

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ
науково-виробничий журнал

№ 4 (12), 2013

Луганськ 2013

**ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ
РЕФОРМ**
№ 4 (12) 2013
НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 2010 РОЦІ

Засновник Східноукраїнський
національний університет імені
Володимира Даля

Журнал зареєстровано в Міністерстві
юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 19842-642 ПР
від 19.03.2013 р.

ISSN 2221-8440

**TIME DESCRIPTION OF ECONOMIC
REFORMS**
№ 4 (12) 2013
THE SCIENTIFIC AND PRODUCTION
JOURNAL
WAS FOUNDED IN 2010

Founder Volodymyr Dahl East Ukrainian
National University

Registered by
the Ministry of Justice of Ukraine

Registration Certificate
КВ № 19842-642 ПР
dated 19.03.2013

ISSN 2221-8440

**Журнал внесено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть
публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів
доктора та кандидата наук (економічні науки).**

**Постанова президії ВАК України від 31 травня 2011 р. № 1-05/5
Бюлетень ВАК № 7, 2011 р.**

**Журнал індексується міжнародними наукометричними базами :
Index Copernicus International та Російським індексом наукового цитування (РІНЦ)
Ліцензійна угода № 210-04/2013 від 25 квітня 2013 р.**

Головний редактор: Калінеску Т. В., докт. екон. наук, проф. (*Україна*).

Відповідальний редактор: Ліхоносова Г. С., канд. екон. наук (*Україна*).

Редакційна колегія: Бобильова А.З., докт. екон. наук, проф. (*Російська Федерація*);
Даніч В.М., докт. екон. наук, проф. (*Україна*); Житна І.П., докт. екон. наук, проф.
(*Україна*); Житний П.Є, докт. екон. наук, проф. (*Україна*); Заблюдська І.В., докт. екон.
наук, проф. (*Україна*); Закжевський Ю., канд. екон. наук (*Польща*); Йонова І., канд. екон.
наук, доц. (*Болгарія*); Костирко Л.А., докт. екон. наук, проф. (**заступник головного
редактора**) (*Україна*); Левашова Л., канд. екон. наук (*Польща*); Рамазанов С.К., докт. екон.
наук, докт. техн. наук, проф. (**голова редакційної колегії**) (*Україна*); Третяк В.В., докт.
екон. наук, проф. (*Україна*); Чиж В.І. докт. екон. наук, проф. (*Україна*).

Відповідальний за випуск: Даніч В. М., докт. екон. наук, проф. (*Україна*).

Рекомендовано до друку та поширенню в мережі Internet
Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
(протокол № 3 від 29 листопада 2013 р.).

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв,
назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей.
Висловлювані у статтях думки можуть не співпадати з точкою зору редакційної колегії
та не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Передруки і переклади дозволяються лише за згодою авторів та редакційної колегії.

ISSN 2221-8440

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2013

© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2013

*Номер пропонує***БЛОГ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА****Калінеску Т. В.**

«Запрягаймо коней..!» _____ 5

ТЕМАТИЧНІ РУБРИКИ• **Економіка та підприємництво****Брікман Т. О.**

Реалізація національних проектів на основі моделей державно-приватного партнерства _____ 6

Гамалій В. Ф., Ткачук О. В., Загреба М. М.

Регуляторні заходи щодо пом'якшення впливу світової економічної кризи на національне господарство України _____ 13

Жариков В. Д., Жариков Р. В., Жариков В. В.

Принципы и подходы формирования кластерной экономики в машиностроении _____ 20

Манн Р. В.

Теоретико-методологічні засади формування кластерної політики _____ 26

Мартякова О. В., Трикоз І. В.

Механізм реалізації державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я _____ 33

• **Податки та бюджетна політика****Глибокова Н. Ю., Ефимова Т. А.**

Эволюция понимания категории налог и его значение в современных условиях _____ 40

Ліхонцова Г. С., Марченко В. С.

Проблемні аспекти організації обліку платників податку на додану вартість _____ 49

Lopushnyak H., Lyvdar M.

Theoretical and topical aspects of state budgetary mechanism functioning _____ 54

Новосьолова О. С.

Світова практика інституційного забезпечення управління державним боргом _____ 60

Романовська Ю. А., Овеян Ж. А.

Особливості моделювання впливу податкових ризиків на діяльність суб'єктів господарювання _____ 67

Якуша Я. В.

Основні детермінанти розвитку енергетичного оподаткування у країнах європейського співтовариства _____ 73

• **Фінанси та банківська справа****Альошкін В. С.**

Трансфертне ціноутворення: проблеми та перспективи _____ 80

Басов М. Г.

Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств _____ 86

Бондарева О. Г.

Бюджетний потенціал регіону як основа фіскального простору України _____ 92

Костирко Л. А.

Інтегрована інформаційна система підтримки фінансової стратегії стійкого розвитку підприємств _____ 97

• **Управління сучасним підприємством****Ільїн В. Ю.**

Формування стратегії управління конкурентоспроможності аграрних підприємств України в умовах глобалізації _____ 105



Перегудова Т. В. Сесіна І. М.

Напрями зменшення наслідків прекарізації при застосуванні аутстафінгу _____ 112

Сімаков К. І., Смирнова І. І.

Стратегія управління розвитком персоналу на промисловому підприємстві
в сучасних умовах _____ 120

• **Соціальна економіка**

Куценко В. І., Заяць Г. С.

Модернізаційні зміни в механізмі кадрового забезпечення
соціогуманітарної сфери країн світу _____ 127

Sharovalova T.

Social capital as a non-economic determinant in the economic growth:
empirical economic analysis _____ 133

• **Міжнародні економічні відносини**

Павлов К. В.

Патоинституты, патоинституционализм и модернизация российской экономики _____ 140

• **Економіка регіону**

Губарєв В. В.

Перспективи та реалії розвитку зонінга в управлінні нерухомістю України _____ 148

Зеленко О. О.

Стан та перспективи розвитку туризму в Луганській області _____ 154

Ключнікова К. Г.

Форсайт як сучасний метод управління інноваційним розвитком регіону _____ 163

Розмислов О. М.

Ідея просторового розвитку України на основі фінансового механізму
соціально - економічного розвитку регіонів _____ 167

НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Підсумки проведення засідання «Круглого столу» з проблем оподаткування,
присвяченого 10-річчю кафедри оподаткування СНУ ім. В. Даля
та IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції
«Національний податковий простір: пріоритети та суспільні цінності» _____ 173

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ

Нові видання економічної літератури _____ 176

РЕЦЕНЗІЯ

Менеджмент: навчальний посібник
/ В. М. Гончаров, В. М. Бугаков, В. П. Бичков, М. В. Зось-Кіор, М. А. Шibaєв,
М. М. Кальченко, І. Д. Заруцький, А. Є. Пожидаєв, І. М. Шпилевий _____ 178

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

180

ВИМОГИ

щодо змісту та оформлення статей до науково-виробничого журналу
«ЖУРНАЛ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»



ЗАПРЯГАЙМО КОНЕЙ..!

Підходить до фінішу поточний рік, який приніс нам нове досягнення – за результатами щорічного оцінювання та ранжування наукових журналів Центральної та Східної Європи наш журнал визнано таким, що становить вагомий внесок в наукову дійсність Європи, отже має індексуватися та депонуватися наукометричною базою міжнародного значення – INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL (м. Варшава, Польща), а на порозі вже новий рік – рік Коня, нові плани та перспективи руху вперед.

Безумовно, не все було у цьому році гладко, безхмарно та і ніхто не прокладав для нас червоних килимів для проходження під оплески до намічених горизонтів. Але ми не задовольняємося тим що маємо, а намагаємося невпинно вибиратися на ті вершини, які нами ще не підкорені, шукати неосвоєні тропи, а, іноді, йти наперекір здоровому глузду, лізти на прямовисні скелі, щоб досягти позитивного результату. І наступний рік Коня не буде виключенням з наших стратегій, так що запрягаймо нашого Коня до нових скачок к переможному фінішу!

Ми дякуємо усім нашим читачам та авторам за ту позитивну ходу, що ми вже маємо та плануємо мати разом зі всіма! Бо наша сила – у єдності, допомозі одне одному, підтримці та одностійності! Ще й ще раз зі впевненістю можна сказати, що колектив – це велике, могутнє джерело енергії, що надихає нас на нові перемоги й досягнення!

Редколегія журналу вітає усіх наших читачів, авторів, друзів, колег і опонентів з Новим роком і бажає у наступному році не тільки «запрягатися» і «орати» на ниві зростання нашої наукової національної культури, практичного досвіду, підвищення соціально-економічної злагоди, руху до євроінтеграції, але й збирати задовільний врожай з тих «зерен», що вже закладені у родючий ґрунт українського суспільства! І це не пишномовні слова, бо кожен з нас є тим достойним членом шанованої української нації, який може ставити перед собою окремі цілі і досягати їх своїми способами, методами й інструментами. А об'єднавши наші зусилля, протягнувши одне одному свої руки й підставивши плечі для підтримки, ми все ж таки виберемося на той Олімп, з вершини якого можна буде сказати, що це було не просто, але усі разом ми це змогли зробити! Бажаємо не тільки в наступному році, але і завжди мріяти і впроваджувати ці задуми своїми руками!

Успіхів усім, щастя й здоров'я, натхнення та отримання задоволення від своєї праці! У кожного можуть бути свої пріоритети й цінності, погляди щодо задоволення, але колективна праця – завжди вимірюється суспільними нормами та стандартами, які висуваються на даний момент або вже існують. Тому ми вдячні усім за ту працю, що Ви робити разом з нами! Ми ще не «Олімпійські» чемпіони, але будемо ними разом з Вами! Отже, бажаємо усім стати фартовими наїзниками свого Коня – 2014 року!

Головний редактор науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»



Т. В. Калінеску



УДК 336.1

БРІКМАН Т.О.

РЕАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ НА ОСНОВІ МОДЕЛЕЙ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Розкрито організаційно-правові засади взаємодії державних та приватних партнерів та основні принципи державно-приватного партнерства в Україні. Надано характеристику програм міжнародної технічної підтримки державно-приватного партнерства. Обґрунтовано послідовність реалізації національного проекту за допомогою державно-приватного партнерства. Визначено проблеми і суперечності застосування механізму державно-приватного партнерства у національному проектуванні. Запропоновано порядок здійснення моніторингу проекту державно-приватного партнерства Банком розвитку.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, програми підтримки, національний проект, Банк розвитку, моніторинг, механізми реалізації.

Постановка проблеми. На сьогодні перспективним інструментом соціально-економічного розвитку є державно-приватне партнерство (ДПП), яке стало одним із головних інструментів державної інвестиційної політики у всьому світі. ДПП дозволяє розвивати відносини бізнесу і держави. Для реалізації масштабних модернізаційних проектів у різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. ДПП є засобом залучення коштів приватних інвесторів до проектів зі збереженням контролю над важливими ресурсами з боку державних та місцевих органів влади. Водночас державна підтримка дозволяє знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій. Вдосконалення механізму державно-приватного партнерства – це багатоаспектна проблема, яка передбачає чіткий розподіл ролі і функцій держави і приватних інвесторів, визначення особливостей і принципів взаємодії сторін, інституційне регулювання процесів партнерства на всіх стадіях його практичного впровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розкриттю механізмів реалізації ДПП-проектів присвячена значна кількість робіт, серед яких слід виділити зарубіжних вчених: Е. Аткінсон, Булт-Спрінг М.,

Грем А., Гремши А., Девульф Г., Дж. Кейнс, Дж.Д. Карлсон, М. Льюїс, Дж. Пламмер, М. Райх, К. Флетчер, Дж. Сакс., Д. Стігліц, Лабаді У., Нортон Дж., Ренда А., Требанд А., Уїлсон Т., Хайнц В., Шрефлер Л., Еллерд Дж. Вивченню аспектів взаємодії держави і бізнесу присвячено праці таких вітчизняних вчених як Я. В. Бережний, Т. Г. Васильців, З. С. Варналій, О. І. Вікарчук, О. М. Вінник, В. М. Геєць, О. М. Головінов, Л.Л. Гриценко, С. Грищенко, Я. А. Жаліло, С.О. Кропельницька, Д. Ляпін, І. І. Мазур, А.П. Павлюк, М. О. Циганкова [1-3; 5; 9; 10]. Разом з тим, недостатньо розкрито ряд питань щодо балансу інтересів партнерів, механізмів реалізації національних проектів на основі моделей державно-приватного партнерства, фінансування ДПП-проектів Банками розвитку.

Метою дослідження є розкриття питань щодо використання інструментів державно-приватного партнерства для реалізації національних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасному світі відбуваються значні інституціональні зміни в галузях, які завжди знаходилися в державній і муніципальній власності. Уряди передають бізнесу в тимчасове довго- і середньострокове користування об'єкти цих галузей, залишаючи за собою право регулювання і контролю їх діяльності. З одного боку, пі-





дприємства інфраструктурних галузей не можуть бути приватизовані, зважаючи на їх стратегічну, економічну і соціально-політичну значущість. З іншого боку, в державному бюджеті відсутні достатні кошти для забезпечення простого і розширеного відтворення цих підприємств. Для вирішення цього протиріччя в господарській практиці зарубіжних країн використовується концепція державно-приватного партнерства [6], яка є альтернативою приватизації стратегічно важливих об'єктів.

В Україні ДПП є порівняно новим інструментом об'єднання зусиль держави і бізнесу. Організаційно-правові засади взаємодії державних та приватних партнерів та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі визначено Законом України «Про державно-приватне партнерство» (рис. 1). Метою ДПП є розвиток та забезпечення ефектив-

ного функціонування суспільно значущих об'єктів, а тому предметом договорів ДПП є створення, модернізація, удосконалення, обслуговування комунальної інфраструктури, автомобільних шляхів, аеропортів, навчальних закладів, установ охорони здоров'я, спортивних організацій і споруд, культурних закладів [7].

Державно-приватне партнерство розуміється як співробітництво між державними партнерами (державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування) та приватними партнерами (юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законодавчими актами [7].



Рис. 1. Концептуальні основи ДПП, визначені Законом України «Про державно-приватне партнерство»

Джерело: розроблено автором



В Україні діють програми міжнародної технічної підтримки ДПП, зокрема:

- програма міжнародної технічної допомоги «Програма розвитку державно-приватних партнерств в Україні» Агентства з міжнародного розвитку США;

- проект «Регіональне врядування та розвиток» Канадського інституту урбаністики;

- проект «Державно-приватне партнерство: нові можливості для економічного зростання» програми «Місцевий економічний розвиток» Фонду Східна Європа.

В межах першої програми розширення використання ДПП планується шляхом: 1) запровадження необхідних правових та інституційних реформ; 2) заснування національного органу з питань державно-приватного партнерства для поєднання інтересів уряду та приватного сектору; 3) започаткування програми нарощування можливостей та обміну інформацією між зацікавленими сторонами; 4) утворення органу, відповідального за розвиток проектів ДПП, для забезпечення та фінансування сталого процесу роботи [4].

Проект «Регіональне врядування та розвиток» (РВР) розрахований на 8 років (2005-2013 рр.) та впроваджується за фінансової підтримки Канадського агентства міжнародного розвитку (КАМР). Протягом 2005-2010 рр. цей проект було реалізовано у двох пілотних регіонах – Запорізькій та Закарпатській областях. КАМР також реалізує проекти «Місцевий економічний розвиток міст України» (МЕРМ), «Розбудова спроможності до економічно обґрунтованого планування розвитку областей і міст України» (РЕОП), проект розробки та впровадження публічної політики (PRISM) [8].

Широке запровадження ДПП передбачено Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». ДПП визначено одним із основних напрямів реалізації Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяль-

ності та національних проектів в Україні. Політикою реалізації національних проектів, започаткованою в Україні у 2010 р., передбачено, що більшість проектів повинні реалізуватись на основі моделей державно-приватного партнерства. Послідовність реалізації національного проекту за допомогою державно-приватного партнерства передбачає наступні етапи (табл. 1): конкурс на участь в ДПП, вибір моделі реалізації ДПП, визначення основних і спеціальних характеристик ДПП, розробка механізму управління і контролю, укладення договору ДПП. Завдання, яке має бути реалізоване в рамках ДПП, повинне відповідати національним інтересам держави і бути економічно привабливим для суб'єкта підприємництва. Базовими принципами роботи над національними проектами є забезпечення системного впливу на економіку України, пріоритет приватних інвестиційних коштів над бюджетними в реалізації проектів, проектний менеджмент в державному управлінні, партнерство з провідними світовими компаніями, обов'язковість тендерних процедур.

Станом на початок 2013 р. перелік національних проектів містить 5 пріоритетів, в рамках яких виділено 16 національних проектів. Підсумки реалізації національних проектів засвідчили існування проблемних питань і суперечностей, що є наслідком недосконалості процедур та інституційно-правового забезпечення застосування механізму державно-приватного партнерства. Так, у 2012 р. було реалізовано лише 24 % передбачених заходів щодо національних проектів, 73 % – реалізовано частково, 3 % – не виконано [10]. Головна проблема полягає у відсутності організаційно-економічної моделі управління національними проектами, яка б забезпечувала узгодженість дій держави та приватного сектору економіки на основі застосування регуляторних механізмів, інформаційних інтервенцій, інституційних важелів (зокрема – державно-приватного партнерства).

**Послідовність реалізації національного проекту за допомогою
державно-приватного партнерства**

Етап	Мета етапу	Заходи	Результат проходження етапу
1. Конкурс на участь в ДПП	Визначення завдання, яке має бути реалізоване в рамках ДПП	Проходження критерійного відбору суб'єктом підприємництва. Визначення макро- і мікроекономічних ефектів від реалізації проекту через ДПП	Вибір партнера ДПП - суб'єкта підприємництва
2. Вибір моделі реалізації ДПП	Досягнення взаємовигідних умов реалізації проекту. Визначення цілей і завдань кожного партнера	Розподіл прав управління і контролю. Визначення частки статутного капіталу. Розподіл ризиків між партнерами. Визначення схеми поручительства повернення кредитних ресурсів	Підготовка проекту договору ДПП
3. Визначення основних характеристик партнерства	Наявність можливостей інтеграції зусиль держави і бізнесу Підтвердження інвестиційної привабливості проекту	Визначення схеми фінансування проекту і термінів його реалізації, узгодження вимог до параметрів проекту	Доповнення проекту договору ДПП основними умовами
4. Визначення спеціальних характеристик партнерства	Підтвердження інвестиційної привабливості проекту	Визначення системи оподаткування ДПП. Рішення питання інтелектуальної власності	Доповнення проекту договору ДПП спеціальними умовами
5. Розробка Механізму управління	Визначення критерію якості та стилю управління	Визначення організаційної структури. Розробка «корпоративного кодексу»	Доповнення проекту договору ДПП угодою щодо виконання управлінської функції
6. Організація контролю	Досягнення взаєморозуміння відносно необхідної якості виконання проекту	Розробка контрольних заходів щодо реалізації проекту	Доповнення проекту договору ДПП угодою щодо виконання контрольної функції
7. Укладення договору ДПП	Підготовка паспорта проекту	Врегулювання питань в частині планування, організації і контролю	Затвердження паспорта проекту

Джерело: розроблено автором

Механізмами фінансування проектів державно-приватного партнерства є: кредитний, змішаний (залучення власних коштів партнерів) і гібридний (поєднання власних і позикових коштів). В зарубіжній практиці провідних інвестиційних інститутів світу співінвестором в організації ДПП та інфраструктурних проектів виступають Банки розвитку. Основною формою участі Банку розвитку в ДПП є надання кредитів приватним компаніям в рамках концесії з обов'язковою гарантією третьої сторони (гарантії держави або інших великих бан-

ків). Контроль реалізації проекту ДПП і цільового використання коштів Банком розвитку здійснюється в межах моніторингу за економічними, екологічними і соціальними індикаторами та показниками ризиків і розвитку. Зворотний зв'язок з ініціатором проекту ДПП забезпечується за допомогою аналізу виконання стратегічних завдань Банку розвитку та відхилень показників ефективності реалізації проекту від запланованих показників. Порядок здійснення моніторингу ДПП-проекту Банком розвитку відображено на рис. 2.



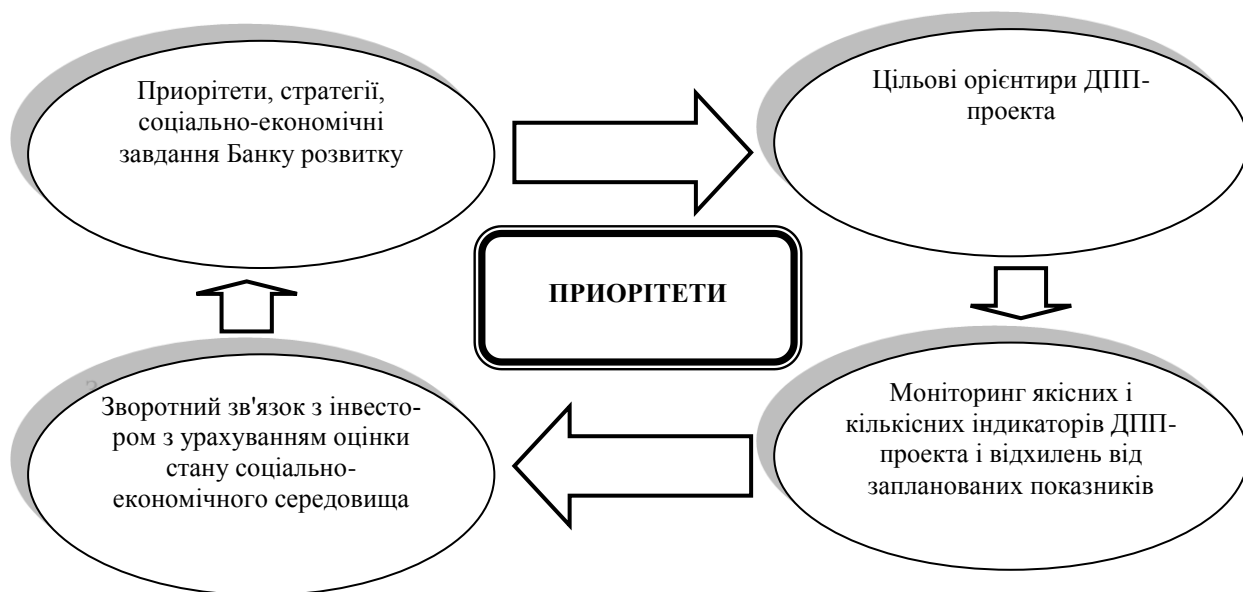


Рис. 2. Порядок здійснення моніторингу ДПП-проекту Банком розвитку
Джерело: розроблено автором

Іншим перспективним джерелом фінансування ДПП-проектів є залучення коштів населення, яке потенційно зацікавлено в можливості вкласти заощадження в об'єкти партнерства держави і підприємницьких структур з метою подальшого отримання гарантованого прибутку. Основними напрямками залучення коштів населення, вкладених в боргові інструменти, для фінансування об'єктів ДПП є:

1) Емісія цінних паперів в бездокументній формі, реалізація яких фізичним особам здійснюється через банки-агенти та інвестиційні фонди;

2) Випуск іменних сертифікатів (або інших видів цінних паперів в документарній формі) в обмін на індексовані цільові боргові зобов'язання Ощадбанку СРСР.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Використання механізму державно-приватного партнерства може стати суттєвим кроком на шляху до вирішення актуальних соціально-економічних проблем розвитку міст і регіонів. ДПП є доцільним, коли йде мова про розвиток та забезпечення нормального функціонування суспільно значущих об'єктів, експлуатація яких потребує значних бюджетних коштів. Механізм державно-приватного партнерства є основою для здійснення національних проектів. На сьогодні через недосконалість існуючої системи державного програмування розвитку країни більшість

національних проектів перебувають на початкових етапах реалізації та фінансуються в основному за рахунок бюджетних коштів. Подальша ефективна реалізація національних проектів потребує формування системи механізмів, покликаних забезпечити широке залучення недержавних інвестиційних ресурсів на засадах державно-приватного партнерства. Одним з механізмів фінансування проектів ДПП є надання фінансових ресурсів Банками розвитку. Системне вирішення проблем фінансування проектів ДПП можливе за умови залучення довгострокового фінансування від інституційних інвесторів і населення шляхом участі в акціонерному капіталі проектних компаній, реалізації інфраструктурних облігацій та механізмів сек'юритизації.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є вирішення проблеми оцінки ефективності державних інвестицій в процесі реалізації інвестиційних проектів з використанням механізму ДПП.

Література

1. Вінник О. М. Технології державно-приватного партнерства (правові аспекти) / О. М. Вінник // Демографія та соціальна економіка. — К.: НАН України, Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В.

Птухи НАН України, 2012. — № 1. — С. 110-119.

2. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. — К.: Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. — 864 с.

3. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства [практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу] / С. Грищенко. — К., ФОП Москаленко О.М., 2011. — 140 с.

4. Інформація про «Програму розвитку державно-приватних партнерств (ДПП) в Україні» Агентства з міжнародного розвитку США — [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ukraine.usaid.gov/ukr/ukraine_economic.html

5. Кропельницька С.О., Щур Р.І. Інституалізація реалізації інвестиційних проектів з використанням механізмів державно-приватного партнерства // Вісник ЖДТУ. — 2012. — № 4 (62). — Серія: Економічні науки. — с. 309-314.

6. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. — Нью-Йорк, Женева: Изд. Организации Объединенных наций, 2008. — 114 с.

7. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — №40. — Ст. 524.

8. Проект «Регіональне врядування та розвиток» Канадського інституту урбаністики — [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rgd.org.ua/latest_project_news/derzhavno_pryvatni/

9. Циганкова М. О. Ідентифікація інвестиційного партнерства держави та бізнесу / М. О. Циганкова // Економіка і прогнозування. — 2006. — № 2. — С. 101–116.

10. Щодо напрямів удосконалення політики запровадження національних проектів в Україні [Аналітична записка] / Я.В. Бережний, Я.А. Жаліло, А.П. Павлюк. — Відділ економічної стратегії НІСД. — 2013. — [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1170/>.

References

1. Vinnyk O. M. Tekhnolohii derzhavno-pryvatnoho partnerstva (pravovi aspekty) / O. M. Vinnyk // Naukovyĭ zhurnal «Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika». — K.: NAN Ukraïny, In-t demohrafiï ta sotsial'nykh doslidzhen' imeni M.V. Ptukhy NAN Ukraïny, 2012. — № 1. — S.110-119.

2. Heyets' V. M. Suspil'stvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiya vzayemodiï ta rozvytku / V. M. Heyets'. — K.: In-t ekon. ta prohnzuv. NAN Ukraïny, 2009. — 864 s.

3. Hryshchenko S. Pidhotovka ta realizatsiya proektiv publichno-pryvatnoho partnerstva [praktychnyĭ posibnyk dlya orhaniv mistsevoi vlady ta biznesu] / S. Hryshchenko. — K., FOP Moskalenko O.M., 2011. — 140 s.

4. Informatsiya pro «Prohramu rozvytku derzhavno-pryvatnykh partnerstv (DPP) v Ukraïni» Ahent'stva z mizhnarodnoho rozvytku SSHA — [Elektronnyĭ resurs]. - Rezhym dostupu: http://ukraine.usaid.gov/ukr/ukraine_economic.html

5. Kropel'nyts'ka S.O., Shchur R.I. Instytualizatsiya realizatsii investytsiynykh proektiv z vykorystannyam mekhanizmiv derzhav-no-pryvatnoho partnerstva // Visnyk ZHDTU. — 2012. — № 4 (62). — Seriya: Ekonomichni nauky. — s. 309-314.

6. Praktycheskoe rukovodstvo po voprosam éffektivnoho upravlenyya v sfere hosudarstvenno-chastnoho partnerstva. — N'yu-Ïork, Zheneva: Yzd. Orhanyzatsyy ob"edynennykh natsyĭ, 2008. — 114 s.

7. Pro derzhavno-pryvatne partners-tvo: Zakon Ukraïny vid 01.07.2010 № 2404-VI // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukraïny. — 2010. — №40. — St. 524.

8. Proekt «Rehional'ne vryaduvannya ta rozvytok» Kanads'koho instytutu urbanistyky — [Elektronnyĭ resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.rgd.org.ua/latest_project_news/derzhavno_pryvatni/

9. Tsyhankova M. O. Identyfikatsiya investytsiynoho partnerstva derzhavy ta biznesu / M. O. Tsyhankova // Ekonomika i prohnzuvannya. — 2006. — № 2. — S. 101–116.





10. Shchodo napryamiv udoskonalennya polityky zaprovadzhennya natsional'nykh proektiv v Ukraïni [Analitychna zapyska] / YA.V. Berezhnyy, YA.A. Zhalilo, A.P. Pavlyuk. – Viddil ekonomichnoï stratehii NISD. – 2013. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym do-stupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1170/>.

Брикман Т.А.

Реализация национальных проектов на основе моделей государственно-частного партнерства

Раскрыты организационно-правовые принципы взаимодействия государственных и частных партнеров и основные принципы государственно-частного партнерства в Украине. Представлена характеристика программ международной технической поддержки государственно-частного партнерства. Обоснована последовательность реализации национального проекта с помощью государственно-частного партнерства. Определены проблемы и противоречия применения механизма государственно-частного партнерства в национальном проектировании. Предложен порядок осуществления мониторинга проекта государственно-частного партнерства Банком развития.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, программы поддержки, национальный проект, Банк развития, мониторинг, механизмы реализации.

Brikman T.

Realization of national projects is on basis of models of state-private partnership

Organizational legal principles of co-operation of state and private partners and basic principles of state-private partnership are exposed in Ukraine. Description of the programs of international technical support of state-private partnership is presented. The sequence of realization of national project is reasonable by means of state-private partnership. Problems and contradictions of application of mechanism of state-private partnership are certain in the national planning. The order of realization of monitoring of project of state-private partnership of development Bank is offered.

Keywords: state-private partnership, programs of support, national project, Bank of development, monitoring, mechanisms of realization.

Рецензент: Чиж В. І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Облік і аудит» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Skhizh V. – Professor, Ph.D. of Economic, Head of Accounting and Auditing Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Luhanks, Ukraine.

e-mail: audit2@ukr.net

*Стаття подана
30.10.2013 р.*

РЕГУЛЯТОРНІ ЗАХОДИ ЩОДО ПОМ'ЯКШЕННЯ ВПЛИВУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА НАЦІОНАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ

В статті досліджуються різні аспекти впливу світових фінансових кризових процесів на економіку України, аналізується існуючий досвід України та Росії щодо антикризового державного регулювання фінансової системи країни та пропонуються шляхи зменшення впливу кризових явищ на макро- та мікроекономічному рівнях. Антикризовий фінансовий менеджмент як інноваційний ресурс є адекватною відповіддю на виклики сучасної економічної ситуації в державі. Йдеться про застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками, профілактики та нейтралізації фінансової кризи.

Ключові слова: фінансові кризові процеси, державне регулювання, бюджетна політика, податкова політика, антикризовий менеджмент, санація підприємства.

Постановка проблеми. Для впровадження активних антикризових заходів, що пом'якшать вплив світових фінансових кризових процесів на економіку України, необхідне чітке розуміння процесів, що протікають на даний момент в державі і на окремих підприємствах, визначення суті антикризового управління, і за допомогою яких фінансових процедур, що існують на даний момент, його необхідно здійснювати. Фінансовий менеджмент держави та більшості підприємств виявився не підготовленим до згаданих викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика антикризового фінансового менеджменту не знайшла адекватного відображення в наукових дослідженнях. Дослідженням системи антикризового управління в цілому займалися багато учених-економістів, серед яких Л.О. Лігоненко, З.Є. Шершньова, Є.А. Уткін, О.О. Терещенко, В.О. Василенко, А.П. Градов, А.Г. Грязнова, Г.П. Іванов, В.І. Кошкін, А.І. Дмитренко та інші [1].

Проте поза увагою залишаються питання реформування фінансового менеджменту у напрямку створення гнучких систем управління фінансами, які б дозволяли своєчасно реагувати на негативні зміни в економіці країни та світу.

Метою пропонованого дослідження є аналіз основних елементів системи антикризового фінансового менеджменту як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні сформувалося чотири напрями, за якими світова криза здійснює вплив на економіку України.

1. Циклічне уповільнення світової економіки, що в цілому скорочує попит на експортну продукцію, а отже, експортну виручку і далі за ланцюжком призводить до зменшення надходжень до державного бюджету, девальвації гривні, зниження заробітної плати тощо.

2. Висока волатильність цін на світових товарних ринках, коли спостерігаються різкі стрибки цін на біржові товари, зокрема, залежно від ситуації на фінансових і валютних ринках. У разі їх значного падіння ефект такий саме, але ще додається проблема скорочення торговельного балансу, що, у свою чергу, здатне негативно позначитися на поточному рахунку, тобто ослабити міжнародну позицію України.

3. Обвал котирувань на світових фондових ринках, який призвів до різкого падіння вартості акцій українських компаній.

4. Паніка на фінансових ринках, банкрутство великих інвестиційних банків, різке зростання ставок Лібор (значна частина кредитів, залучених від початку кризи, бралася на умовах «плаваючої» ставки, залежної від ставки Лібор) – усе це практично перебиває зовнішні ринки фінансової ліквідності, що загрожує труднощами у рефінансуванні зовнішнього боргу вітчизняними банками і корпораціями.

Наслідки впливу світової кризи на українську економіку є цілком очевидними:





- зниження на товарних ринках попиту на сталь призвело до тимчасового скорочення обсягів виробництва, що позначилося на вугледобувних підприємствах, видобуванні руди та на інших супутніх виробництвах;

- банки мають у своєму розпорядженні достатньо коштів для погашення зовнішніх запозичень, але для деяких з них можуть виникнути проблеми з рефінансуванням боргу на світових фінансових ринках [2].

Верховна Рада України прийняла Закон України, яким затвердила антикризові заходи. Цим законом передбачено: 1) створення стабілізаційного фонду; 2) рекапіталізація банків; 3) збільшення розміру гарантування банківських вкладів населення; 4) пролонгація спеціального режиму оподаткування аграріїв.

Основними джерелами стабілізаційного фонду було передбачено: до кінця 2008 р. - кошти від продажу державних цінних паперів та надпланові надходження від приватизації, на 2009 р. - всі кошти від продажу державного майна.

Основними джерелами рекапіталізації банків передбачена додаткова емісія акцій, яка розрахована на їх пріоритетний викуп попередніми власниками, потім іншими інвесторами та Мінфіном за кошти бюджету та за державні цінні папери. Нацбанк буде викупляти у банків державні цінні папери Мінфіну за номіналом протягом п'яти років за рахунок кредитів міжнародних організацій, мається на увазі насамперед кредит МВФ.

Основними джерелами поповнення фонду гарантування вкладів передбачено: 25% від прибутку Нацбанку, але не менше 1 млрд грн щорічно. Розмір гарантованого вкладу підвищено з 50 до 150 тис. грн [3].

Практично всі заходи, передбачені цим законом, стосуються виключно фінансової і фіскальної політики. Закон не пов'язаний із жодною державною або урядовою програмою, окрім як в порядку участі держави в капіталізації банків.

Створення Стабілізаційного Фонду в 50 млрд. грн. за рахунок позапланових надходжень від приватизації і розміщення державних цінних паперів видається ма-

лоймовірним, беручи до уваги наступні факти:

- Фонд державного майна України в 2008 р. планово дав Бюджету-2008 за 9 місяців своєї роботи – 380,07 млн. грн.;

- фондовий ринок України впав більш ніж на 70 %;

- міжнародні рейтингові агентства протягом року поступово знижували кредитний рейтинг України, і в листопаді зупинилися на показнику «негативний».

Крім того, до Парламенту подаються законопроекти, ухвалення яких може не лише не поліпшити ситуацію, але й посилити її. Наприклад, «Проект Закону про внесення змін до статті 7 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб (щодо зміни ставки податку)» передбачає повернення до прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб. В умовах кризи це може призвести до такого:

- з метою мінімізації навантаження на фонд оплати праці буде запущено процес масової «конвертизації» зарплат;

- зниження рівня середньої заробітної плати призведе до зменшення доходів як місцевих бюджетів, так і бюджету Пенсійного фонду;

- як наслідок з вище переліченого – підвищиться навантаження на держбюджет (збільшаться об'єми міжбюджетних трансфертів для погашення дефіциту платіжного балансу).

В умовах фінансової кризи і зростання заборгованості по зарплаті збільшення навантаження на фонд оплати праці – це ще один крок на шляху до безробіття [4].

Розглянемо заходи, що буди вжиті для подолання кризової ситуації в Росії.

У жовтні 2008 р. прийнято пакет законів, спрямованих на стабілізацію фінансової системи країни, підтримку корпоративного сектору, банківської системи, фондового ринку, захист вкладників банків. По суті, це російський варіант плану Полсона. Зазначені заходи передбачають:

- Рефінансування Центробанком комерційних банків, які відповідають певним вимогам (таких близько 100).

- Рефінансування Центробанком зовнішніх корпоративних боргів, на що спрямовується 50 млрд дол. із золотовалютних

резервів

- Підтримка фондового ринку, на що виділяється у 2008 р. - 10 млрд дол., у 2009 р. - 10 млрд дол.

- Підтримка російських нафтових компаній на суму 5,5 млрд дол.

- Рефінансування іпотечних кредитів Агентства з іпотечного і житлового кредитування, на що спрямовується 2,5 млрд дол.

Загалом Росія планує витратила на підтримку фінансової системи майже 100 млрд дол. США, або близько 5,5% ВВП. З урахуванням підтримки банківської системи Центробанком і Мінфіном ця сума збільшується вдвічі. Таким чином, загальна вартість заходів уряду з підтримки фінансової системи може перевищити 10% ВВП [5].

Зазначимо, що Росія вже має досвід виходу з економічної та фінансової кризи. Подібні процесжи відбувалися там у 1997 – 98 рр..

У той час були вжиті певні заходи, що стосувалися бюджетної політики. Було оголошено про проведення низки заходів щодо збільшення доходів і зменшення видаткової частини бюджету. Це вказує на те, що основна загроза фінансовому ринку Росії приховувалась саме у сфері бюджетної політики.

Основна частина запропонованих урядом законів була спрямована на удосконалення податкової політики. У той же час докладалися значні зусилля для залучення зовнішньої фінансової допомоги, які увінчалися успіхом. З міжнародними фінансовими організаціями була досягнута домовленість про кардинальну зміну фінансової політики Росії. Суть цієї зміни становили різке скорочення обсягів позичань і зміна структури боргу. Центробанк перейшов до проведення політики плаваючого курсу рубля в нових межах валютного коридору (6-9 руб. за дол. США до кінця 1998 р.). Державні цінні папери з термінами погашення до 31.12.99 р. пропонувалося переоформити у нові цінні папери. Було оголошено мораторій терміном 90 днів на повернення кредитів нерезидентам. Останнім заборонялося вкладати кошти в рубльові активи зі строками погашення до 1

року.

31 серпня 1998 р. ЦБ РФ прийняв рішення про зміну порядку визначення курсу рубля. Курс рубля почали визначати за підсумками торгів з використанням механізму "електронного фіксингу" у системі електронних лотових торгів (СЕЛТ).

Перед Росією постала необхідність рятувати банківську систему, оскільки це сприяє оздоровленню економіки в цілому. Ситуація ускладнювалась обмеженістю існуючих у розпорядженні ЦБ ресурсів для надання стабілізаційних кредитів. Центральний банк разом з Мінфіном почали розширку неплатежів, що виникли між банками та їх клієнтами після "заморожування" державних цінних паперів. Розширка полягала у частковому наповненні банків грішми для відновлення їх розрахунків з клієнтами. Борги банківських установ погашалися за рахунок фонду обов'язкових резервів банків у ЦБ.

28 серпня 1998 р. Держдума затвердила "Заявление об основах социально-экономического развития РФ". Загальний зміст цього документу - посилення ролі державного регулювання.

15 листопада 1998 р. уряд оприлюднив свою програму під назвою "О мерах правительства и Центрального банка Российской Федерации по стабилизации социально-экономического положения в стране". У цьому документі вказується, що до кризи призвели помилки економічної політики. Заходи, що пропонуються, спрямовані на розв'язання таких задач - зменшення соціальної напруги, поліпшення стану державних фінансів і банківської системи, відновлення товарних потоків і ринкових механізмів реального сектору економіки та перехід ринкової економіки до соціально-орієнтованого зростання.

Проблемі зменшення соціальної напруги присвячено розділ "Нормалізація життя населення". У розділі "Створення умов стабільного функціонування економіки" викладено заходи із стабілізації грошової системи і курсу рубля, реструктуризації банківської системи й державного боргу, а також із вдосконалення бюджетного процесу. У розділі "Відновлення і розвиток реального сектору" передбачені заходи





щодо вдосконалення податкової політики, забезпечення нормального функціонування підприємств і фінансового ринку, залучення прямих іноземних інвестицій, підвищення ефективності процесу приватизації та керування державним майном. Останній розділ називається "Зміцнення російської державності і єдиної системи виконавчої влади як ресурсу ефективності економіки".

З метою реалізації вищеперелічених заходів було прийнято "План дій правительства РФ по реализации первоочередных мер правительства РФ и ЦБ по стабилизации социально-экономического положения в стране". У цьому документі для окремих заходів встановлені терміни їх виконання. Вжиті заходи дали змогу певним чином стабілізувати соціально-економічний стан у державі.

Були підготовлені й інші документи: законопроект "О первоочередных мерах в области бюджетной и налоговой политики"; проект основних напрямів грошово-кредитної політики на 1999 р. та остаточний варіант програми "О мерах по реструктуризации банковской системы России"; закон "О бюджете развития Российской Федерации" та рішення про створення Банку розвитку, що обслуговуватиме цей бюджет.

Проведення валютно-курсової політики ЦБ РФ у 1999 р вже не передбачало встановлення валютного коридору. При цьому ЦБ оголосив про використання режиму плаваючого валютного курсу рубля, забезпечуючи при цьому економічно обґрунтовану динаміку його рівноважного значення.

В Україні для подолання кризових явищ в той час було вжито наступні заходи.

Спільною постановою КМУ (Кабміну України) і НБУ 10 вересня 1998 р. було затверджено та введено в дію антикризові заходи з фінансової стабілізації, які налічують 73 пункти і складаються з 4 блоки. У першому блоці містяться невідкладні заходи. Серед них обов'язковий продаж експортерами на валютній біржі 75% валютної виручки (зменшений потім до 50%), припинення роботи міжбанківського валютного ринку, проведення усіх валютних

торгів тільки на УМВБ і КМВБ (відповідно Українській і Кримській міжбанківських валютних біржах), обмеження до 5% маржі по готівкових валютних операціях (ще раніше було введено обмеження щодо попередньої оплати імпорتنих контрактів). У другому блоці викладено заходи щодо стимулювання експорту, скорочення імпорту та підтримки вітчизняного товаровиробника, у третьому - щодо поліпшення ситуації у бюджетній сфері, у четвертому - щодо забезпечення соціальної підтримки населення. До того ж, було видано Указ президента "Про фонд гарантування вкладів населення" та прийнято постанову КМУ "Про індексацію грошових доходів населення". Вжиті заходи дали змогу стабілізувати ситуацію на валютному ринку України.

На початку листопада 1998 р. КМУ і НБУ затвердили 23 додаткові заходи із стабілізації соціально-економічного стану в Україні. Першим із невідкладних заходів було визначено забезпечення 100%-го надходження коштів у грошовій формі за поточними платежами до державного та місцевих бюджетів. Проте найбільша увага була приділена питанням щодо заборгованості по ОВДП. Це - проведення конверсії ОВДП, що перебувають у володінні та розпорядженні НБУ; встановлення порядку погашення суб'єктами господарювання заборгованості по платежам до держбюджету з використанням ОВДП; запровадження дострокового погашення ОВДП за бажанням їх власників; визначення порядку оплати облігаціями внутрішньої держпозики і конверсійними ОВДП пакетів акцій підприємств, що приватизуються. Серед заходів із стимулювання експорту, скорочення імпорту та підтримки вітчизняного виробника слід відзначити надання уповноваженим банкам дозволу проводити кредитування українських експортерів в іноземній валюті, а також створення ради українських експортерів при Прем'єр-міністрі України.

Збільшення надходжень до бюджету передбачалось досягти в основному за рахунок скорочення різних податкових пільг. Для забезпечення соціальної підтримки населення передбачалося вилучення до

Державного бюджету з бюджетів областей-донорів і державних цільових фондів коштів, що в подальшому мають спрямовуватись на погашення заборгованості по заробітній платі, пенсіях, стипендіях та іншим соціальних виплатах. Нові антикризові заходи додатково сприяли стабілізації валютного ринку України [6].

Цей досвід може бути використаний для виходу з сучасної економічної та фінансової кризи, що склалася в нашій державі.

Далі розглянемо, з якими фінансовими проблемами стикнулися українські підприємства.

Неефективний менеджмент за кризових явищ в економіці є головним фактором ризику. Неякісні управлінські рішення за складної економічної реальності можуть спричинити набагато більші втрати, ніж за рівних обставин за стабільної економіки. Можна стверджувати, що такі традиційні інструменти управління фінансами підприємств як класичний фінансовий аналіз (з використанням окремих фінансових показників та їх нормативних значень), традиційне фінансове планування, статистичний аналіз капіталовкладень, калькулювання та ціноутворення на базі собівартості, нормування оборотних активів не відповідають потребам кризової економіки. Фінансовий менеджмент має володіти такими специфічними інструментами антикризового управління як санація балансу, двоступінчаста санація, реструктуризація активів, аутсорсінг окремих непрофільних функцій, управління затратами на основі системи «таргет костінг» та інші.

За кризової економіки суттєво змінюються критерії оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому, його окремих працівників та структурних підрозділів. Вітчизняною та зарубіжною практикою переконливо доведено, що такі показники як «чистий прибуток», «рентабельність основних засобів чи основної діяльності» тощо не відображають реальної картини на підприємстві.

До характерних особливостей корпоративного фінансового управління відповідно до вимог сучасної економіки належать:

- функціонування повноцінної системи ризик-менеджменту, що уможливорює регулярне відстеження та прогнозування зовнішніх і внутрішніх ризиків фінансово-господарської діяльності;

- спроможність до розробки та реалізації стратегій «на випередження»;

- використання емпірично-статистичних методів прогнозування та аналізу фінансово-господарської діяльності;

- наявність дієвої системи контролінгу та внутрішнього аудиту;

- впровадження інтегрованої системи оперативного бюджетування та стратегічного планування;

- орієнтація управлінського процесу на створення додаткової вартості та симетричний розподіл інформації.

Антикризовий фінансовий менеджмент як інноваційний ресурс є адекватною відповіддю на виклики сучасної економічної ситуації в державі. Йдеться про застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками, профілактики та нейтралізації фінансової кризи. Вважаємо, що антикризовий менеджмент, як такий, концентрується переважно саме на питаннях антикризового управління фінансами підприємства.

Антикризовий фінансовий менеджмент характеризується дворівневою структурою:

- перший рівень – система ризик-менеджменту;

- другий рівень – система управління фінансовою санацією підприємства.

Система ризик-менеджменту (СРМ) – це сукупність заходів з ідентифікації, оцінки, нейтралізації та контролю за ризиками фінансово-господарської діяльності. Йдеться передусім про комплекс профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, діагностика банкрутства, впровадження системи попереджувальних заходів тощо. СРМ має бути сфокусована не лише на управлінні ризиками, а й на виявленні по-





тенційних шансів та нових стратегічних факторів покращення фінансово-господарської діяльності. Кризова економіка вимагає, щоб система ризик-менеджменту у тому чи іншому вигляді була запроваджена на усіх підприємствах. Причому обов'язковим та об'єктивно необхідним є запровадження ризик-менеджменту у фінансово-кредитних установах, небанківських фінансових організаціях, акціонерних товариствах та інших підприємствах, які прагнуть бути представленими на фондовому ринку.

Іншим важливим напрямком діяльності антикризового фінансового менеджменту є подолання фінансової кризи на підприємствах, де система ризик-менеджменту не спрацювала (або вона відсутня взагалі). На таких підприємствах антикризовий менеджмент полягає в управлінні фінансовою санацією (реструктуризацією) [7].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, для зменшення впливу фінансової кризи на економіку України на макrorівні, виходячи з вищевикладеного, ефективними могли б стати наступні заходи:

- прийняття пакету законів, спрямованих на вдосконалення податкової політики;
- погашення боргів банківських установ за рахунок фонду обов'язкових резервів банків у НБУ;
- відновлення товарних потоків і ринкових механізмів реального сектору економіки;
- використання режиму плаваючого валютного курсу гривні, забезпечуючи при цьому економічно обґрунтовану динаміку його рівноважного значення;
- стимулювання експорту, скорочення імпорту та підтримка вітчизняного товаровиробника;
- забезпечення 100%-го надходження коштів у грошовій формі за поточними платежами до державного та місцевих бюджетів;
- збільшення надходжень до бюджету за рахунок скорочення різних податкових пільг;
- вилучення до Державного бюджету з бюджетів областей-донорів і державних цільових фондів коштів, що в подальшому мають спрямовуватись на погашення заборгованості по заробітній платі, пенсіях, стипендіях та іншим соціальних виплатах.

На мікрорівні українським підприємствам

було б доречно запроваджувати антикризовий фінансовий менеджмент двох рівнів:

- перший рівень – система ризик-менеджменту;
- другий рівень – система управління фінансовою санацією підприємства.

Література

1. Картохіна Н.В. Формування сутності активного антикризового управління / Н.В. Картохіна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-3/Kartohina_307.htm.
2. Бобров Є.А. Аналіз причин виникнення світової фінансової кризи та її вплив на економіку України / Є.А. Бобров // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 33 – 43.
3. Антикризові заходи України: не стільки реальні, як примарні – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kuchma.org.ua/institute/monitoring/49143e54a5b0b/>
4. Гаврілечко Ю. Антикризові заходи в Україні: міфи та реальність / Ю. Гаврілечко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.glavred.info/archive/2008/12/04/112252-1.html>
5. Антикризові заходи Росії: радикальні, але запізнілі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kuchma.org.ua/institute/monitoring/49143e54a5b0b/>
6. Еволюція фінансової кризи в Російській Федерації у 1998 р. та антикризові заходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niurr.gov.ua/ukr/econom/finans/rozdil_1-1.htm
7. Антикризовий фінансовий менеджмент – вимога «нової економіки» [Електронний ресурс] // Журнал "Ринок цінних паперів України" – Режим доступу: <http://www.corporation.org.ua/library/publication/pub.php>

References

1. Kartokhina N.V. Formu-vannya sutnosti aktyvnoho antykrizovoho upravlinnya / N.V. Kartokhina // [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dos-tupu: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-3/Kartohina_307.htm.

2. Bobrov YE.A. Analiz prychnyn vynyknennya svitovoї finansovoї kryzy ta її vplyv na ekonomiku Ukraїny / YE.A. Bobrov // Finansy Ukraїny. – 2008. – №12. – S. 33 – 43.

3. Antykryzovi zakhody Ukraїny: ne stil'ky real'ni, yak pry-marni – [Elektronnyŷ resurs]. – Re-zhym dostupu: <http://www.kuchma.org.ua/institute/monitoring/49143e54a5b0b/>

4. Havrilechko YU. Antykryzovi zakhody v Ukraїny: mify ta real'nist' / YU. Havrilechko // [Elektronnyŷ resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ua.glavred.info/archive/2008/12/04/112252-1.html>

5. Antykryzovi zakhody Ro-sii: radykal'ni, ale zapiznili [Elektronnyŷ resurs]. –

Rezhym dostupu: <http://www.kuchma.org.ua/institute/monitoring/49143e54a5b0b/>

6. Evolyutsiya finansovoї kryzy v Rosiŷ's'kiŷ Federatsii u 1998 r. ta antykryzovi zakhody [Elektronnyŷ resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.niurr.gov.ua/ukr/econom/finans/rozdil_1-1.htm

7. Antykryzovyŷ finansovyŷ menedzhment – vymoha «novoї ekonomiky» [Elektronnyŷ resurs] // Zhurnal "Rynok tsinnykh paperiv Ukraїny" – Rezhym dostupu: <http://www.corporation.org.ua/library/publication/pub.php>

Гамалий В.Ф., Ткачук О.В., Загребя М.М.

Регуляторные мероприятия по смягчению влияния мирового экономического кризиса на национальное хозяйство Украины

В статье исследуются различные аспекты влияния мировых финансовых кризисных процессов на экономику Украины, анализируется существующий опыт Украины и России в отношении антикризисного государственного регулирования финансовой системы страны предлагаются пути уменьшения влияния кризисных явлений на макро- и микроэкономическом уровнях. Антикризисный финансовый менеджмент как инновационный ресурс является адекватным ответом на вызовы современной экономической ситуации в государстве. Речь идет о применении специфических методов и приемов управления финансами, которые позволяют обеспечить непрерывную деятельность предприятий на основе управления внешними и внутренним рискам, профилактики и нейтрализации финансового кризиса.

Ключевые слова: финансовые кризисные процессы, государственное регулирование, бюджетная политика, налоговая политика, антикризисный менеджмент, санация предприятия.

Gamaliy V., Tkachuk O., Zagreba M.

Regulatory measures to mitigate the influence of the world economic crisis on national economy of Ukraine

The article examines different aspects of the impact of global financial crisis processes on the Ukrainian economy, analyses the existing experience of Ukraine and Russia with regard to the anti-crisis government regulation of the financial system suggests ways to reduce the impact of the crisis on the macro-and microeconomic levels. Crisis financial management as an innovative resource is an adequate response to the challenges of the current economic situation in the country. It is about the use of specific methods and techniques of financial management, which ensure continuous business activity based management of external and internal risks, prevention and neutralization of the financial crisis.

Keywords: financial crisis processes, government regulation, fiscal policy, tax policy, crisis management, reorganization of an enterprise.

Рецензент: Щекович О.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Інноваційний менеджмент та управління бізнес-процесами» ДВНЗ «Криворізький національний університет», Кривий Ріг, Україна.

Reviewer: Schekovych O. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Innovation management and business process management Department SHEE "Rig National University", Krivoy Rog, Ukraine.

e-mail: knu@alba.dp.ua

Стаття подана
29.10.2013 р.



ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРНОЙ ЭКОНОМИКИ В МАШИНОСТРОЕНИИ

В статье определено, что кластер представляет собой набор малых предприятий со своими функциями, объединенных едиными экономическими целями и интересами по созданию инновационной продукции и поставки ее потребителям. При этом организация кластера представляет систему, потому что она соединяет ряд хозяйствующих субъектов как элементов этой системы, в то время как предприятия малого бизнеса представляют собой совокупность относительно стабильных взаимоотношений между ними и крупными фирмами. Указано, что существует множество организационных, финансовых и инвестиционных проблем формирования и эффективного взаимодействия предприятий в кластере. Данная проблема требует дальнейшей всесторонней теоретической разработки и предложения практических рекомендаций с точки зрения формирования и взаимодействия предприятий в кластере.

Ключевые слова: кластер, предприятие, машиностроение, отрасль хозяйствования, принцип формирования.

Постановка проблемы. В условиях формирования инновационной экономики основой развития промышленных предприятий является реализация деловой продуктово-технологической стратегии, позволяющей осваивать инновации в области технологии и новых видов продукции.

Глобальная цель (миссия) машиностроительного предприятия обеспечить потребности всех отраслей народного хозяйства новыми разработками с целью своевременного обновления активной части основных фондов. Основой для формирования стратегии развития на инновационной основе является кластерная структура экономики.

Кластерная политика в управлении должна характеризоваться тем, что центральное внимание направляется на укрепление взаимосвязей между экономическими субъектами – участниками кластера, в целях упрощения доступа к новым технологиям, распределению рисков в различных формах совместной экономической деятельности, совместного использования знаний и основных фондов, ускорения процессов обучения за счет концентрации и физических контактов специалистов разного уровня. Однако существует множество организационных, финансовых и инвестиционных проблем формирования и эффективного взаимодействия предприятий в кластере. Данная проблема требует дальнейшей всесторонней теоретической разработки и предложения практических рекомендаций с точки зрения

формирования и взаимодействия предприятий в кластере.

Анализ последних публикаций и достижений. Кластер как территориальный «сгусток» предприятий описал еще М. Портер. Многие ученые (Р. Б. Гамидуллаев, С. И. Рекорд, Б. Н. Жигжитов, И. Г. Разуваев и др.) определили сущность и формирование территориальных кластеров на основе инноваций. Однако до сих пор отсутствуют принципы и подходы к формированию разнообразных форм кластера.

Цель исследования - проанализировать принципы и подходы формирования кластерной экономики в машиностроении.

Изложение основного материала исследования. Формирование кластеров может происходить на основе одного или нескольких следующих принципов.

Принцип равноправия – все предприятия должны быть заинтересованы в создании кластера и оно должно происходить и в дальнейшем управляться на равноправной основе.

Инновационный принцип, когда предприятия в кластер объединяются для производства, насыщения экономики и обслуживания крупных инноваций. Как правило, это новая технология, внедрение которой требует объединения нескольких предприятий (субподрядчиков) по созданию и производству новой техники для использования новой технологии. Например, создание бескамерных радиальных шин с металлическим кордом потребовало создание комплекса но-



вого технологического оборудования, в создании и производстве которого принимали участие три НИИ и семь машиностроительных предприятий.

Научный принцип – создание кластера требует научного подхода к обоснованию размещения, распределению функций между предприятиями при сохранении в основном устоявшейся специализации и долевого участия в ценовом раскладе.

В этом случае должен обеспечиваться компромисса принцип, когда все участники (субподрядчики) имеют долю в цене производимой продукции в зависимости от трудоемкости и сложности работы, а рентабельность устанавливается подрядчиком, например не выше 20%.

Принцип самостоятельности предприятия, входящие в кластер остаются юридически и финансово самостоятельными, а срок участия в кластере определяется либо совместным договором всех участников, либо с подрядчиком (крупным предприятием), по истечении которого предприятие может выйти из кластера. Не в одном исследовании не говорится о времени функционирования кластера. Но в экономике все изменяется, а поэтому сроки и условия выхода из кластера должны оговариваться договором. При этом самостоятельность должна быть производственной, финансовой и инвестиционной.

Принцип взаимопомощи во всех сферах деятельности: кадровой, производственной, финансовой, инвестиционной, социальной внутри кластера обеспечивается взаимопомощь.

В кадровой сфере – вести постоянную переподготовку кадров ИТР и служащих, рабочих и руководства. При этом ведущие специалисты удерживаются в рамках кластера путем всевозможных методов мотивации или приветствуется переход из одного предприятия в другое в случае производственной необходимости. С помощью «перелива» кадров улучшается их загрузка и занятость.

В производственной сфере оказываются услуги производственного характера в зависимости от возможностей (отжиг станин, строгание и шлифование длинных поверхностей, все виды термообработки и т.д.), создается фонд оборудования, передаваемого по лизингу внутри кластера.

В финансовой сфере по желанию предприятий, входящих в кластер создается

резервный фонд, из которого они могут брать беспроцентные краткосрочные кредиты на освоение инноваций или приобретение нового технологического оборудования, вычислительной техники.

В инвестиционной сфере предприятия кластера по своему усмотрению могут создавать инвестиционный фонд для реализации инвестиционных проектов внутри кластера, что позволяет удешевлять проекты (за счет беспроцентного кредитования) и более быструю их окупаемость.

В социальной сфере предприятиям кластера легче обеспечить удовлетворение потребностей работающих, включая предоставление ведомственного жилья молодым специалистам и рабочим.

Принцип компьютеризации – все предприятия кластера должны быть объединены в во внутреннюю корпоративную сеть с доступом к основным показателям всех предприятий кластера. Открытость и прозрачность информации позволит более доверительным отношениям.

Собранные вместе предприятия, образуют производственный кластер – сообщество сконцентрированных по приведенным принципам фирм, тесно связанных между собой технологиями по производству продукции и взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга.

По нашему мнению, кластеры могут быть разными в зависимости от целей, задач и входящих в него хозяйствующих объектов. По своим структурам и размерам кластеры можно разделить на малые, средние и крупные. Основной целью кластера является создание, освоение и тиражирование новаций в своей отрасли. Поэтому важнейшим подходом к организации кластера будет технологическим.

1. Малые кластеры формируются на основе аутсорсинга и франчайзинга, когда крупное предприятие само формирует кластер, передавая часть технологических функций самостоятельным малым предприятиям, которые формируются для выполнения определенных целей в рамках функций крупного предприятия.

На базе крупных и средних машиностроительных предприятий, с целью повышения качества продукции и роста эффективности, за счет углубления разделения труда формируются кластеры. В этом случае обеспечивается:



а) эффект масштаба производства – эффективность крупного предприятия, которому возможно приобретение высокопроизводительного дорогостоящего оборудования.

б) гибкость производства – малые предприятия помогают быстро осваивать новые виды продукции.

При этом может использоваться сетевой принцип построения производственных структур на основе франчайзинга (взаимодействия крупного и малого бизнеса), то есть построение кластеров из малых предприятий вокруг крупного машиностроительного предприятия – сетевые фирмы.

При этом вокруг промышленного предприятия создаются малые предприятия по созданию и внедрению инноваций (венчурные фирмы), по производству различных деталей, например из пластмасс, комплектующих изделий, тары и упаковки, технологической оснастки, роботов и манипуляторов как комплектующих изделий к оборудованию,

оказывающих услуги по ремонту оборудования, зданий и сооружения, электрооборудования, по сбыту продукции и т.д. В этом случае крупное предприятие не отвлекается от основного вида деятельности - производства продукции, а малые предприятия имеют постоянный спрос на его продукцию и ее сбыт.

Кластер представляет собой набор малых предприятий со своими функциями, объединенных едиными экономическими целями и интересами по созданию инновационной продукции и поставки ее потребителям. При этом организация кластера представляет систему, потому что она соединяет ряд хозяйствующих субъектов как элементов этой системы, в то время как предприятия малого бизнеса представляют собой совокупность относительно стабильных взаимоотношений между ними и крупными фирмами. Главная особенность такого кластера состоит в том, что организационные связи строятся между юридическими автономными, но взаимозависимыми объектами (рис. 1).

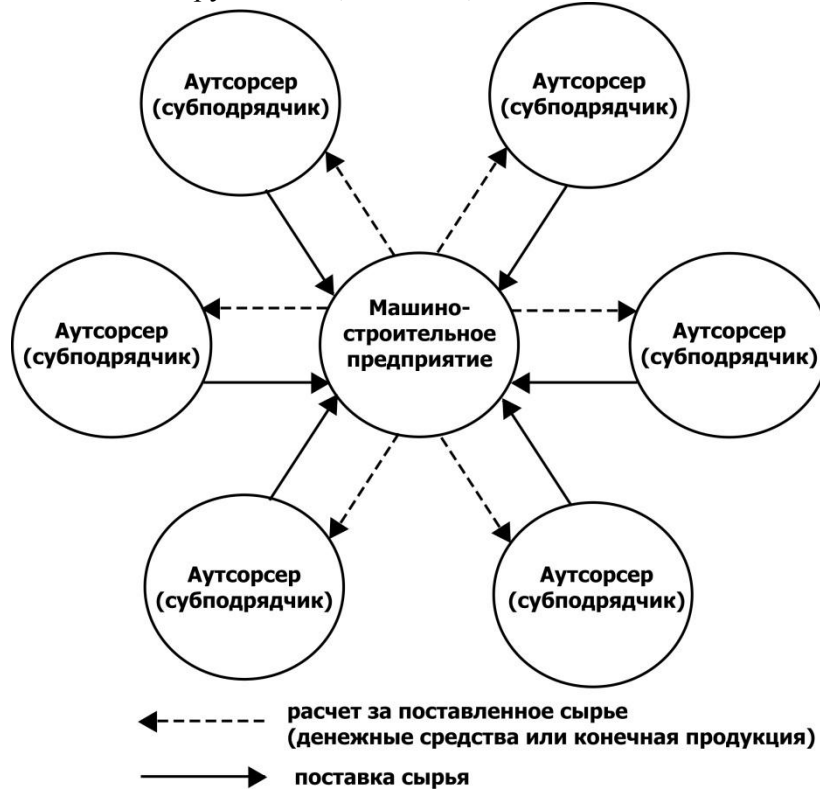


Рис. 1. Формирование малого кластера машиностроительного предприятия на основе аутсорсинга и франчайзинга

Источник: разработано авторами

При этом малый бизнес получает дальнейшее развитие:

- постоянные заказы;

- постоянный и надежный сбыт продукции (услуг);

- возможность оказания помощи.



2. Отраслевой (подотраслевой) подход к формированию кластеров. Средние кластеры формируются на базе корпорации, подотрасли. Например, корпорация «Росхимзащита», (г. Тамбов) можно считать кластером, который объединил около 30 предприятий во главе с научно-исследовательским институтом. Основой такого кластера является внедрение и тиражирование новых технологий и новых видов продукции, разрабатываемых НИИ. В этом случае цикл «создание-производство» заключается в одном кластере, а его продолжительность сокращается в зависимости от сложности объекта до одного года.

В настоящее время можно с уверенностью говорить о том, что отрасли, в которых отсутствуют кластеры, не конкурентоспособны на глобальном рынке в долгосрочной перспективе. На их территории могут располагаться значительные основные фонды, но это не повышает влияние их на глобальных рынках по обмену людьми, технологиями, информацией, финансами. В кластере предприятия остаются самостоятельными, но они имеют доступ к общему материальному, производственному, интеллектуальному, информационному, трудовому и финансовому потенциалам.

3. Территориальный подход к формированию кластера. Межотраслевые кластеры, объединяющие предприятия разных отраслей, расположенных на одной территории на основе общей производственной инфраструктуры.

Предприятия, входящие в кластер могут пользоваться общей производственной инфраструктурой (логистикой, производственными услугами и т.д.), а также инфраструктурой региона по месту расположения предприятия (рис. 2). Межотраслевой принцип построения кластера состоит, прежде всего, в целях производства и обновления продукции и удовлетворения потребностей в ней, концентрации производственных мощностей, кооперации и специализации.

В современных условиях активного развертывания информационной революции партнерство в сочетании с применением информационно-коммуникационных технологий неизбежно будет приобретать все более важное значение для регионов и организаций как направление сотрудниче-

ства, представляющее практически неограниченные возможности обмена опытом, знакомства с передовой практикой, инициирования новых идей и совместных проектов.

Конкурентные преимущества создания кластера должны быть раскрыты с нескольких точек зрения, с точки зрения эффективности и результативности. Снизить себестоимость можно благодаря доверительным отношениям. Рыночные транзакционные или координационные и производственные издержки можно уменьшить путем информационных обменов, которые становятся возможными, если достигнуто взаимопонимание или, по крайней мере, заслуживающие доверие взаимодействия. Благодаря экономии на транзакционных издержках, все участники кластера могут стать более эффективными и прибыльными. Более того, если учесть огромное разнообразие производства и стратегии, кластеры более гибки и эффективны. Они могут лучше приспосабливаться к сложностям внешнего окружения, в следствие менее укоренившихся и фиксированных издержек, а так же по причине большого разнообразия рационализаторских мероприятий. И наконец, если того требует обстановка, вся совокупность мелких участников рынка могут функционировать как единое целое, используя, таким образом, эффект масштаба.

Сочетание в кластере крупных и малых предприятий позволяет использовать преимущества крупных предприятий и гибкость малых, снижая при этом издержки, что ведет к повышению конкурентоспособности продукции. Как правило, потребитель готов платить за продукцию, полностью отвечающей его желаниям, что возможно за счет дифференциации продукции. Самая суть состоит в том, что дополнительные издержки, вызванные снижением технической эффективности (достижимой за счет масштабов и стандартизации) компенсируется повышением цен, вследствие, увеличения результативности (гибкости и дифференциации).

Дифференциация продукта означает, что потребители соглашаются платить больше за те продукты, которые воспринимают как наиболее соответствующие их потребностям. Гибкость означает, что кластеры, используя многообразие своих участников, могут приспосабливаться к технологическим и рыночным изменениям во внешнем окружении лучше, чем их отдельные участники.





Рис. 2. Прямые и обратные связи взаимодействия кластера с производственной инфраструктурой

Источник: разработано авторами

Эта адаптация объясняется как действие закона о необходимости разнообразия, потому что организации увеличивают свое многообразие, а значит, свою способность реагировать на изменения внешних условий, посредством объединения в кластер. Что невозможно для одиночной фирмы, становится возможным для кластера вследствие более крупных размеров или дополнительных ресурсов (стратегической эффект). Решающим моментом является двойственность кластера: когда необходимо он может функционировать как целое, используя, таким образом, размер и многогранность, полученные в результате суммирования ее участников, а в других обстоятельствах предприятия, входящие в кластер, могут действовать самостоятельно. На практике это не только конкурентные преимущества объединенных в кластер фирм в противоположность изолированным фирмам. Другими основными преимуществами являются:

- снижение себестоимости благодаря экономии на транзакционных издержках, которое происходит благодаря доверительным отношениям и полной информативности. Недостаточная проработка договоров компенсируется доверием.

- более легкий обмен знаниями между участниками кластера благодаря частым взаимодействиям.

- экономия на ресурсах, обеспечивающих накопление знаний, благодаря использованию совместных программ, т.е. решений принимаемых с экономическим обоснованием.

- выше восприятие и гражданское поведение благодаря достижению организационной идентификации.

- значительное снижение неопределенности связанное с любым участником кластера. Построение связующего звена между двумя сторонами означает уменьшение их степени свободы, что ведет к увеличению предсказуемости поведения. Для любого участника кластера потеря свободы с избытком компенсируется снижением неопределенности внешнего окружения.

И, наконец, не стоит забывать о конкурентах, которые при изобретении или внедрении чего – либо нового через некоторое время будут производить тоже самое (т. е. поэтому необходимо предлагать более выгодные условия при продаже продукции), а так же нельзя исключать попытки шпионажа со стороны конкурентов.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, стратегия развития кластерных организационных структур на предложенных принципах и подходах способствует внедрению инноваций и, в конечном

счете, формированию кластерной экономики в стране на основе инноваций.

Литература

1. Туровец О.Г., Золотарев Р.Е. Принципы формирования интегрированной организационно-производственной структуры // Организатор производства. – 2011.- №3. – С. 25.

2. Жариков Р. В. Инновационное обеспечение управления качеством машиностроительной продукции: теория, методология, практика // Автореф. дис. докт. экон. наук. – Тамбов. – 2011.

3. Жариков В.Д., Воеводкин С.Ю. Механизм планирования и оценки экономического потенциала промышленного предприятия // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. –2012. - №4. – С. 34.

References

1. Turovets O.H., Zolotarev R.E. Pryntsypp formirovaniya yntehrirovan-noy orhanyzatsyonno-proyvodstvennoy struktury // Orhanyzator proyvodstva. – 2011.- №3. – S. 25.

2. Zharykov R. V. Ynnovatsyonnoe obespechenye upravleniyya kachestvom mashynostroytel'noy produktsyy: teoryya, meto-dolohyya, praktyka // Avtoref. dys. dokt. ékon. nauk. – Tambov. – 2011.

3. Zharykov V.D., Voevodkyn S.YU. Mekhanyzm planirovaniya y otsenky ékonomycheskoho potentsyala promyshlennoho predpriyatiya // Voprosy sovremennoy nauky y praktyku. Unyversytet ym. V. Y. Vernadsmkoho. –2012. - №4. – S. 34.

Жаріков В. Д., Жаріков Р. В., Жаріков В. В.

Принципи і підходи формування кластерній економіки в машинобудуванні

У статті визначено, що кластер являє собою набір малих підприємств зі своїми функціями, об'єднаних єдиними економічними цілями та інтересами щодо створення інноваційної продукції і постачання її споживачам. При цьому організація кластера представляє систему, тому що вона з'єднує ряд господарюючих суб'єктів як елементів цієї системи, в той час як підприємства малого бізнесу являють собою сукупність відносно стабільних взаємин між ними і великими фірмами. Зазначено, що існує безліч організаційних, фінансових та інвестиційних проблем формування та ефективної взаємодії підприємств у кластері. Дана проблема потребує подальшої всебічної теоретичної розробки та пропозиції практичних рекомендацій з точки зору формування та взаємодії підприємств у кластері.

Ключові слова: кластер, підприємство, машинобудування, галузь господарювання, принцип формування.

Zharikov V., Zharikov R., Zharikov V.

Principles and approaches of formation cluster of economics in mechanical engineering

The article stipulates that a cluster is a collection of small businesses with their functions, united by common economic objectives and concerns to develop and supply innovative products to its consumers. Thus the organization of the cluster is a system because it combines a number of business entities as elements of the system, while small businesses are a set of relatively stable relationships between them and large firms. It is indicated that there are a lot of organizational, financial and investment problems of formation and effective interaction of the enterprises in the cluster. This issue requires further theoretical development of a comprehensive and offers practical advice in terms of the formation and interaction of the enterprises in the cluster.

Keywords: cluster, enterprise, engineering, industry management, the principle of formation.

Рецензент: Гончаров В. М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та трудових ресурсів Луганського національного аграрного університету, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Goncharov V. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Business economics and labour recourses Department Luhansk national agrarian university, Luhansk, Ukraine.

e-mail: vgonch@lnau.lg.ua

*Статья подана
11.11.2013 г.*



ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ

У сучасній теорії і практиці регіонального менеджменту значне місце відводиться такому питанню, як організація та підтримка процесів кластеризації. У системі кластерних відносин особливу роль відіграє підтримка ініціатив з боку держави, регіональних органів влади, місцевого співтовариства. Активний розвиток кластерів сформував новий вид регулювання даного середовища – кластерну політику. У статті обґрунтовано та визначено теоретико-методологічні засади формування кластерної політики, надано загальний висновок щодо не сформованості таких ключових положень, як теоретичних узагальнень; методологічних положень; практичного досвіду з питань ефективної адаптації та специфіки особливості окремих територій.

Ключові слова: кластеризація, кластерна політика, концепція, теоретико-методологічні засади, інновація, інституціоналізація.

Постановка проблеми. У сучасній теорії і практиці регіонального менеджменту значне місце відводиться такому питанню, як організація та підтримка процесів кластеризації. Це відносно нове явище в системі знань менеджменту вимагає глибокого опрацювання та формування теоретико-методологічної основи складових кластерної політики, моделей розвитку процесів кластеризації, механізмів та інструментів контролю і мотивації кластероутворення.

Сам по собі процес кластеризації, тобто поява кластерних форм взаємодії між господарюючими суб'єктами, не є чисто ринковими феноменом. У системі кластерних відносин особливу роль відіграє підтримка ініціатив з боку держави, регіональних органів влади, місцевого співтовариства. Активний розвиток кластерів сформував новий вид регулювання даного середовища - кластерну політику. У широкому розумінні кластерна політика - це системне, науково обґрунтоване і цілеспрямоване регулювання процесу кластеризації. У своєму розвитку вона оформилася як державна і регіональна політика і має дворівневий характер. У практичному розвитку кластерна політика активно формує і реалізує систему державних, регіональних, галузевих і суспільних механізмів та інструментів із підтримки кластерів і кластерних ініціатив, формування інституціональних основ кластероутворення та їх цільовий інноваційний розвиток, що забез-

печує підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема формування кластерної політики та ефективного функціонування кластерів займаються такі провідні фахівці, як О. Фінагіна, В. Дорофійенко, В. Захарченко, О. Горшенєва, Н. Ларіонова та ін. Питання формування наукових засад кластерної політики та накопичення відповідного досвіду лише набуває востребованості.

Мета дослідження. Обґрунтування та визначення теоретико-методологічних засад формування кластерної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства й організації, що входять до складу кластерів, забезпечують розвиток ринкового середовища, створюють нові форми міжкластерної та внутрішньокластерної конкуренції, формують нові стимули до впровадження найсучасніших інформаційних систем і технологій, мережових форм взаємодії, інновацій та інтелектуальних продуктів.

Ключовою характеристикою кластерної політики є її орієнтація на потреби малого та середнього бізнесу. Це в контексті кластерної політики обумовлено тим, що саме малі та середні підприємства найбільшою мірою потребують підтримки, тому що в силу своїх обмежених ресурсних можливостей і розмірів не можуть самостійно подолати багато труднощів. Проте, в системі державної та регіональної підтримки, синергетичних зв'язків з ринком і





бізнес-середовищем формується унікальна можливість реалізувати не тільки власні економічні та соціальні інтереси, а й забезпечити підвищення інноваційного рівня та конкурентоспроможності регіону та країни.

Кластерна політика країни або регіону може бути представлена як узгоджені заходи підтримки портфеля кластерних ініціатив цю оптимізуються з погляду ефектів і ризиків від його реалізації. Кластерні ініціативи являють собою як окремі, так і спільні організовані зусилля кластерних фірм, урядових, освітніх і дослідних організацій, спрямовані на збільшення зрос-

тання та зміцнення конкурентоспроможності конкретного кластера на певній території. Слід підкреслити місце та роль цільової спрямованості кластерних ініціатив у процесі формування ефективної кластерної політики (рис. 1).

Розрізняють кластерну політику державну, регіональну та галузеву. Зазвичай кластерна політика розглядається як альтернатива заходам традиційної «промислової політики» конкуренції, в рамках якої здійснюється підтримка конкретних підприємств чи галузей.

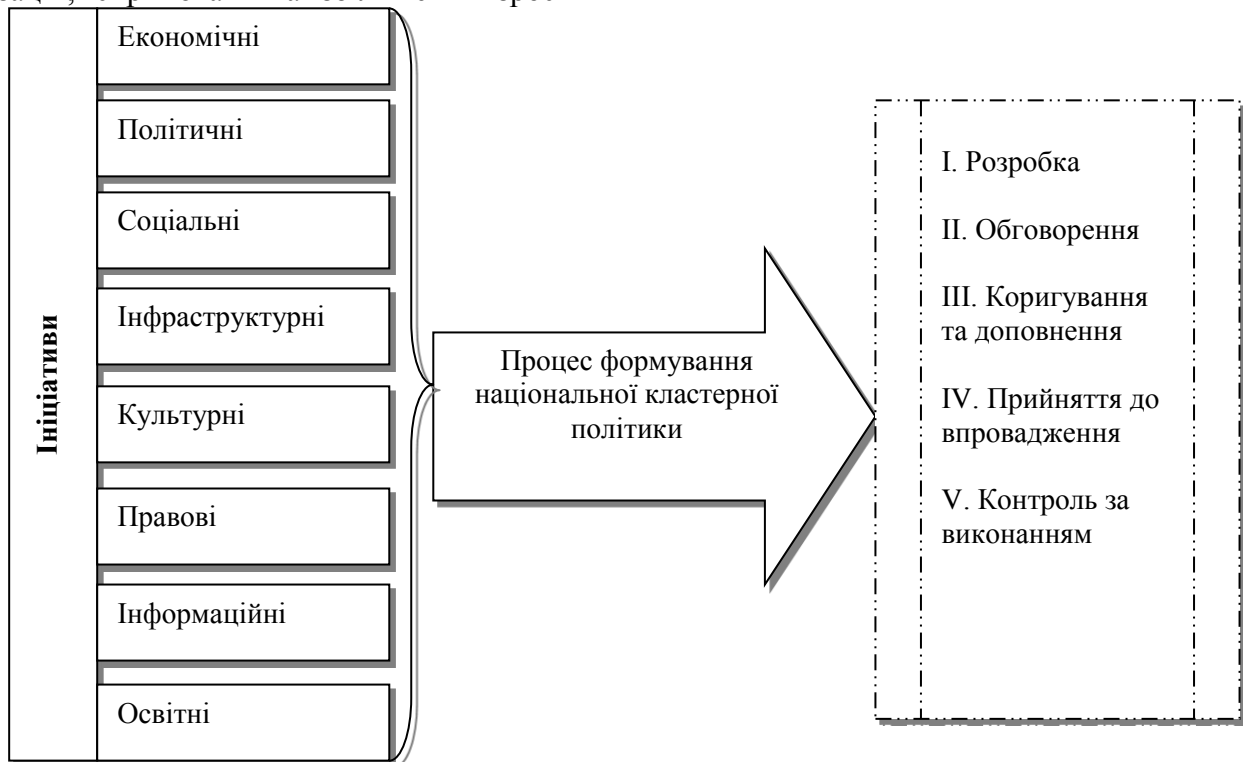


Рис. 1. Цільова спрямованість кластерних ініціатив у процесі формування відповідної політики

Джерело: розроблено автором

Україна тільки приступає до формування концепції кластерної політики. Це послідовний рух у напрямі:

активної державної підтримки інституціоналізації кластерної політики;

кластерів як нових форм активної і пасивної взаємодії на рівні «бізнес – держава – регіон – галузь – ринкове середовище»;

формування теорії і методології розробки, адаптації та реалізації механізмів та інструментів кластеризації.

Кластерна політика - спільні, цілеспрямовані, закріплені документально дії представників бізнесу, органів влади, освітніх та науково-дослідних інститутів, а також інших елементів кластера з формування сприятливих умов бізнес-середовища для розвитку кластерів і підвищення ефективності діяльності всіх його елементів.

Реалізація кластерної політики спрямована на розв’язання таких завдань:

сприяння підвищенню конкурентоспроможності підприємств і організацій, що



входять до складу територіальних кластерів, поліпшенню якості життя на території їх базування;

розвиток інноваційної, виробничої, транспортної, енергетичної, інженерної, житлової та соціальної інфраструктури територіальних кластерів;

сприяння залученню на територію базування територіальних кластерів інвестицій (включаючи розміщення дослідних, розробницьких та інжинірингових центрів українських і зарубіжних компаній, стимулювання трансферу і локалізації технологій виробництва інноваційної продукції), сприяння залученню кваліфікованої робочої сили;

розвиток системи професійної та безперервної освіти;

розвиток малого та середнього підприємництва;

забезпечення ефективної підтримки діяльності територіальних кластерів із коштів консолідованого бюджету України та інститутів розвитку, позабюджетних джерел;

формування, розвиток і тиражування ефективних механізмів приватно-державного партнерства в інноваційній сфері;

розвиток міжнародної науково - технічної і виробничої кооперації.

Аналізуючи і даючи первинну оцінку різних джерел наукового, публічного характеру про національну своєрідність і специфічні підходи до розробки та реалізації кластерної політики, практичної діяльності спеціалізованих організаційних структур, так званих центрів кластерного розвитку, слід зробити висновок про те, що досвід і певні напрацювання ще не мають відображення в науковій літературі. Це, з одного боку, позитивний факт, оскільки даний інформаційний фонд ще не має оформлення, з іншого слід визнати наявність проблемності у відображенні досвіду. Пояснюючи таку ситуацію, можна висловити авторську думку про неповторність багатьох процесів і різноманітність як форм організації та взаємодії, так і культурного фундаменту - феномена національної ринкової та професійної культури.

Більше того, досліджень, присвячених регіональному рівню реалізації кластерної політики, практично немає. Дослідники Oxford Research AS вказують з цього приводу, що складність завдання дуже велика [1]. У практичній діяльності регіональних органів влади набувають реалізації різноманітні програми та плани. Значна кількість планових документів прямо чи опосередковано пов'язана з діяльністю кластерів. Також у так званих кластерних економіках (Фінляндія, Норвегія та ін.) у кожному регіоні набуває реалізації безліч планів, програм, заходів, що формують засади та забезпечують дієвість цієї політики.

Кластерний підхід до розвитку сучасної ринкової економіки, активна інституціоналізація різноманітних кластерних форм взаємодії в системі економічних відносин формується з 90-х рр. ХХ ст. Процеси кластеризації стрімко розповсюджуються по всьому світу і формують нове стійке середовище комунікацій майбутніх інформаційних економік. Так, у Росії питання розвитку кластерів, як нових форм ринкового середовища позиціоновано в таких стратегічних документах, як «Концепція довгострокового соціально-економічного розвитку Російської Федерації на період до 2020 року» та «Стратегія інноваційного розвитку Російської Федерації на період до 2020 року» [2].

Удосконалення управлінських процесів у складних питаннях формування та реалізації кластерної політики – це розробка механізмів та інструментів державної підтримки кластерів. Базовими принципами формування кластерної політики є системність, цільова спрямованість, ринкова орієнтація, наукоємність, інноваційність, інформаційні пріоритети в розвитку.

Основними інструментами у складній і системній підтримці кластерів і кластерних ініціатив слід назвати:

управлінські технології підтримки бізнесу та фінансування спільних НДДКР-проектів;

управлінські технології підтримки галузевих ринків;

комплексний контроль з боку всіх учасників кластеру та інформаційна прозорість діяльності;

маркетинговий розвиток і системна підтримка ринкової та інноваційної інфраструктури (центрів інноваційного розвитку та трансферів технологій , колективного користування інформаційним забезпеченням та обладнанням, прототипування промислового дизайну та ін.);

поява соціальних , організаційних , культурних інновацій та ін. [3].

Узагальнюючи досвід розробки та реалізації зарубіжних програм і різноманітних проектів підтримки кластерів, слід виділити їх ключову характеристику - системність . У накопиченому світовому досвіді державна підтримка надається за найрізноманітнішими напрямками, сферах діяльності, але вона орієнтована на реальні потреби кластерів і має максимальне відображення кластерних ініціатив та проектів. Згідно з таким становищем формується єдність у баченні мети кластерної політики, її комплексному розумінні як формуванні кластерного середовища здатної успішно конкурувати на світових ринках. У рамках такої спрямованості складається список більшості заходів державної підтримки :

формування технопарків і бізнес-центрів підтримки кластеризації (за галузевим та територіальним принципами);

надання спеціалізованих приміщень і землі для учасників кластеру;

система пошуку постачальників і виконавців , організація логістичних центрів ;

організація спільної участі (консорціум) у великих замовленнях;

підтримка в питаннях маркетингового просування продукції кластера, у тому числі на регіональних і зарубіжних ринках (участь у профільних виставках).

У табл. 1 надано систематизоване й узагальнене бачення функцій кластерної політики у розв'язанні пріоритетних завдань розвитку регіону.

Реалізація перелічених функцій в їх системному характері забезпечує подолання таких проблем:

усунення відомчої роз'єднаності на рівні системи відносин «держава-регіон-галузь»;

системна оцінка ринкової середовища;

можливість регулювання та усунення провалів ринків;

виведення вже існуючих форм кластерів з неофіційних форм їх діяльності у відкрити офіційну взаємодію;

формування нових можливостей у погодженні та розв'язанні конфліктів інтересів, як соціальних, так і економічних;

удосконалення та спрощення інформаційного й аналітичного забезпечення кластерної діяльності.

Кластери являють собою об'єкти, що розвиваються. Успішні сьогодні кластери завтра в силу різних причин (у тому числі зовнішніх, таких як науково-технічний прогрес, зміна митних правил, світова кон'юнктура цін) можуть втратити динаміку і перспективи розвитку. Інші кластери, навпаки, тільки виникнувши, почнуть стрімко зростати і стикатися з різними бар'єрами і труднощами. При цьому реалізація спільних проектів розтягнута в часі на декілька років. Формування ж самого кластера може зайняти не одне десятиліття.

Внаслідок значної часової тривалості імовірність незапланованих змін є досить значною. У цьому зв'язку можна з упевненістю сказати , що підтримувані кластери будуть розвиватися по-різному: одні - швидше, інші - повільніше. Відмінності в динаміці розвитку кластерів провокують нові ризики для державної кластерної політики, які полягають в тому , що кластерна політика (ефективна в один період часу) може втратити свою ефективність внаслідок того, що оптимальний вибір об'єктів підтримки в момент ініціації кластерних програм із плином часу виявиться неоптимальним (і, можливо, помилковим). Фундаментальна причина цих ризиків полягає в тому , що держава усувається від спільної роботи над розвитком кластеру із залученням бізнесу, наукових та освітніх установ, інших зацікавлених сторін після виділення коштів (або надання державної підтримки) учасникам кластеру. Для ліквідації цих ризиків необхідно на постійній основі проводити моніторинг та оцінку результативності діяльності кластерів.



Функції кластерної політики у розв'язанні пріоритетних завдань розвитку регіону

Функція	Сфера дії
Організаційна	Визначення пріоритетів процесів кластеризації Розробка, реалізація, корегування й контроль кластерної політики Включення кластерної політики в загальноекономічну і соціальну політику, державні та регіональні стратегії розвитку Розробка та використання національної теорії та методології кластерної політики Формування, адаптація кластерних управлінських технологій стимулювання програм міжрегіонального розвитку кластерів Розмежування повноважень у розробці та контролі кластерної політики Оцінка ефективності політики, діагностування в рамках практичної реалізації кластерної політики
Регулювання ринкового середовища	Підвищення якості бізнес-клімату через удосконалення правового та податково-го законодавства Формування та підтримка ринкової інфраструктури, розвиток і підтримка її спеціалізації Фінансування цільових інфраструктурних проектів і комплексних програм Цільова підтримка неефективних ринків Підтримка і стимулювання появи нових ринків
Культурно-просвітницька	Формування національної кластерної культури, її цільова підтримка Зв'язки з громадськістю з реалізації та публічного обговорення кластерної політики Тиражування позитивного зарубіжного та вітчизняного досвіду процесів кластеризації Цільова підготовка фахівців «менеджмент з питань кластеризації» Організація навчання з питань просування кластерних ініціатив
Науково-освітня, дослідницька	Організація освітніх та просвітницьких програм з розвитку кластерів Формування спеціалізованих науково-дослідних і науково-освітніх центрів з питань кластеризації (на базі вищих навчальних закладів) Розробка та контроль реалізації науково-дослідних програм Надання грантів на кращі науково-дослідні та інноваційні проекти підтримки програм і проектів кластерного розвитку шляхом проведення конкурсів Просування кластерних ініціатив наукоємної продукції та послуг в рамках діяльності кластерів
Інноваційно-інвестиційна	Цільове управлінське проектування інноваційних кластерів і процесів інвестування кластерної політики Адаптація світового досвіду з питань інноваційної моделі регіонального розвитку
Інформаційно-аналітична	Формування, підтримки і тиражування нових стандартів інформаційної культури Збір, накопичення, використання і тиражування інформації про кластери, кластерну політику, її нормативно-правове забезпечення та ін. інформації Створення цільових інформаційних баз про кластерний розвиток регіонів Організація та моніторинг кластерного картування на національному та регіональному рівнях Діагностика процесів кластеризації в регіоні Оцінка стримуючих факторів, негативних передумов, що обмежують розвиток кластерів
Маркетингово-брендова	Просування кластерів у світове ринкове середовище Просування брендів регіональних та національних кластерів

Джерело: розроблено автором



У системі дій та управлінських технологій регіонального менеджменту можливі негативні результати процесу кластеризації та неефективної кластерної політики. На авторську думку, найбільш негативні та впливові з них є такими:

посилення адміністративного впливу;
непрозорість процесів та їхню роз'єднаність;

неефективність оцінки розвитку ринкового середовища;

неефективність використання регіонального потенціалу;

неможливість створення атмосфери довіри;

несумісність економічних інтересів малого та середнього бізнесу з інтересами регіональної влади та великого бізнесу;

несумісність (висока конфліктність) регіональних та галузевих інтересів.

В Україні мають місце певні проблеми, що стримують активну інституціоналізацію кластерів і ускладнюють реалізацію кластерної політики:

наявність значного тіньового сектора економіки;

відсутність системного аналізу стану галузевих і регіональних ринків (невизнання в офіційних документах фактів провалу ринків через неправильну державну політику), відсутність інноваційної й інвестиційної культури, низька культура виробництва;

нерозробленість механізмів державної підтримки кластерних ініціатив;

непрозорість фінансової підтримки бізнесу;

недовіра бізнесу до системи державного, галузевого та регіонального управління;

недостатня розвиненість малого бізнесу, але наявність його унікальних потенційних можливостей;

нерозвинена ринкова інфраструктура;
відсутність довіри між основними суб'єктами економічної діяльності;

низький рівень інституціоналізації інформаційної культури;

недоступність і адміністративний контроль у доступі до дешевих ресурсів;

відсутність культури інформаційної відкритості як у системі державного та ре-

гіонального менеджменту, так і у бізнес-середовищі, недобросовісна конкуренція та її напрям на руйнування позитивного іміджу національних ринків і національного виробника;

низька культура виробництва, відсутність стимулів до впровадження досягнень науково-технічного прогресу;

низька якість бізнес-клімату.

Названі проблеми ставлять під загрозу конкурентоспроможність вітчизняного бізнес-середовища і припускають особливу складність у процесах реалізації кластерної політики. Розв'язання цих проблем не повинно бути відкладено в часі, це питання злободенне і вимагає найшвидшого регулювання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Більшість учених, вищого рівня українського менеджменту підкреслюють, що кластерна політика необхідна, адже її за суттю цілеспрямовано і системно може бути сконцентровано на розв'язанні головних проблем національної економіки та формуванні масової експортної орієнтації у великому, малому і середньому бізнесі. Принциповими перевагами національної кластерної політики слід визначити таке. По-перше, можливість розвитку конкурентного ринку, підтримання конкуренції як рушійної сили розвитку науково-технічного і соціального прогресу. По-друге, регулювання монополізації економіки та усунення її прихованих форм, які значно знижують загальну конкурентоспроможність економіки. По-третє, формування системної підтримки сильних і креативних компаній, орієнтованих на створення нових ринків та їх просування у світові лідери.

Література

1. Cluster policy in Europe. A brief summary of cluster policies in 31 European countries / Europe Innova Cluster Mapping Project. – Oxford Research AS. - 2008. – 33 p.
2. Асаул Л.Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система / Асаул Л.Н. // Департамент градостроительной политики города Москвы. - 2004. -№6. – с. 16-25.



3. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. - Ч. 1. Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе. – Одесса: Фаворит-Печатный дом, 2010. – 122 с.

References

1. Cluster policy in Europe. A brief summary of cluster policies in 31 European

countries / Europe Innova Cluster Mapping Project. - Oxford Research AS. - 2008. – 33 r.

2. Asaul L.N. Stroytel'-nyy klaster - novaya rehyonal'naya proyzvodstvennaya sistema / Asaul L.N. // Departament hradostroytel'noy polytyky horoda Moskvy. - 2004. -№6. – s. 16-25.

3. Zakharchenko V. Y. Klaster'naya forma terrytoriyal'no-proyzvodstvennoy orhanyzatsyy / V. Y. Zakharchenko, V. N. Osypov. - Ч. 1. Ekonomycheskye klastery kak novaya forma orhanyzatsyy proyzvodstva v rehyone. - Odessa: Favoryt-Pechatnyy dom, 2010. - 122 s.

Манн Р. В.

Теоретико-методологические основы формирования кластерной политики

В современной теории и практике регионального менеджмента значительное место отводится такому вопросу, как организация и поддержка процессов кластеризации. В системе кластерных отношений особую роль играет поддержка инициатив со стороны государства, региональных органов власти, местного сообщества. Активное развитие кластеров сформировало новый вид регулирования данной среды – кластерную политику. В статье обоснованы и определены теоретико-методологические основы формирования кластерной политики, представлен общий вывод о несформированности таких ключевых положений, как теоретические обобщения, методологические положения, практический опыт по вопросам эффективной адаптации и специфики особенности отдельных территорий.

Ключевые слова: кластеризация, кластерная политика, концепция, теоретико-методологические основы, инновация, институционализация.

Mann R.

The theoretical-methodological principles of forming of cluster politics

In a modern theory and practice of regional management a considerable place is taken to such question, as organization and support of processes of cauterization. In the system of cluster relations the special role is played by support of initiatives from the side of the state, regional government, of local concord bodies. Active development of clusters formed the new type of adjusting of this environment is cluster politics. The article motivated and determined the theoretical and methodological basis for the formation of the cluster policy is an overall conclusion about the underdevelopment of the key provisions of the theoretical generalization, methodological guidelines, best practices for effective adaptation and the specific characteristics of individual areas.

Keywords: clustering, cluster policy, concept, theoretical and methodological foundations, innovation, institutionalization.

Рецензент: Фінагіна О. В. – доктор економічних управління, професор кафедри «Менеджмент невиробничої сфери» Донецького державного університету управління, м. Донецьк, Україна.

Reviewer: Finagina O. – Professor, Ph.D. of Economics, Professor of Management unproductive Department Donetsk state university of management, Donetsk, Ukraine.

e-mail: info@dsum.edu.ua

*Стаття подана
29.10.2013 р.*



МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Стаття присвячена розробці теоретичних і методологічних основ формування механізму державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я. Здійснено розподіл сфер діяльності в охороні здоров'я між державним сектором, приватною медициною та державно-приватним партнерством. Створено механізм державно-приватного партнерства щодо забезпечення інноваційного розвитку охорони здоров'я. Доведено, що взаємодія державної влади та приватного сектору в частині об'єднання ресурсів і справедливий розподіл ризиків між сторонами-партнерами дозволить активно залучати інвестиції та якісно і вчасно реалізовувати соціально-медичні проекти, підвищити якість надання медичних послуг населенню і збільшити рівень управління соціальною інфраструктурою, що сприятиме розвитку медичних закладів державної власності. Запропоновано механізм реалізації державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я для забезпечення інноваційного розвитку даної сфери, який можливий на засадах добровільного та взаємодоповнюючого партнерства між суб'єктами господарювання.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, сфера охорони здоров'я, приватний партнер, механізм державно-приватного партнерства.

Постановка проблеми. Здоров'я нації є стратегічним ресурсом країни, основою формування людського капіталу та фундаментом розвитку національної економіки. У свою чергу, стан національної економіки залежить від використання інноваційних моделей розвитку різних сфер та галузей. Не виключенням є і сфера охорони здоров'я, інноваційний розвиток якої повинен бути спрямований на подальше реформування, розробку і впровадження медичних інновацій, виявлення нових джерел фінансування, формування сучасних інструментів управління охороною здоров'я.

В умовах нової економіки, існуючий організаційно-економічний механізм охорони здоров'я рухається до краху. Сьогодні повинні впроваджуватися нові моделі розвитку сфери охорони здоров'я, оскільки саме досягнення в області науки, медицини та харчування, сприятимуть прогресу, забезпеченню довголіття населення та інноваційному розвитку даної сфери.

Досвід розвинених країн показує, що у соціально-економічному розвитку налагодження системи державно-приватного партнерства (ДПП) займає провідну позицію. Для забезпечення розвитку соціальної сфери, у т.ч. і сфери охорони здоров'я (СОЗ), потрібно залучення додаткового капіталу, який має надходити за рахунок

реалізації форм співпраці держави і приватного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для впровадження ДПП у СОЗ важливими є дослідження з питань державного регулювання економіки, її сфер і галузей, створення інноваційних моделей розвитку соціальної сфери, формування організаційно-економічних механізмів управління соціальною сферою та систем додаткового фінансування сфери охорони здоров'я, серед яких відомі зарубіжні вчені: Ф. Кейнс, А. Сміт, Й. Шумпетер, Л. Ерхард; російські вчені: Л.М. Рошаль, А.А. Валесян, В.В. Галкін, С.Н. Сильвестров, С.А. Столяров; вітчизняні вчені: О.І. Амоша, І.П. Булеєв, В.П. Антонюк, В.І. Ляшенко, М.М. Шутов, В.М. Геєць, Л.І. Федулова, Л.І. Антошкіна, Н.В. Ушенко, В.В. Пашков, С.М. Чистов, В.К. Павлюк, Т.М. Камінська та інші.

Незважаючи на вагомий внесок досліджень визначених авторів, у вітчизняній науковій літературі публікується недостатньо матеріалів щодо створення та впровадження дієвих організаційно-економічних моделей інноваційного розвитку охорони здоров'я.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних і методологічних основ розробки механізму реалізації державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я.





Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економіки слід констатувати, що методологічний інструментарій механізму державного управління СОЗ не в повному обсязі відповідає вимогам і закономірностям розвитку економіки. Класична парадигма державного регулювання СОЗ базується на державному фінансуванні за рахунок коштів державного бюджету.

Сьогодні державний бюджет є головним джерелом фінансування охорони здоров'я в Україні, і з кожним роком збільшується обсяг виділених фінансових коштів на охорону здоров'я. Згідно Держбюджету на 2012р. видатки на охорону здоров'я, порівняно з 2011р., зросли на 7,1 млрд. грн. і склали 55,2 млрд. грн. Діюча влада передбачила у бюджеті витрати на охорону здоров'я у 2012р. на рівні 3,7% ВВП [1]. При цьому, фінансова потреба, за попередніми оцінками Міністерства охорони здоров'я, у фінансових ресурсах складає більш ніж 80 млрд. грн. (5,4% ВВП). Отже, забезпеченість СОЗ за рахунок коштів держбюджету складає дефіцит понад 30%.

Світовим лідером за загальними витратами на охорону здоров'я є Сполучені Штати Америки. На медицину американці витрачають близько 16% ВВП, в абсолютних цифрах - це понад 1,8 трлн. дол. США.

В свою чергу, державні витрати на медичне обслуговування одного українця у 2012р. склали 945 грн., або близько 120 дол. США. Для порівняння, у середньому у світі цей показник складає 480 дол. США, а в Європі - 1550 дол. США.

При хронічному недофінансуванні галузі, медичні послуги змушені сплачувати пацієнти. У результаті, з урахуванням різних «неофіційних» тарифів на медичні послуги, частка прямих витрат населення сягає 50% загальних витрат на охорону здоров'я у країні. У той час, у США і Франції - 13%, у Швеції і Фінляндії - 5% [2].

У сучасних умовах фінансування вітчизняної охорони здоров'я вимагає ретельного переосмислення з позиції додаткового залучення фінансових коштів і їхнього ефективного використання. Неофіційні платежі населення не можуть розглядатися

як життєздатне рішення даної проблеми. Отже, сучасне ринкове середовище диктує нові правила та принципи взаємодії суб'єктів СОЗ, які можуть стати основою формування механізму ДПП у СОЗ.

Тому, інноваційний розвиток охорони здоров'я можливий за умов впровадження системи комплексної співпраці державних органів, представників бізнесу, громадських організацій, лікарів і пацієнтів для ранньої діагностики захворювань за рахунок використання сучасних діагностичних методів та медичного обладнання, а також впровадження в організаційно-економічний механізм державного регулювання інноваційного розвитку СОЗ державно-приватного партнерства.

Російський дослідник В.Г. Варнавський [3] визначає ДПП як інституціональний та організаційний альянс між державою та бізнесом для реалізації суспільно значущих проектів та програм галузей промисловості, науково-дослідної роботи та сфери послуг. Він вважає, що ДПП - це елемент змішаної економіки, який існував завжди.

Т. Саннікова [4] у своїх дослідженнях зазначає, що у зарубіжних країнах термін «public-private partnership» (PPP) вживається практично для будь-яких форм співпраці державної влади і приватного бізнесу.

М. В. Вілісов [5] характеризує ДПП як правовий механізм узгодження інтересів та забезпечення рівноправності держави та бізнесу у рамках реалізації економічних проектів, спрямованих на досягнення цілей державного управління.

Першим кроком до визначення основних положень здійснення ДПП в Україні є прийняття 01.07.2010р. та впровадження в дію 31.10.2010р. Закону України «Про державно-приватне партнерство» (№ 2404-VI).

Стаття 1 даного Закону визначає державно-приватне партнерство як співпрацю між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами, в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування, а також юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами - підприєм-

емцями, що здійснюється на підставі договору в порядку, встановленому Законом або іншими нормативно-правовими актами [6].

Український дослідник Є.Л. Черевиков [7] також визначає державно-приватне партнерство як один з найперспективніших механізмів інноваційного розвитку, однак при його реалізації виділяє можливі ризики: ризики затримки проекту; ризики придбання землі; ризики надмірних витрат; комерційні; технологічні; операційні та експлуатаційні ризики.

Сьогодні в Україні тільки починають зароджуватися цивілізовані партнерські відносини між державою і бізнес-структурами, тому дослідження зарубіжного досвіду необхідне для оцінки можливостей використання моделей державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я у нашій країні. Так наприклад, частка у загальному фінансуванні партнерства держави та приватного сектору країн Європейського Союзу складає: у Німеччині та Ірландії - 1%, Нідерландах - 3%, Італії - 5%, Іспанії - 8%, Греції - 10%, Португалії - 19%, Данії та Швеції - 25%, Великій Британії - 28% [8].

Оскільки, на сьогоднішній день, ні в одній країні світу не вдалося створити ідеальну систему охорони здоров'я, перспективною для інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я залишається збалансована взаємодія двох форм управління: державної та приватної.

Принципи державно-приватного партнерства активно застосовуються у міжнародній практиці та розпочали впроваджуватися в Україні. Так, учасниками III Міжнародного інвестиційного Саміту DID «Державно-приватне партнерство в контексті нової економічної політики України» (2010р. м. Донецьк) [9] було звернуто увагу на такі принципи ДПП, як: пріоритетність інтересів держави, тобто держава виступає замовником соціального проекту і визначає основні правила взаємодії з приватним інвестором; ефективний розподіл ризиків

між сторонами, тобто ризик передається тій стороні, яка може ефективніше ним управляти; політична підтримка держави, яка є основою для вирішення всіх спірних питань при виконанні проектів ДПП; принцип прозорості, тобто суспільство має вільний доступ до інформації про діяльність партнерів, загальні зусилля яких, спрямовані на задоволення соціальних потреб; рівноправний характер відносин між сторонами.

В свою чергу, К.В. Павлюк [10] пропонує доповнити ці принципи наступними: гарантованість джерел ресурсів партнерів; економічна паритетність, тобто спрямованість ресурсів для реалізації проектів державно-приватного партнерства, які забезпечують максимальний економічний чи соціальний ефект; відповідальність сторін державно-приватного партнерства за дотримання договірних засад співробітництва та досягнення кінцевої мети; повнота розкриття інформації про реалізацію і наслідки державно-приватного партнерства.

Таким чином, принципи механізму реалізації державно-приватного партнерства повинні включати: рівноправний розподіл ризиків між партнерами; економію бюджетних коштів; інноваційний розвиток вітчизняної медицини щодо надання пацієнтам якісніших медичних послуг; формування механізму взаємодії держави та бізнес-структур на засадах добровільного та взаємодоповнюючого партнерства; отримання економічного та соціального ефектів; розвиток інноваційних форм проектного менеджменту; стимулювання підприємництва та попиту; формування дієвої нормативно-правової бази щодо регулювання відносин партнерів; інформаційне забезпечення суб'єктів ДПП; підготовку медичних та управлінських кадрів при реалізації медико-соціальних проектів ДПП; забезпечення єдності інтересів партнерів.

Встановлено, що державно-приватне партнерство – це нове явище в економіці України, тому обґрунтовано визначити участь держави та бізнесу у





наданні послуг охорони здоров'я, розподіливши напрямки діяльності у даній сфері згідно Закону України "Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві" [11].

На думку Є.Г. Ясіна [12], структурні реформи, які формують довгострокові основи динамічного збалансованого розвитку економіки, сьогодні важливіші ніж зростання.

Отже, структурна трансформація напрямків діяльності у сфері охорони здоров'я між державою, приватним сектором та державно-приватним партнерством у рамках реформи може бути здійснена наступним чином:

1. Виробнича сфера СОЗ:

а) Приватний сектор: фармацевтика; медичне обладнання, устаткування, інструменти та засоби медичного призначення; допоміжні матеріали медичного призначення (меблі, медичний одяг тощо).

б) ДПП: фармацевтика; медичне обладнання, устаткування, інструменти та засоби медичного призначення; реконструкція та ремонтно-будівні роботи медичних закладів та споруд.

2. Невиробнича сфера СОЗ:

а) Приватний сектор: аптечний бізнес; спеціалізовані ЗМІ (медичного профілю); нетрадиційна та народна медицина; первинна медицина (приватні медичні кабінети, інститут сімейного лікаря); вторинна (спеціалізована) та третинна (високоспеціалізована) медицина (діагностика, лікування у приватній практиці); організації медичного страхування; медичні фірми-посередники і консультанти.

б) ДПП: вторинна (спеціалізована) та третинна (високоспеціалізована) медицина (діагностика, лікування); санаторно-курортні послуги (оздоровлення та реабілітація); медичні дослідження, наука, освіта (створення Інституту підготовки управлінських кадрів для СОЗ на базі медичної освіти);

профілактика (спорт, відпочинок у дитячих таборах, фізкультура, "зелений" туризм).

в) Державний сектор: донорська служба; первинна (медико-санітарна допомога, інститут сімейного лікаря), екстрена та медицина катастроф; медичне забезпечення оздоровлення дітей, вагітних, пенсіонерів та інвалідів; санаторно-курортне оздоровлення після складних операції та захворювань (реабілітація); контроль та управління СОЗ.

Із визначення поняття "державно-приватне партнерство", згідно Закону України "Про державно-приватне партнерство" [6], впливає, що основними учасниками державно-приватного партнерства є державний партнер і приватний партнер. Однак, на ринку завжди фігурують додаткові учасники, і у нашому випадку - це громадські організації.

За вищевикладених умов особливого значення набуває впровадження державно-приватного партнерства у вітчизняну охорону здоров'я, у рамках якого буде відбуватися взаємодія держави, бізнес-структур, громадських організацій та населення щодо забезпечення інноваційного розвитку даної сфери, а також урахування інтересів усіх учасників партнерства.

Отже, механізм реалізації державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я повинен включати: теоретичні засади формування ДПП, концептуальні положення державного регулювання ДПП, організаційно-економічні засади реалізації ДПП.

До важелів державного регулювання ДПП слід віднести:

- організаційні (модернізація інфраструктури СОЗ, подальше реформування галузі, державний контроль);

- соціально-економічні (підвищення якості надання медичних послуг);

- правові (формування єдиного правового простору СОЗ);

- інформаційні (моніторинг та оцінювання результатів дії механізму ДПП);
- фінансові (впровадження системи пільгового оподаткування учасникам ДПП).

Таким чином, державно-приватне партнерство в охороні здоров'я має визначитися як інноваційна організаційно-економічна модель взаємовигідного співробітництва держави та приватних партнерів в особі представників бізнес-структур та суб'єктів підприємницької діяльності приватної медицини, яка здійснюється на підставі договорів у порядку, встановленому Законом або іншими нормативно-правовими актами, при реалізації соціальних та медичних проектів.

Така взаємодія дозволить об'єднати потенціали держави і бізнесу, що сприятиме підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, розподілу та мінімізації ризиків між державним і приватним сектором, а також інноваційному розвитку СОЗ.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, розвиток партнерських відносин держави та бізнесу дозволить залучити у державний сектор охорони здоров'я додаткові ресурси.

Розподіл сфер діяльності в охороні здоров'я між державним сектором, приватною медициною та державно-приватним партнерством, сприятиме розвитку інноваційних форм проектного менеджменту, стимулюванню підприємництва та попиту, а також вирішення медико-соціальних проблем в Україні.

У результаті проведеного дослідження зроблено висновки, що новий механізм взаємодії держави, бізнес-структур та суспільства в охороні здоров'я повинен включати створення інститутів, механізмів та інструментів щодо адаптації та залучення у дану сферу інвестицій приватного сектору. Це можливо за рахунок багатоканального фінансування та загального вливання фінансових ресурсів держави і приватних інвесторів у проекти ДПП, а саме: впровадження державно-приватного

партнерства у СОЗ; підвищення рівня корпоративної соціальної відповідальності; запровадження добровільного та обов'язкового медичного страхування; використання коштів венчурних компаній та благодійних фондів; впровадження лізингу на медичне страхування; залучення коштів бізнес-структур для фінансування СОЗ; залучення коштів приватних інвесторів; використання добровільних внесків пацієнтів тощо.

Отже, взаємодія державної влади та приватного сектору в частині об'єднання ресурсів і потенціалів, справедливий розподіл ризиків між сторонами-партнерами дозволить активно залучати інвестиції, якісно і вчасно реалізовувати соціально-медичні проекти, підвищити якість надання медичних послуг населенню, збільшити рівень управління соціальною інфраструктурою, що сприятиме розвитку медичних закладів державної власності. При цьому ДПП допоможе ефективно використовувати фінансові ресурси, досвід і професіоналізм приватного сектора при збереженні державного контролю над активами СОЗ.

Подальші дослідження будуть присвячені визначенню бар'єрів на шляху впровадження державно-приватного партнерства у сферу охорони здоров'я в Україні.

Література

1. Державний комітет статистики України, 1998-2013 рр. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Державні витрати на охорону здоров'я. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8283>.
3. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления / В.Г. Варнавский // Отечественные записки. - 2004. - №6. - С. 172.
4. Sannikova T. Public-private partnership. - [Електронний ресурс] / Т. Sannikova. - Режим доступу: <http://www.opec>.





ru/comment_doc.asp?d_no=46833/.

5. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М.В. Вилисов // Власть. – 2006. - № 7. - Режим доступа: http://www.rusrand.ru/public/public_7.html.

6. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010р. № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://search.ligazakon.ua>.

7. Черевиков С.Л. Державно-приватне партнерство у контексті розвитку конкуренції / С.Л. Черевиков // Управленческие технологии в решении современных проблем развития социально-экономических систем: [монография] / Под ред. Е.В. Мартяковой. – Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2011. – С. 659-666.

8. Сильвестров С.Н. Партнерство государства и частного сектора / С.Н. Сильвестров // Экономика России – XXI век. – 2004. - №18. – С. 24.

9. Державно-приватне партнерство в контексті нової економічної політики України // Матеріали III Міжнародного інвестиційного Саміту DID (29-30 вересня 2010р., м. Донецьк). - Режим доступа: <http://www.ch.kiev.ua/ru>.

10. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. - Вип. 17. - С. 3. – Режим доступа: <http://www.nbu.gov.ua>.

11. Закон України “Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві” №3612-VI від 07.07.2011р. - Інститут правової інформації ім. Ярослава Мудрого. – 2002-2013. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

12. Ясин Е.Г. Нерыночный сектор: структурные реформы и экономический рост / Е. Г. Ясин. - М.: ГУ-ВШЭ, 2004. - С. 267.

References

1. State statistics Committee of Ukraine, 1998-2013's. [Electronic resource]. - Mode of access: <http://ukrstat.gov.ua>.

2. Public expenditure on health [Electronic resource]. - Mode of access: <http://rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8283>

3. Varnavskiy V.G. Public-private partnership in Russia: problems of formation / VG varnavskiy // Otechestvennye Zapiski. - 2004. - №6. - С. 172.

4. Sannikova I. Public-private partnership [Electronic resource] / T. Sannikova. - Mode of access: http://www.opec.ru/comment_doc.asp?d_no=46833/.

5. Vilisov M.V. Public-private partnership: political-legal aspect / M.V. Vilisov // Vlast'. - 2006. - № 7. - Mode of access: http://www.rusrand.ru/public/public_7.html.

6. The law of Ukraine «On state private partnership» from 01.07.2010p. no 2404-VI [Electronic resource]. - Mode of access: <http://search.ligazakon.ua>.

7. Cherevicov E.L. Public-private partnership in the context of the development of competition / E.L. Cherevicov // Managerial technologies in addressing contemporary problems of socio-economic systems: [the monograph] / edited by E.V. Martyakova. - Donetsk: Shee «DonNTU, 2011. - S. 659-666.

8. Silvestrov S. Partnership of the state and the private sector / S.. Silvestrov // Economics of Russia - XXI century. – 2004. - № 18. - 24 s.

9. Public-private partnership in the context of new economic policy of Ukraine. // proceedings of the III International investment Summit DID (29-30 September 2010 M. Donetsk). – Mode of access: <http://www.ch.kiev.ua/ru>.

10. Pavlyuk K.V. Essence and the role of public-private partnership in socio-economic development of the state / K.V. Pavliuk, S.M. Pavlyuk // Scientific works of KNTU. Economic science. - 2010. - Vol. 17. - S. 3. - Mode of access: <http://www.nbu.gov.ua>.

11. The law of Ukraine “On the procedure of health care reform in Vinnytsia, Dnipropetrovsk, Donetsk and Kyiv,” no 3612-VI from 07.07.2011. - Institute of legal in-

formation to them. Yaroslav The Wise. - 2002-2013. - Mode of access: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

12. Yasin E.G. Non-Market sector: structural reforms and economic growth / E.G. Yasin. – М: HSE, 2004. – S. 267.

Мартякова Е. В., Трикоз И. В.

Механизм реализации государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения

Статья посвящена разработке теоретических и методологических основ формирования механизма государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения. Осуществлено распределение сфер деятельности в здравоохранении между государственным сектором, частной медициной и государственно-частным партнерством. Создан механизм государственно-частного партнерства для обеспечения инновационного развития здравоохранения. Доказано, что взаимодействие государственной власти и частного сектора относительно объединения ресурсов и справедливое распределение рисков между сторонами-партнерами позволит активно привлекать инвестиции, качественно и своевременно реализовывать социально-медицинские проекты, повысить качество оказания медицинских услуг населению, увеличить уровень управления социальной инфраструктурой, что будет способствовать развитию медицинских учреждений государственной собственности. Предложен механизм реализации государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения для обеспечения инновационного развития данной сферы, который возможен на основе добровольного и взаимодополняющего партнерства между субъектами хозяйствования.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, сфера здравоохранения, частный инвестор, механизм государственно-частного партнерства.

Martyakova E., Trykoz I.

The mechanism of implementation of public-private partnership in the health

The article is devoted to the development of theoretical and methodological bases of formation of the mechanism of public-private partnership in the health sector. Allocated spheres of activity in healthcare between the public sector, medicine and public-private partnership. Created a mechanism of public-private partnership to ensure innovation development of health care. It is proved that the interaction between state authorities and the private sector regarding the pooling of resources and fair distribution of risks between the partners will actively attract investments, qualitatively and timely implement socio-medical projects, to raise quality of rendering of medical services to the population, increase the level of social infrastructure management that will promote the development of medical institutions in the state property. Offers the mechanism of public-private partnership in the health sector to ensure the innovative development of the sector, which is possible on the basis of voluntary and complementary partnership between the entities.

Keywords: public-private partnership, health care, private investors, mechanism of public-private partnership.

Рецензент: Коренюк П. І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної підготовки і перепідготовки Придніпровської державної академії будівництва і архітектури, м. Дніпропетровськ, Україна.

Reviewer: Korenyuk P. – Professor, Ph.D. of Economics, Professor, Head of Economic training and retraining Department of the Dnieper State Academy of Construction and Architecture, Dnepropetrovsk, Ukraine.

e-mail: postmaster@mail.pgasa.dp.ua

Стаття подана
13.11.2013 р.



УДК: 336.151

ГЛУБОКОВА Н. Ю., ЕФИМОВА Т. А.

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНИМАНИЯ КАТЕГОРИИ НАЛОГ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье делается попытка анализа и научного переосмысления экономическо–правовой категории «налог». В процессе развития мировой экономики большое внимание уделено фискальной функции сборов, пошлин, страховых платежей. В процессе экономических кризисов появляются новые платежи, наделенные налоговыми функциями совместно со страховым предназначением. В связи с чем важной научной задачей является – определение взаимосвязи и функциональных отличий отличиях понятий «налог», «сбор», «пошлина», «страховой платеж». Установлено, что современный период развития налоговых систем характеризуется появлением новых видов платежей в бюджет фискального характера.

Ключевые слова: фискальный платеж, налог на финансовые операции, налог на депозиты, страховой платеж.

Постановка проблемы. Процессы глобализации экономики, происходящие мировые финансово-экономические кризисы, инновационные составляющие экономики создают стимулы для научного переосмысления отдельных экономических категорий, сущность которых меняется или трансформируется под влиянием указанных событий. Одним из важнейших понятий, требующих функционально - сущностной корректировки, является понятие «налог».

Исследуя эволюционность осмысления указанного термина, можно выделить отдельные характеристики, связанные с каждым этапом развития мирового хозяйства и экономической мысли.

Анализ последних исследований и публикаций. Сущность налогов, в их современном понимании определили А. Смит и Д. Риккардо. Классовую направленность налогов описали К. Маркс, Ф. Энгельс, Лассаль, Родбертус. Большой вклад в развитие теории налогов внесли Дж. Кейнс и П. Самуэльсон, Э. Селигман и Р. Штурман, Л.В. Ходский, П.Б. Струве, М.И. Фридман, А.А. Исаев, П.М. Инбер, П.П. Гензель, П.В. Микеладзе, А.А. Соколов.

Как указывает Пономарев В.А. первоначально налоги изучались с точки зрения их материального ущерба для плательщика, налоги использовались как чрезвычайные источники доходов, их применение встречало возражения с пози-

ций неприкосновенности частной собственности. Такой подход просуществовал до конца 16 века и нашел отражение в произведениях Карафа, Гетти, Жана Бодена и других [16].

Майбуров И.А. указывает, что первыми общими налоговыми теориями явилась теория обмена и её разновидности.

Позднее, в 17 веке, распространился взгляд на налоги как на эквивалент со стороны плательщика за те выгоды, которые он получает от государства. Такой взгляд ярко проявляется в налоговых теориях, распространявшихся в данный период.

Цель исследования состоит в анализе эволюции понимания категории налог и его значение в современных условиях.

Изложение основного материала исследования. Теория эквивалентного обмена зародилась в условиях средневекового финансового хозяйства, её основной посыл состоял в определении сущности налогов как эквивалентной платы граждан за услуги по охране границ, поддержанию правопорядка, исправлению судопроизводства и т.п. [11]. Налог в данном случае воспринимается учеными как акт свободного волеизъявления людей.

Теория выгоды, которая возникла в эпоху просвещения в XVII – XVIII вв., во Франции, рассматривала налог как плату, вносимую каждым гражданином за охрану его личной и имущественной безопасности, за защиту государства и другие услуги (С.





де Вобан, Ш. Монтескье). Налог приобретает черты обязательности.

А. Тьерри и Жирарден проводят аналогию между налогами и страховой премией [23]. По мнению А. Тьера, налоги должен платить каждый соразмерно своему имуществу на том основании, что издержки государства по охране должны распределяться по стоимости охраняемой собственности.

Представители теории «фискального» договора Т.Гоббс, О. Мирабо, Вольтер определяют сущность налога как цены, которую каждый гражданин уплачивает из своего имущества, для того чтобы получить охрану остальной его части и спокойно пользоваться ею [11].

Теория наслаждения, выдвинутая швейцарским экономистом Ж. Симонд де Сисмонди в труде «Новые начала политэкономии», указывает, что граждане должны смотреть на налог как на вознаграждения за оказываемую правительством защиту их личности и собственности. При помощи налогов каждый налогоплательщик покупает не что иное, как наслаждение. Наслаждение он извлекает из общественного порядка, правосудия, обеспечения личности и собственности [18].

Представитель классической школы А. Смит пишет, что расходы правительства по отношению к поданным то же, что издержки управления относительно хозяев большого владения, обязанных участвовать в этих издержках в размере доходов, получаемых каждым из этого владения [17]. Основой классической теории налогов принято считать работы А. Смита, Д. Риккардо, У. Петти. А. Смит ограничивает сферу действия налога, указывая, что налогами должны покрываться лишь расходы на оборону страны, а все остальные государственные расходы должны оплачиваться целевыми сборами.

Физиократы в середине XVIII века выдвинули теорию жертвы, которая содержит идею принудительного характера налога. Янжул И.И. отмечает, что если государство всем народным богатством, всем своим достоянием обязано земле, природным силам, то и все жертвы, кото-

рые государство может требовать от народа, следует получать из этого же источника [30]. Теория налога как жертвы обрела достаточную популярность в XIX и начале XX века. Мильгаузен Б.Г. в книге «Лекции по финансовому праву» (1866 г.) отмечал, что налоги как жертвоприношения объективны, так как вытекают из самого понятия о государстве, из идеи об отношении верховной власти к членам его.

Во второй половине XIX века получила распространение теория налогов как бюджетной необходимости, она отрицала соответствие между ущербом, который причиняют налоги плательщику, и получаемым ими эквивалентом. Согласно этой теории законодатели должны ставить только финансовые цели и налоги должны как можно меньше обременять частное хозяйство.

Итальянский финансист Нитти Ф. отмечает, что имеются неделимые общественные услуги, как например, внутреннее спокойствие и внешняя безопасность, правосудие, общественная гигиена, охрана территории. Так как в этом случае не применимы пошлины, то есть вознаграждения за специальные делимые услуги, то необходимо, чтобы общие расходы покрывались налогами [14].

В рамках неоклассического направления была сформулирована теория удовлетворения коллективных потребностей. Согласно данной теории налог является необходимым условием для осуществления государственных услуг и участия каждого гражданина в их потреблении.

Социально классовая теория рассматривала налог как средство достижения определенных целей. Представитель марксизма К. Катутский указывает на роль налогов в создании благоприятных условий для функционирования класса капиталистов [7]. Также можно отметить П.А. Кропоткина, который рассматривает налог как средство создания могущества государства и как средство обогащать бедных [8].

В современной западной экономической литературе можно выделить два основных подхода к проблемам налогообложения. А. Лернер, А. Хансен, Р. Харрод, У.



Шульц – как приверженцы кейнсианской школы исходят из идеи необходимости активного государственного воздействия на экономику и, соответственно, трактуют налоги как инструмент политики государства. А. Лаффер, А. Маршал, М. Уэйденабаум – как сторонники неоклассической школы придерживаются позиций, заключающихся в ограничении вмешательства государства в экономику и считают налоги исключительно средством наполнения государственной казны.

Термин «налог» на различных исторических этапах развития Российского государства имел различное определение, однако всем им свойственны такие характеристики как – обязательность и безвозмездность.

Как указывает Кирова Е.А., ученые русской финансовой науки пришли к единому пониманию налога, хотя давали ему различные определения [6].

Витте С.Ю. определял налог как принудительные сборы (пожертвования) с дохода и имущества подданных, взимаемые в силу верховных прав государства ради осуществления высших целей государственного общежития [3].

Тургенев Н.И. определяет налоги как суть средства к достижению цели общества или государства, т.к. той цели, которую люди предполагают при соединении своем в общество, или при составлении государства. На сем основываются и право правительства требовать податей от народа [22].

Ученые дореволюционной России отличали в своих определениях налог от пошлин и других государственных доходов, подчеркивая такую особенность налога как отсутствие специальной возмездности.

Алексеев М.М. отмечает, что с одной стороны налог – это один из элементов распределения, одна из составных частей цены, с анализа которой собственно и началась экономическая наука, с другой стороны, становление, распределение, взимание и употребление налогов составляет одну из функций государства [1].

Фридман М.И. пишет, что налогами следует считать принудительные сборы,

взимаемые в пользу государства или общины, поскольку эти сборы не являются уплатой за специальные услуги государства или общины [25].

Труды русских экономистов основываются на английской классической политической экономии. При этом Кулишер И.М. пишет, что сделка на которую идет плательщик не всегда является добровольной и ещё реже справедливой, но все же это обмен, и, в конечном счете, обмен выгодный, ибо самое неспособное правительство дешевле и лучше охраняет подданных, чем, если бы каждый из них защищал себя самостоятельно и независимо от других [10]. Таким образом, русский экономист характеризует теорию обмена. Н.И. Тургенев, И.И. Янжул развивали теорию налога как жертвы, выдвинутую физиократами. Н.И. Тургенев, исследуя природу налогов, также считал их «пожертвованиями на общую пользу». И.И. Янжул писал, что «под именем налогов должно разуметь такие односторонние экономические жертвования граждан или подданных, которые государство или иные общественные группы, в силу того, что они являются представителями общества, взимают легальным путем и законным способом из их частных имуществ для удовлетворения необходимых общественных потребностей и вызываемых ими издержек» [30].

Профессор Исаев А.А. представлял налоги как обязательные платежи частных хозяйств, служащие для покрытия общих расходов государства и единиц самоуправления [5].

Янжул И.И. писал, что под именем налога должно разуметь такие односторонние экономические жертвования граждан или подданных, которые государство или иные общественные группы, в силу того, что они являются представителями общества, взимают легальным путем и законным способом из их частных имуществ для удовлетворения необходимых общественных потребностей и вызываемых ими издержек [30].

Соболев М.Н. под налогами подразумевал принудительные сборы, взимаемые государством или уполномоченными им публично-правовыми органами в силу

права верховенства, без какого-либо эквивалента со стороны государства, на основании изданного закона и идущие на покрытие общегосударственных потребностей [20].

В начале 20 века теоретический анализ роли налогов в экономике описывается А.А. Тривусом в работе «Налоги как оружие экономической политики». А.А. Тривус отмечает, что налог представляет собой принудительное изъятие от плательщика некоторого количества материальных благ без соответствующего эквивалента. Конечно в некотором отношении, эквивалентом являются те услуги, которые оказывают плательщику государственная власть [21].

Также в Советский период в государстве теорию налогов разрабатывали А. Альтшулер, Д. Боголепов, А. Соколов.

Соколов А.А. (1928) под налогом понимает принудительный сбор, взимаемый государственной властью с отдельных хозяйствующих лиц или хозяйств для покрытия производимых ею расходов для достижения каких-либо задач экономической политики без предоставления плательщикам его специального эквивалента [19].

Ярким проявлением характеристики налога в советский период является работа Цыпкина С.Д. «Налог как институт советского финансового права», в которой автор определяет налог как обязательный денежный взнос, вносимый предприятиями, учреждениями и организациями и гражданами в определенном размере и в определенные сроки в государственный бюджет в целях дальнейшего развития экономики и культур, укрепления независимости нашей страны, в интересах народа [26].

В процессе эволюция понимания данной категории, зачастую данный термин подменялся понятием сбор, пошлина, платеж. ФЗ от 27.12.1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в РФ», определял помимо налога, также сбор и пошлину как обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетные фонды, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определяемыми законодательными актами.

В современной экономической и юридической литературе трактовки термина «налог» разнятся. Аронов А.В., Кашин В.А. понимают под налогом установленный законом обязательный денежный взнос, уплачиваемый государству или в его фонды налогоплательщиком на регулярной основе и без непосредственной встречной компенсации [2]. Сенгчагов В.К. и Архипов А.И. считают, что налог как экономическая категория выражает денежные отношения между государством, с одной стороны, и физическими и юридическими лицами, с другой стороны, возникающие в процессе вторичного распределения вновь созданной стоимости национального продукта и отчуждения части его стоимости в распоряжение государства в обязательном порядке [24].

Черник Д.Г., Починок А.П., Морозов В.П. указывают, что налоги – это обязательные платежи, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и граждан в государственный или местный бюджет по ставке, установленной в законном порядке [27].

Пансков В.Г. определяет налог как обязательный, индивидуально безвозмездный, относительно регулярный и законодательно установленный государством платеж, уплачиваемый организациями и физическими лицами в целях финансового обеспечения деятельности государства [15].

Термин «налог» по своей сути является комплексным понятием. Как указывает Колодина М.В., с юридической точки зрения налог рассматривается, в первую очередь, как форма принудительного изъятия из права частной собственности, ограничение прав собственников в пользу государства, установленное законом [9]. Шевелёва Н.А. отмечает, что налог представляет собой то достаточно редкое правовое явление, когда изъятие денежных средств происходит не при наличии вины физического или юридического лица перед государством, а в силу односторонне наложенных государством обязательств [28].

С точки зрения экономического содержания, Медведев А.Н. определяет налоги как систему взаимоотношений между государством и налогоплательщи-





ками, а также между отдельными налогоплательщиками и их группами, по вопросу распределения и перераспределения национального дохода в интересах всего общества [12].

Философское осмысление налогов можно встретить у Г.В. Гегеля, который пишет, что «налоги, пошлины и прочие, которые составляют для меня обязанность, мне не возвращаются, но зато я обретаю обеспеченность моей собственности и бесконечное множество других преимуществ, они составляют мое право» [4].

В Российской налоговой системе законодательно закреплено следующее определение налога (ст. 8 НК РФ) - под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц, в форме отчуждения, принадлежащего им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

На наш взгляд, данное законодательное определение налога достаточно противоречиво. Не смотря на то, что споры относительно определения категории «налог», существуют «так же долго, как существует финансовая наука» [11], современное содержание понятия «налог» может подвергнуться критике в разрезе сочетания признаков, указанных в данном определении с условиями рыночных отношений. В частности, признак безвозмездности достаточно трудно соотнести с реализацией в полной мере экономических отношений складывающиеся между производителями, продавцами, покупателями, потребителями товаров и услуг, органами государственного и муниципального управления в условиях рыночной ориентации на выгоду, экономической независимости хозяйствующих субъектов, рыночного ценообразования, конкуренции. Указанный признак налога приводится впервые Э. Селигманом, М.Н. Соболевым, А.А. Соколовым, т.е. в более поздних определениях. Именно отсутствие индивидуального или специального эквивалента является основным в разграничении налога и сбора.

Однако, восприятие налога, в таком случае сводится к отсутствию индивидуальных выгод от государства, отсутствию эквивалентности, что недопустимо для построения рыночных отношений. Возможно, в определении стоило подчеркнуть отсутствие персонифицированного потока государственных услуг в ответ на факт уплаты налога, отсутствие эквивалентной взаимосвязи между объемом уплаченного налога и объемом личной выгоды от потребления государственных услуг, однако делать акцент на полном отсутствии встречных действий со стороны государства - недопустимо. На наш взгляд, при употреблении термина «безвозмездность», необходимо исходить из взаимности и наличия встречных действий. При таком подходе, нерационально применять понятие безвозмездности к категории «налог», так как сам факт нахождения плательщика налога под охраной государства, означает наличие встречного действия государства на факт уплаты налога. Факт безвозмездности, в какой-то мере означает, что получатель налога свободен от любых обязанностей, связанных с получением денежных средств. Данное наблюдение также не применимо к существующим отношениям между государством и его гражданами. В противном случае, существующие отчисления должны именоваться пожертвованиями, т.к. именно такое наименование платежей будет означать, что отданные денежные средства расходуются на личные нужды, не взаимосвязанные с личностями и жизнью плательщиками таких отчислений. В настоящее же время в ответ на факт уплаты налога, государство предоставляет ряд социальных благ, а также несет ответственность за их надлежащее исполнение.

По мнению И.В. Горского строгую и полную формулировку понятия «налог» дать настолько сложно, насколько и нецелесообразно [13]. На наш взгляд, в настоящее время не стоит пытаться законодательно формализовать эту сложную категорию, закрепляя противоречивое определение налога в кодексе, а ограничиться достаточно общим подходом. Поиск и анализ более совершенных формулировок данной категории – перспективная научная задача.

Указанное противоречие является первым фактором, стимулирующим научное переосмысление и последующую законодательную корректировку категории «налог». Вторым фактором, характерным для экономики начала XXI века, является замещение, взаимосвязанное пересечение понятий налог, сбор, пошлина страховой платеж.

Российское законодательство дает точное определение только трех из четырех указанных категорий. Следуя законодательным установлениям, можно определить отличия этих понятий. Налоги – это обязательные платежи, сборы и пошлины уплачиваются в связи с фактом получения какой-либо услуги, что наделяет их характеристикой возмездности. Четкой границы отличия между понятиями сбор и пошлина в настоящее время не существует. В начальный период формирования Российской налоговой системы основным критерием отличия можно было назвать адресность поступления денежных средств: если они поступали в бюджет – скорее всего источником была пошлина, если в пользу организации – сбор. Анализируя современные нормы НК РФ, можно судить, что сбор – это платеж за обладание особым правом, пошлина – плата за совершение в пользу плательщиков юридически значимых действий. Выступая платой за услугу, страховой взнос является очень близким по природе понятием к сбору и пошлине. Главным отличием является характер возмездности, который выражается в финансовой составляющей, а не в конкретной услуге или способности обладания правом.

Однако появление новых налогов, продиктованное последствиями мирового финансового – экономического кризиса стимулирует переосмыслить данные понятия или же изменить формулировки, применяемые в отношении инструментов борьбы с указанным кризисом. Одним из таких инструментов выступает в настоящее время – налог на финансовые операции. Идея налога, предложенная американским экономистом Д. Тобином, явилась весьма актуальной для современного этапа развития. Налог на финансовые операции свойственен глобальный характер и при

этом в его основе лежит страховая природа. В ноябре 2009 года Премьер-министр Великобритании Гордон Браун (по состоянию на 2009 г.) на саммите министров финансов G20 обосновал необходимость данного налога цикличностью развитие экономики, которая в любом случае приведет в дальнейшем к развитию новых кризисов, в связи с чем необходимо создать своего образа «страховой фонд», куда будут аккумулироваться денежные средства, предназначенные в будущем для антикризисных мер. Таким образом, помощь банкам в кризисных ситуациях будет осуществляться не за счет всего общества, а за счет целевых накоплений.

Замещение понятий налог и страховой взнос было свойственно и для пенсионной реформы в РФ. Отмена единого социального налога и введение обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды, определенным образом выделила отличия указанных понятий.

При этом если рассматривать налог на финансовые операции в сравнении со страховыми взносами во внебюджетные фонды можно отметить следующее: в двух случаях плательщиками указанных платежей выступают лица, которые имеют опосредованное отношение к получению непосредственного страхового возмещения в случае наступления страхового случая. Однако в случае с налогом на финансовые операции, возможно отметить присутствие определенной возмездности. Клиент банка, оплачивая налог при совершении какой-либо финансовой операции, получает некую гарантию стабильности экономики своего государства в кризисный период. Надежность такой гарантии крайне низка, однако прослеживается точно такая же природа как и у остальных, уже действующих налогов, уплачивая которые, налогоплательщик получает не конкретно персонализированные услуги в его адрес, а общие блага. При уплате обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды страхуется работник, который и будет в дальнейшем получать определенные государствам, персонализированные выгоды.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Новое осмысление





налог на финансовые операции приобрел в процессе экономического кризиса Кипра в 2013 году. В процессе переговоров с международными финансовыми институтами о получении финансовой помощи, неоднократно разрабатывались антикризисные программы, предполагающие не только выделение денежных средств, но и непосредственно финансирование налогоплательщиками страны – получателя помощи, кризисной ситуации. Такое участие выразилось в во введении налога на депозиты. Следовательно, налог стал принципиальной частью кредитного соглашения и в его основе было уже заложено не страхование, а финансирование. При этом необходимо отметить такую черту налога на депозиты как чрезвычайный характер, то есть налог, устанавливаемый при наступлении особых обстоятельств. Наличие указанных признаков позволяет отметить в современных видах налогов и теорию выгоды и теорию страховой премии, однако, на наш взгляд, подобные платежи должны быть научно разграничены с термином «налог», несмотря на наличие отдельных его признаков. В описанных платежах прослеживается определенная степень возмездности, более структурированная, чем, например, в НДС или налоге на прибыль организаций. Функциональная составляющая, выражающаяся в страховании или же финансировании кризисной ситуации, хоть и связана с фискальным обеспечением, наделена чрезвычайным характером, не свойственным тому же НДС и налогу на прибыль организаций. В связи с этим указанные взносы, на наш взгляд, следует именовать как фискальный платеж, не подменяя их значение сущностной характеристикой налогов.

Определение понятия «фискальный платеж» является приоритетной научной задачей. Одним из первых ученых, предпринявшим попытку раскрытия содержания указанного термина является профессор Шувалова Е.Б [29].

Литература

1. Алексеенко М.М. Взгляд на развитие учения о налоге. Харьков, 1870. – 25 с.
2. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоги и налогообложение - М.: Экономика, 2004.
3. Витте С.Ю. Конспект лекций о народном государственном хозяйстве. Спб., 1914. – 35 с.
4. Гегель Г.В. Философия права - М.: Мысль, 1990.
5. Исаев А.А. Очер теории и политики налог – Ярославль, 1887. – С. 1
6. Кирова Е.А. Система налогов и её влияние на развитие предпринимательской деятельности в России диссертация доктора экономических наук, Москва, 1998.
7. Каутский К. Эрфуртская программа – М. Госполитиздат, 1959.
8. Кропоткин П.А. Хлеб и воля. Современная наука и анархия. – М.: Издательство Правда, 1990. – 464 с.
9. Колодина М.В. Система налогов субъекта РФ как часть налоговой системы РФ: Дис. канд. эконом. наук: 08.00.01. / Колодина М.В. – М., 2002.
10. Кулишер И.М. Очерки финансовой науки. Пг, 1919. - С. 76-77
11. Майбуров И.А Теория и история налогообложения – М.: Юнити-Дана, 2007.
12. Медведев А.Н. Налоги как основной инструмент государственного регулирования современной экономике России: Дис... канд. эконом. наук: 08.00.01. / Медведев А.Н. – М., 2000.
13. Налоговая политика России: проблемы и перспективы / Под ред. И.В. Горского. – М.: Финансы и Статистика, 2003.
14. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки. М.: Сабашниковы, 1904. – 241 с.
15. Пансков В.Г. Налог и налоговая система РФ – М.: Финансы и Статистика, 2005.

16. Пономарев В.А. Косвенные налоги в переходный период экономике России диссертация кандидата экономических наук, Ростов – на – Дону, 2000.

17. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики, М.: МП «Эконов», «Ключ», 1993. – 128 с.

18. Симонд де Сисмонди Ж. Новые начала политэкономии. М., Изд. Солдатенков, 1897. – 135 с.

19. Соколов А.А. Теория налогов – М.: Финиздат, 1928 г. – с. 11

20. Соболев М.Н. Очерки финансовой науки /Изд. Пролетарий, 1925. - 61 с.

21. Тривус А.А. Налоги как орудие экономической политики. – Баку, РИ/О, АСПС, 1925. – 32 с.

22. Тургенев Н.И. Опыт теории налогов – С. 1937 г.

23. Тъери О. Избранные произведения М., Соцэтиз, 1937. – 17 с.

24. Финансы, денежное обращение, кредит: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова, А.И. Архипова. – М.: Проспект, 1999. – 321 с.

25. Фридман М.И. Конспект лекций по науке о финансах – Спб, 1910. – 6-7 с.

26. Цыпкин С.Д. Налог как институт советского финансового права: Диссертация кандидата экономических наук – М. 1953. – 23 с.

27. Черник Д.Г., Починок А.П., Морозов В.П. Основы налоговой системы - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998

28. Шевелёва Н.В. О понятии налога в Российском законодательстве // Правоведение. – 1994. - № 5-6.

29. Шувалова Е.Б., Шувалов А.Е. Фискальные платежи в Российской Федерации//Материалы III Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие российской экономики». – М.: МЭСИ. 2010

30. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки. М., Изд-во Спб, 1904. – 197 с.

References

1. Alekseenko M.M. Vz-hlyad na razvytye uchenyya o nalohe. Khar'kov, 1870. – 25 s.

2. Aronov A.V., Kashyn V.A. Nalo-hy y nalo-hooblozhenye - M.: Ékonomyka, 2004.

3. Vytte S.YU. Konspekt lektsyŭ o narodnom hosudarstvennom khozyaŭstve. Spb., 1914. – 35 s.

4. Hehel' H.V. Fylosofyya prava - M.: Mysl', 1990. 5. Ysaev A.A. Ocher teoryy y polytyky nalog – Yaroslavl', 1887. – S. 1

6. Kyrova E.A. Systema nalogov y eŭ vlyyanye na razvytye predprynyma-tel'skoŭ deyatel'nosty v Rossyy dysser-tatsyya doktora ékonomycheskykh nauk, Moskva, 1998.

7. Kaut-skyŭ K. Érfurt'skaya pro-hramma – M. Hospolytyzdat, 1959.

8. Kropotkyn P.A. Khleb y volya. Sovremennaya nauka y anarkhyya. – M.: Yzdatel'stvo Pravda, 1990. – 464 s.

9. Kolodyna M.V. Systema nalo-hov sub"ekta RF kak chast' nalogovoŭ systemy RF: Dys. kand. ékonom. nauk: 08.00.01. / Kolodyna M.V. – M., 2002.

10. Kulysher Y.M. Ocherky fyan-sovoŭ nauky. Ph, 1919. - S. 76-77

11. Maŭburov Y.A Teoryya y ysto-ryya nalo-hooblozhenyya – M.: Yunyty-Dana, 2007.

12. Medvedev A.N. Nalohy kak osnovnoŭ ynstrument hosudarstvennoho rehulyrovanyya sovremennoŭ ékonomyke Rossyy: Dys... kand. ékonom. nauk: 08.00.01. / Medvedev A.N. – M., 2000.

13. Nalohovaya polytyka Rossyy: problemy y perspektyvy / Pod red. Y.V. Horskoho. – M.: Fynansy y Statystyka, 2003.

14. Nytty F. Osnovnye nachala fyan-nsovoŭ nauky. M.: Sabashnykovy, 1904. – 241 s.

15. Panskov V.H. Naloh y nalo-hovaya systema RF – M.: Fynansy y Sta-tystyka, 2005.

16. Ponomarev V.A. Kosvennye nalohy v perekhodnyŭ peryod ékonomyke Rossyy dysser-tatsyya kandydata ékonomycheskykh nauk, Rostov – na – Donu, 2000.

17. Smyt A. Yssledovanye o pryrode y prychnakh bohat-stva narodov. Antolohyya ékonomycheskoŭ klassyky, M.: МР «Ékonom», «Klyuch», 1993. – 128 s.

18. Symond de Sysmondy ZH. No-vye nachala polytékomyy. M., Yzd. Soldatenkov, 1897. – 135 s.





19. Sokolov A.A. Teoryya nalohov – M.: Fynyzdat, 1928 h. – s. 11
20. Sobolev M.N. Ocherky fynansovoï nauky /Yzd. Proletaryï, 1925. - 61 s.
21. Tryvus A.A. Nalohy kak orudyе ёkonomycheskoï polytyky. – Baku, RY/O, ASPS, 1925. – 32 s.
22. Turhenev N.Y. Opyt teoryy nalohov – S. 1937 h.
23. T'ery O. Yzbrannye proyve-denyua M., Sotsétyz, 1937. – 17 s.
24. Fynansy, denezhnoe obra-shchenye, kredyt: Uchebnyk / Pod red. V.K. Senchahova, A.Y. Arkhypova. – M.: Prospekt, 1999. – 321 s.
25. Frydman M.Y. Konspekt lek-tsyï po nauke o fynansakh – Spb, 1910. – 6-7 s.
26. TSypkyn S.D. Naloh kak ynstytut sovet-skoho fynansovoho prava: Dys-sertatsyya

kandydata ёkonomycheskykh nauk – M. 1953. – 23 s.
27. Chernyk D.H., Pochynok A.P., Morozov V.P. Osnovy nalohovoï systemy - M.: Fynansy, YUNYTY, 1998
28. Shevelëva N.V. O ponyatyy naloha v Rossyïskom zakonodatel'stve // Pravovedenye. – 1994. - № 5-6.
29. Shuvalova E.B., Shuvalov A.E. Fyskal'nye platezhy v Rossyïskoï Federatsyy//Materyaly III Mezhdunarod-noï nauchno-praktycheskoï konferentsyy «Ynnovatsyonnoe razvytye rossyïskoï ёkonomyy». – M.: MËSY. 2010
30. Yanzhul Y.Y. Osnovnye nachala fynansovoï nauky. M., Yzd-vo Spb, 1904. – 197 s.

Глубокова Н. Ю., Єфімова Т. О.

Еволюція розуміння категорії податок і його значення в сучасних умовах

У статті робиться спроба аналізу і наукового переосмислення економічно - правової категорії «податок». В процесі розвитку світової економіки велику увагу приділено фіскальній функції зборів, мита, страхових платежів. В процесі економічних криз з'являються нові платежі, наділені податковими функціями спільно зі страховим призначенням. У зв'язку з чим важливим науковим завданням є - визначення взаємозв'язку і функціональних відмінностей відмінності понять «податок», «збір», «мити», «страховий платіж». Встановлено, що сучасний період розвитку податкових систем характеризується появою нових видів платежів до бюджету фіскального характеру.

Ключові слова: фіскальний платіж, податок на фінансові операції, податок на депозити, страховий платіж.

Glubokova N., Efimova T.

Evolution of understanding of the category of tax and its importance in modern conditions

In article attempt of the analysis and scientific reconsideration economic–legal category "tax" becomes. In development of world economy much attention is paid to fiscal function of collecting, duties, insurance payments. In the course of economic crises there are the new payments allocated with tax functions in common with insurance mission. In this connection an important scientific task is – definition of interrelation and functional differences differences of the concepts "tax", "collecting", "duty", "insurance payment". It is established that the modern period of development of tax systems is characterized by emergence of new types of payments in the budget of fiscal character.

Keywords: fiscal payment, tax on financial operations, tax on deposits, insurance payment.

Рецензент: Портной М. А. – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра внешнеэкономических исследований Института США и Канады Российской академии наук, г. Москва, Россия.

Reviewer: Portnoy M. – Professor, Ph.D. of Economics, Professor, Head of the Center of Foreign Economic Research Institute of the USA and Canada of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

e-mail: iskran@rambler.ru

*Статья подана
16.10.2013 г.*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

В роботі виявлено особливості обліку платників ПДВ, підґрунтям якого є Податковий кодекс України. Визначено основні проблеми в процесі організації обліку платників ПДВ, особливо щодо неправомірного завищення сум ПДВ, які підлягають бюджетному відшкодуванню в Україні. Визначено реєстр аналітичного обліку з ПДВ основою якого виступає Реєстр виданих та отриманих податкових накладних. Обґрунтовано технологію відображення показників податкового обліку з ПДВ, такий варіант обліку зменшує витрати на його ведення за рахунок ліквідації дублювання одних і тих даних в різних системах обліку.

Ключові слова: облік, платники податків, ПДВ, Податковий кодекс України, проблеми.

Постановка проблеми. Податок на додану вартість (ПДВ) є одним із основних наповнювачів бюджету України та найпроблемнішим з усіх податків, як з точки зору його обліку, так і з позицій його адміністрування. Практика вимагає пошуків нових шляхів вдосконалення обліку складових ПДВ. Практика свідчить, що в обліку розрахунків по податку на додану вартість виникає багато питань, непорозумінь та суперечностей щодо правильного застосування податкових норм, визнання в обліку сум податкового зобов'язання та податкового кредиту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням методологічних процесів організації обліку ПДВ присвятили свої роботи такі фахівці, як М. Альбіна [5, с. 21], Е. С. Гейер [6, с. 18], О. О. Дудоров [8, с. 248], А. О. Нікітішин [9, с. 39], П. М. Павлюк [10, с. 49], Т. Семененко [11, с. 42]. Але, не в повному обсягу залишаються невизначеними саме проблеми обліку платників ПДВ в Україні.

Метою дослідження є з'ясування та дослідження проблемних аспектів в обліку платників ПДВ згідно діючого Податкового кодексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порядок обліку платників ПДВ має свої особливості. Платник ПДВ [1] – особа, яка згідно із Податковим кодексом України зобов'язана здійснювати утримання і внесення до бюджету податку, сплачуваного покупцем, або особа, що імпортує (пересилає) товари на митну територію України.

Згідно із Податковим кодексом України платником ПДВ є [1]: особа, обсяг оподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг) якої протягом будь-якого періоду з останніх дванадцяти календарних місяців перевищував 3600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; особа, яка імпортує (пересилає) товари на митну територію України; особа, яка здійснює на митній території України підприємницьку діяльність з торгівлі за готівкові кошти незалежно від обсягів продажу.

В процесі доопрацювання Податкового кодексу України з'являються і відповідні зміни в обліку платників податку ПДВ. Так, в 2012 році з'явилася можливість виписувати податкові накладні в електронній формі (закон № 4843, набувший чинності 01 липня, вніс в п.201.1 ПКУ додатковий підпункт із цього приводу) [2]. Право вибору форми складання податкової накладної надано лише покупцеві, а не за погодженням сторін. Термін реєстрації в єдиному державному реєстрі податкових накладних скоротився з 20 до 15 днів.

До поліпшень можна віднести можливість відновити частину вхідного ПДВ на підставі бухгалтерської довідки. Порядок складання цієї довідки поки що станом на початок 2013 року не встановлений [4].

За минулий рік був декілька підкоригований механізм проведення річного перерахунку розподілу податкового кредиту по ПДВ (були внесені зміни в статтю 199 ПК). Зміни в цій статті майже повністю збіглися з баченням цієї ситуації Державною податковою службою України, викладеним





трохи раніше в узагальнюючій податковій консультації №129 від 16.02.12г [4].

Істотно спростилася процедура добровільної реєстрації платником ПДВ. Тепер не важливі ані співвідношення продажів, здійсненим іншим платникам ПДВ, ані об'єми продажів оподаткувань за попередніх 12 місяців, ані розмір статутного фонду або загальна балансова вартість активів. Головне – відповідати критеріям з підпункту 14.1.139 ПК [1].

Крім того ДПС написала, що жодним нормативним актом не встановлена необхідність у візуванні заяв на реєстрацію платником ПДВ у податковій міліції та інших підрозділах податкової інспекції відповідно до листу ДПС № 3208/0/71-12/18-3117 від 12.09.2012 р. Виставки за кордоном – не об'єкт обкладення ПДВ згідно з листом ДПС № 9602/5/15-3416 від 06.07.2012 р. [3].

ДПСУ в листі № 808/7/15-3417-16 від 12.01.2012 р. вказала, що термін давності для від'ємного залишку ПДВ в рядку 24 декларації – до повного погашення (а термін 1095 днів для цих сум не передбачений). У багатьох районних податкових інспекціях виникала така проблема і на сьогодні питання вичерпане [4]. Пізніше ГНС підтвердила це в листі №10155/7/15-3417-03 від 06.04.2012р [4].

ДПС обґрунтувала в своїй базі податкових знань (Підкатегорія 130.05): помилково зараховані грошові кошти не збільшують податкові зобов'язання. Це обґрунтовується тим, що об'єктом обкладення ПДВ є постачання товарів або послуг, а помилково зараховані засоби під це визначення об'єкту оподаткування.

Так, проблемною залишається сфера в організації обліку платників ПДВ щодо завищення податкового кредиту з такого податку та неправомірного завищення сум ПДВ, що підлягають бюджетному відшкодуванню в Україні, а саме [11, с. 43]:

1) оформлення продажу товару через декілька фіктивних підприємств перед здійсненням експортної операції за межі митної території України для збільшення ціни товару та відшкодування податку на додану вартість;

2) імпорт товарів на митну територію України за заниженими цінами;

3) фіктивний експорт, тобто експорт товарів за межі митної території України

лише на папері і без фактичного вивезення товару;

4) реалізація товарів на митній території України за цінами, які є меншими від цін придбання;

5) експорт товарів, які повертаються контрабандним шляхом на митну територію України з подальшим оформленням їх повторного експорту;

6) створення фіктивного податкового кредиту за допомогою фіктивних підприємств.

Аналізуючи відображення податкового зобов'язання та податкового кредиту з ПДВ в обліку необхідно зазначити про наступні проблеми та суперечності, які виникають в результаті неузгодженості нормативно-правових актів, які регулюють облік ПДВ [12, с. 52]:

правило першої події - визначене податковим законодавством зумовило те, що момент відображення зазначених показників для цілей оподаткування не збігається з моментом визнання доходів та витрат в бухгалтерському обліку. Це відповідно є причиною розбіжностей показників у фінансовій та податковій звітності;

різне трактування понять, звичайна ціна та митна вартість призводить до невідповідності договірної вартості та відповідно нарахованої та сплаченої суми ПДВ при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

Прийняття Податкового кодексу України спричинило вдосконалення механізму відшкодування податку на додану вартість. Так Податковим кодексом України передбачено введення [1]:

автоматичного відшкодування податку на додану вартість тим суб'єктам, що сумлінно та своєчасно його сплачують;

єдиного електронного реєстру податкових накладних;

відповідальності, яку має нести держава у випадку несвоєчасного відшкодування податку на додану вартість з бюджету держави, у розмірі 120% облікової ставки НБУ.

Технічно показники податкового обліку з ПДВ відображаються у певній послідовності (рис. 1).

Зазначені документи та реєстри не застосовують в системі бухгалтерських рахунків. Характерними рисами податкового обліку ПДВ на сучасному етапі розвитку економіки виступають застосування окремих правил виникнення й обліку податкового зо-

бов'язання та податкового кредиту (за правилом першої події або касовим методом), окремого первинного документу, окремих

аналітичних реєстрів, правил коригування зобов'язань і кредиту.

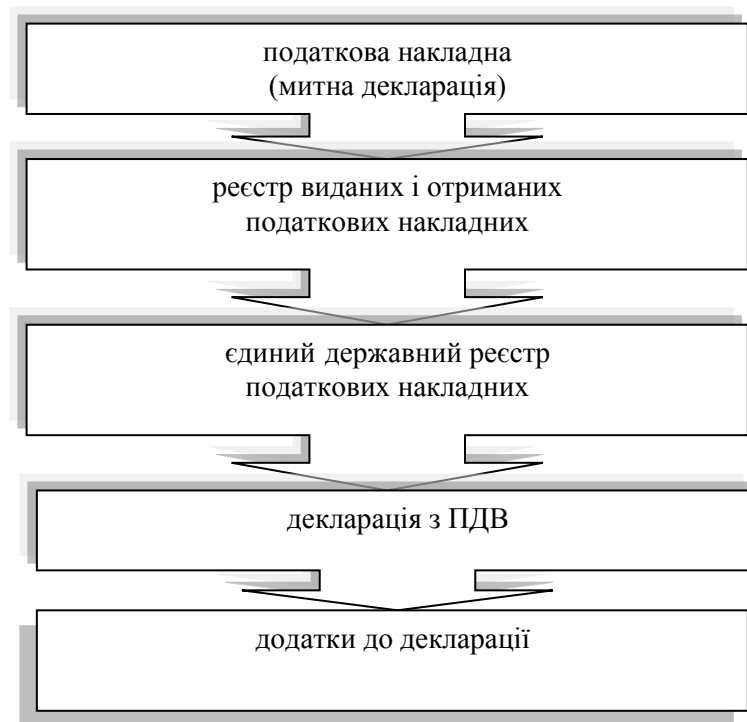


Рис. 1. Організація податкового обліку ПДВ

Джерело: розроблено авторами

Порядок бухгалтерського фінансового обліку операцій на субрахунку 641/ПДВ (або субрахунку 6415 в програмі 1С Бухгалтерія) [7, с. 32] не впливає жодним чином на показники декларації з ПДВ. Останні формуються за правилами і нормами розділу У Податкового кодексу України [1]. Цей постулат є характерним для будь-якого податку, у тому числі, й ПДВ. Різниця у підходах до оформлення показників податкової накладної та документів бухгалтерського обліку є доволі суттєвою. Значна частина специфічних податкових операцій податкового обліку з ПДВ (до 50 %) в бухгалтерському фінансовому обліку не оформляються документально і не проводяться по рахунках. Таку групу операцій називають як “податкові різниці з ПДВ”. За характером вони є постійними. Доцільно обмежитися лише фіксуванням в бухгалтерському реєстрі ПДВ (картка рахунку, журнал-ордер по субрахунку 641\ПДВ) підсумкових місячних даних податкового обліку (реєстру накладних) щодо сум податкового зобов'язання та податкового кредиту [5, с. 22]. Такий варіант обліку зменшує витрати на його ведення за рахунок ліквідації дублювання одних і тих даних в різних сис-

темах обліку. В автоматизованому програмному забезпеченні це може бути досягнуто введенням команди “Групувати за ознакою кореспонденції рахунків”. Тип моделі взаємозв'язку інформації податкового та фінансового обліку з ПДВ може оцінюватися як автономна модель [9, с. 44].

Реєстром аналітичного обліку з ПДВ в Україні виступає Реєстр виданих та отриманих податкових накладних (Реєстр ПН). Із січня 2011 року платники ПДВ ведуть оновлений Реєстр за формою та в порядку, які затверджено наказом ДПАУ від 24.12.2010 р. № 1002 (за текстом – наказ № 1002) [9, с. 45]. Щомісяця передбачено подання до органу ДПС копії записів у реєстрі в електронному вигляді [6, с. 19]. Цей порядок стосується усіх форм декларації з ПДВ, у тому числі, і за окремими видами діяльності – сільськогосподарськими підприємствами, які обрали спеціальний режим оподаткування, переробними підприємствами усіх форм власності за реалізовані ними молоко, молочну сировину та молочні продукти, м'ясо та м'ясопродукти, іншу продукцію переробки тварин, закуплених у живій вазі тощо. Такі платники складають окремі форми деклара-





цій і відповідно окремі реєстри до кожної форми податкової декларації з ПДВ. Крім того, окремий облік і окремі форми реєстрів ведуть уповноважені сторони в рамках виконання договорів про спільну діяльність, договорів управління майном та угод про розподіл продукції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідивши недоліки обліку платників податку на додану вартість вважаємо за можливе запропонувати такі шляхи вирішення досліджених проблем:

1) обмежити перелік пільг, залишити тільки пільги, що стосуються предметів першої необхідності;

2) в аналітичному обліку до субрахунку 644 «Податковий кредит» доцільно відкрити аналітичні рахунки для підтвердженого і непідтвердженого податкового кредиту.

Виконання цих завдань у повному обсязі забезпечить досягнення високої ефективності організації обліку податку на додану вартість в найкоротші строки.

Таким чином, для усунення проблемних аспектів організації обліку платників ПДВ доцільним є використання альтернативних варіантів елементів облікової політики в частині розрахунків з ПДВ, що впливають на його бухгалтерський облік. В організації обліку ПДВ повинні закріплюватися елементи, що впливають на первинне спостереження (спосіб заповнення службових полів, нумерації та особливості виписування податкових накладних), вартісне оцінювання (процедура розподілу сум податкового кредиту між операціями, що оподатковуються та не оподатковуються ПДВ), групування та систематизацію (порядок формування показників фінансової та податкової звітності в частині розрахунків з ПДВ, перелік субрахунків, призначених для обліку розрахунків з ПДВ, методики ведення окремого обліку розрахунків з ПДВ) та підсумкове узагальнення (порядок відображення податкового кредиту у декларації з ПДВ за податковими накладними, отриманими у наступних звітних періодах). Закріплення таких елементів дозволяє урегулювати невизначені законодавством або варіативні аспекти бухгалтерського обліку розрахунків з ПДВ на рівні суб'єкта господарювання.

Література

1. Податковий кодекс України. Видавництво: Преса України, 2010 р. – 400с.
2. Закону України «Про національну систему кваліфікацій» № 4843 від 19.05.2010р.
3. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом МФУ від 30.11.99 р. №291 // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – №12. – С.59-120.
4. Лист ДПС «Про розгляд реєстраційних заяв платників ПДВ» України від 12.09.2012 № 3208/0/71-12/18-3117.
5. Альбіна М. Податкова звітність з ПДВ/ Вісник податкової служби України // 2011, № 45, с. 21-25.
6. Гейер Е.С. Моделі взаємодії бухгалтерського обліку та оподаткування прибутку / Бухгалтерський облік і аудит, 2011, № 11, с. 18-25.
7. Гарасим П.М., Гарасим А.П., Хомин П.Я. Податковий облік і звітність на підприємствах (єдність і розходження з національними стандартами). Монографія. – Л.: Українські технології, 2011. – 167 с.
8. Дудоров О.О. Кримінально-правова протидія безпідставному відшкодуванню податку на додану вартість / О. О. Дудоров // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби. – 2010 р. – № 1(40). – С. 248-256.
9. Нікітішин А.О. Адміністрування податків в умовах фінансово-економічної кризи / А. О. Нікітішин // Фінанси – 2010 р. – С. 39-45.
10. Павлюк П.М. Облік ПДВ: шляхи удосконалення / Бухгалтерський облік і аудит // 2008, № 1 с. 49-54.
11. Семененко Т. Проблемні питання обліку податкових зобов'язань з ПДВ у контексті Податкового кодексу України / Т. Семененко // Бухгалтерський облік і аудит. – № 7 – 2011. – с. 42-45.
12. Семенко Т. М. Податковий і фінансовий облік ПДВ згідно Податкового кодексу України / Т. М. Семенко // Облік і фінанси АПК. – 2011 р. – № 2. – С. 52-57.

References

1. Podatkovij kodeks Ukraïni. Vidavnicтво: Presa Ukraïni, 2010 r. – 400s.
2. Zakonu Ukraïni «Pro nacionalnu sistemu kvalifikacij» № 4843 vid 19.05.2010r.
3. Instrukciya pro zastosuvannya planu raxunkiv buxgalterskogo obliku aktiviv, kapitalu, zobov'yazan i gospodarskix operacij pidpriemstv i organizacij, zatv. nakazom mfu vid 30.11.99 r. №291 // Vse pro buxgalterskij oblik. – 2011. – №12. – s.59-120.
4. List DPS «Pro rozglyad reestracijnix zayav platnikov PDV» Ukraïni vid 12.09.2012 № 3208/0/71-12/18-3117.
5. Albina M. Podatkova zvitnist z PDV/ Visnik podatkovoi sluzhbi Ukraïni // 2011, № 45, S. 21-25.
6. Gejer E.S. Modeli vzaemodii buxgalterskogo obliku ta opodatkovannya pributku / Buxgalterskij oblik i audit, 2011, № 11, S. 18-25.
7. Garasim P.M., Garasim A.P., Xomin P.Ya. Podatkovij oblik i zvitnist na pidpriemstvax (ednist i rozxodzhennya z

nacionalnimi standartami). Monografiya. – L.: Ukraïnski tehnologii, 2011. – 167 s.

8. Dudorov O.O. Kriminalno-pravova protidiya bezpidstavnomu vidshkoduvannyu podatku na dodanu vartist / O. O. Dudorov // Naukovij visnik nacionalnogo universitetu derzhavnoi podatkovoi sluzhbi. – 2010 r. – № 1(40). – S. 248-256.
9. Nikitishin A.O. Administruvannya podatkov v umovax finansovo-ekonomichnoi krizi / A. O. Nikitishin // Finansi – 2010 r. – S. 39-45.
10. Pavlyuk P.M. Oblik PDV: shlyaxi udoskonalennya / Buxgalterskij oblik i audit // 2008, № 1 S. 49-54.
11. Semenenko T. Problemni pitannya obliku podatkovix zobov'yazan z pdv u konteksti podatkovogo kodeksu ukraïni / T. Semenenko // Buxgalterskij oblik i audit. – № 7 – 2011. – S. 42-45.
12. Semenka T. M. Podatkovij i finansovij oblik pdv zgidno podatkovogo kodeksu ukraïni / T. M. Semenka // Oblik i finansi apk. – 2011 r. – № 2. – S. 52-57.

Лихоносова А. С., Марченко В. С.

Проблемные аспекты организации учета плательщиков налога на добавленную стоимость

В работе исследованы особенности учета плательщиков НДС, основой которого является Налоговый кодекс Украины. Определенно основные проблемы в процессе организации учета плательщиков НДС, особенно относительно неправомерного завышения сумм НДС, которые подлежат бюджетному возмещению в Украине. Определенно реестр аналитического учета НДС, основой которого выступает Реестр выданных и полученных налоговых накладных. Обоснована технология отражения показателей налогового учета по НДС, такой вариант учета уменьшает расходы на его ведение за счет ликвидации дублирования одних и тех данных в различных системах учета.

Ключевые слова: учет, налогоплательщики, НДС, Налоговый кодекс Украины, проблемы.

Likhonosova G., Marchenko V.

Aspects of accounting issues taxpayers value added tax

The paper revealed features of accounting VAT payers based upon the Tax Code of Ukraine. The main problems in the process of registration of VAT payers, especially regarding improper overstatement of VAT to be refunded budget in Ukraine. Definitely registry analytical accounting VAT base which supports Registry issued and received tax bills. The technology display the taxation of VAT, this option reduces the accounting cost of its maintenance by eliminating the duplication of one and the data in different systems of accounting.

Keywords: accounting, taxpayers, VAT, Tax Code of Ukraine, problems.

Рецензент: Гончаров В. М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та трудових ресурсів Луганського національного аграрного університету, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Goncharov V. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Business economics and labour recourses Department Luhansk national agrarian university, Luhansk, Ukraine.

e-mail: vgonch@lnau.lg.ua

Стаття подана
10.11.2013 р.



THEORETICAL AND TOPICAL ASPECTS OF STATE BUDGETARY MECHANISM FUNCTIONING

Theoretical approaches to interpretation of the «budgetary mechanism» notion have been studied, problematic aspects have been outlined and proposals concerning clarification of its components have been generated. It has been suggested, in particular, to treat budgetary mechanism as the established by the state means that are applied for practical realization of objectives and measures, envisaged by the budgetary policy, while the «budget lever» should be understood as a corresponding tool by which stimulation and limitation of influence on the process of formation and budget resources use is accomplished. A conceptual model of the budgetary mechanism has been constructed along with distinguishing of institutional and functional aspects within it, as well as the place of social and economic development of regions in this model has been shown.

Keywords: budget, budgetary policy, budgetary mechanism, methods, instruments, levers.

The problem to research in general.

Provision of Ukraine's stable social and economic development to a great extent depends on efficient application of corresponding budgetary policy instruments realization among which budgetary mechanism has central place. By dint of it distribution and redistribution of produced value in space and time are carried out; it becomes possible to provide production of non-market social benefits across the territory of the state, investment projects are implemented, etc.

Though, diverse interpretation of 'budgetary mechanism' term, equation of its forms with methods and instruments with levers incurs incomprehension of the very essence of budgetary mechanism and results in taking groundless managerial decisions. That is why investigation of theoretical and topical aspects of this mechanism arrangement and functioning is an issue of prime importance, especially in scopes of integration and globalization processes inherent to Ukraine modern development.

The analysis of the recent research and publications. The issue of budgetary mechanism arrangement and functioning has been touched by S. Bulhakova, O. Vasylyk, V. Demyanyshyn, L. Yermoshenko, V. Fedosov, S. Yuriy, and others in their works. Though lack of unified treatment of unveiling the essence of the stated notion complicates its understanding and makes it efficient usage to be impossible.

Having agreed with the statement that 'there is a good reason to consider budgetary

mechanism as an objective economic phenomenon, on one hand, and as practical model of this phenomenon implementation, on the other hand' [5, p. 56], we believe that obligation of clear understanding of the essence of budget economic category and content and forms of its performance should be emphasized.

According to P. Leonenko, V. Osetsyki, A. Ilyenko, P. Yukhymenko, and others 'budget, as an economic category, reflects financial relations regarding establishment and use of state money resources centralized fund' [14, p. 223]. K. Pavlyuk while studying budget pays main attention to this category content and believes that budget is '... a part of gross domestic product value, separated in the process of its movement as public money fund being at the disposal of bodies of state authority and local self-government and is spent for economic, social, and political goals affirmed by the society through executive bodies' [12, p. 32]. M. Karlin emphasizes budget form understanding major financial plan, centralized money fund, and means of redistribution of national income under this notion [6, p. 21]. To budget form and not to its essence or content attention is drew by V. Andrushchenko, who sees the state budget to be '...statutorily (on the basis of selecting some social and economic as well as political priorities) analytically reasoned calculation of charges envisaged for some period, predetermined by scope and structure of benefits, services and transfers provided by state and money re-



ceipts with striking general balance aimed for the payment of the above' [1, p. 594].

Basing on the above stated approaches to understanding 'budget' term, it becomes possible to summarize budgetary mechanism interpretations encountered in scientific literature, **what is the purpose of the study.**

The main research results with justification. Some scientists while investigating budget as economic category understand assembly of peculiar relations as budgetary mechanism. In particular, V. Demyanyshyn finds that taking into account the essence of state budget as objective economic category, budgetary mechanism shall be understood as 'assembly of budgetary relations' kinds, harmonization of their sequence and interrelation during establishment and usage of state money resources centralized fund' [4, p. 242]. S. Bulhakova and L. Yermoshenko affirm that budgetary mechanism is '... an assembly of ways of budgetary relations arrangement being applied by the state in order to provide proper conditions for economic and social development' [16, p. 100]. We cannot agree with budgetary mechanism interpretation as an assembly of some relations, since relations arise in the process of budgetary mechanism establishment and usage and do not compose it.

At the same time, V. Demyanyshyn having considered budget by content as state money resources centralized fund, suggests to understand budgetary mechanism as 'assembly of specific methods, forms, levers, instruments, incentives, and sanctions that provide mobilization and usage of state budget fund financial resources' [4, p. 242]. Much of the same definition of budgetary mechanism is suggested by O. Kovalyuk who states that it is "... an assembly of forms and methods, levers and instruments of budget financial resources mobilization and usage' [9, p. 277].

When contemplating budget as state major financial plan, i.e. by form, budgetary mechanism is understood as 'assembly of ways and techniques for mobilization of specific income kinds, distribution and direction of expenses of major financial plan of state and bodies of self-government' [4, p. 242].

T. Kovalyova treats the issue practically as well and considers it as a complex of con-

trols, aimed at budgetary policy implementation, in other words, budgetary mechanism is called mechanism of controlling budgetary process, implementation principles and functions of budgetary system and budgetary policy on the basis of budgetary and taxation law norms [10, p. 59]. We cannot agree with equation of budgetary mechanism with mechanism of controlling budgetary process, since we believe that it would be more reasonable to use the term 'budgetary process controlling system' in the process of functioning whereof the corresponding budgetary policy will be implemented at each stage of budgetary process by dint of budgetary mechanism. In order to justify this thesis let us refer to definition by I. V. Zapatrina who states that 'budgetary mechanism is an instrument for bringing budgetary system into conformity with external environment that is constantly changing due to application of specific forms and methods of budgetary management' [7, p. 170-171].

The interpretation given in the financial and credit encyclopaedia appears quite generic from our view, stating that the budget mechanism is "...an integral part of the financial mechanism, which is represented by a set of types and forms of budget relations, specific methods of mobilization and the use of budgetary funds, planning and financing principles, conditions and methods of financial control" [15, p. 150].

From the definitions described above, we have concluded that most scientists treat the budget mechanism not only from a theoretical but also from a practical point of view, as a practical model of budget policy realization for the performance of the budget system.

Thus, the budget mechanism can be defined as a set of organizational, methodological, legislative and regulatory provision that support the performance of the state budget and regulate budget relations in the society. It is also set of methods, tools (procedures) and levers that through a certain managerial decisions are implemented during formation and use of centralized monetary resources of the state and its territorial-administrative units or the regions concerned.

The budget mechanism has been interpreted by many scientists, focusing on its im-



impact on the socio-economic development of the country. In particular, M. Krupka admits that the budget mechanism is "... a set of forms, methods, levers and tools that use the state budget and impact on its socio-economic development" [11, p.212].

According to S. Bulgakov and L. Yermoshenko, the budget mechanism is "...a set of methods of organizing budget relations that the state uses to ensure proper conditions for economic and social development" [16, p.100].

It is worth mentioning that the prosperity of Ukraine as of any other state generally depends on the socio-economic development at the country level and the regional level in particular. The state and local budgets do play

a significant role in this process, especially at the regional level. Therefore, we find it reasonable to distinguish a budget mechanism of socio-economic development at regional level as a part of the state budget mechanism.

With this in aim, we have built a conceptual scheme of the budget mechanism. First of all, in this scheme one should distinguish institutional (when studying the budget and the budget system against the organizational structure and considering the budget as a legal document) and functional (when studying the budget against the form as an underlying financial plan of the state or against the content as centralized funds of state monetary resources) aspects (Fig.1).

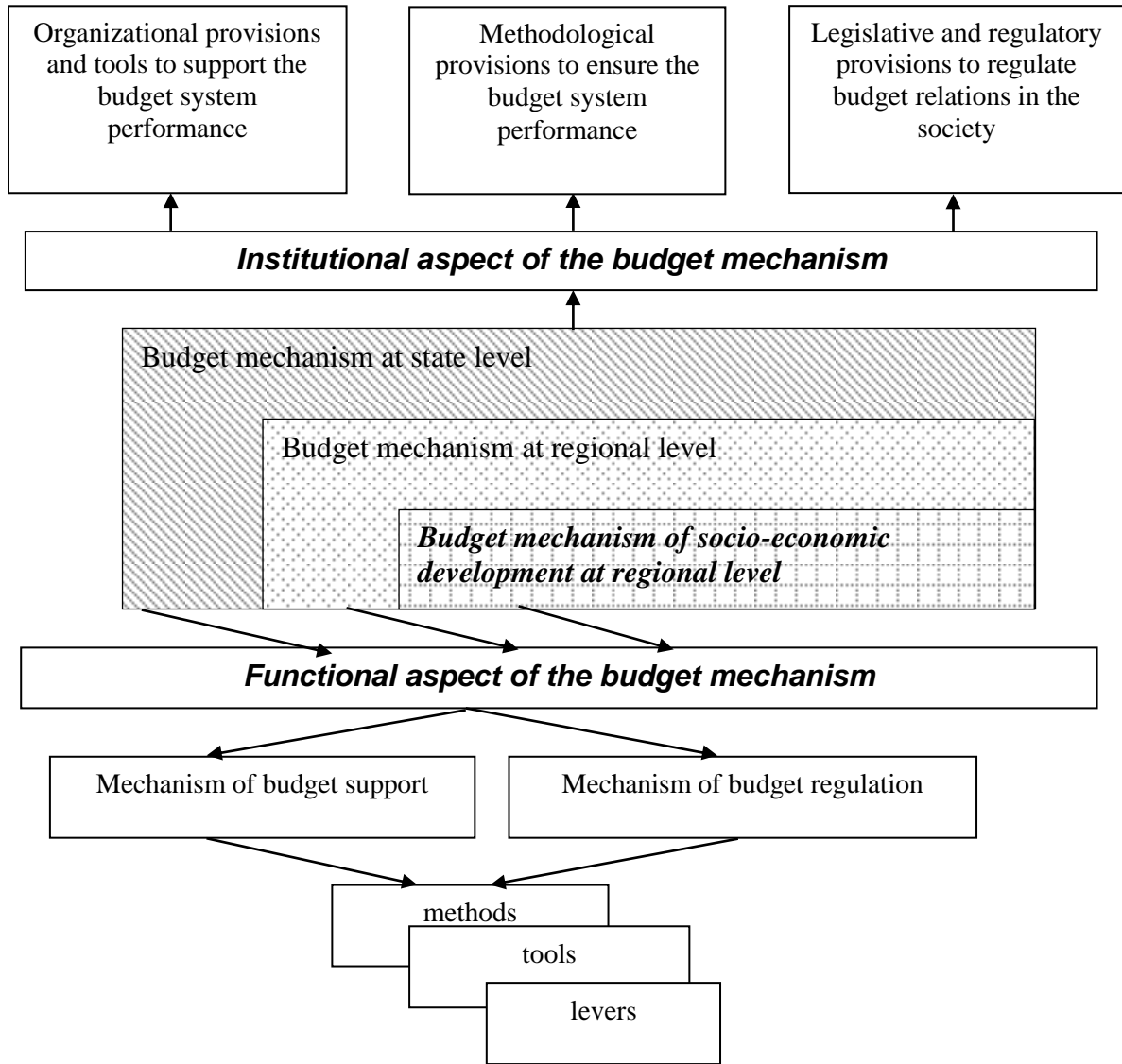


Fig 1. Conceptual model of the budget mechanism

Source: developed by the author



In our way of thinking, the institutional aspects of the budget mechanism include: organizational and methodological provisions and tools which ensure the performance of the budget system, as well as legislative and regulatory provisions that control the budget relations in the society.

The budget mechanism should make the state perform functions placed upon it by budget funds management.

Based on the interpretation of the function as a “purpose ...” [13, p.630] and given that the budget mechanism in most definitions is considered from a theoretical and practical perspective as a tool for regulating social and economic processes, as a practical model of fiscal policy and model of practical use to ensure the performance of the country's budget system, the mechanism of the functional aspects include: budget support mechanism and the mechanism of budget regulation.

It is worth mentioning that both mechanisms complement each other and can be distinguished only theoretically. In practice, “the budget support performs the functions of regulation at the same time as regulation can perform the function of the budget support” [2, p. 45].

The budget support determines the mobilization forms of respective resources in the budgets at different levels, mobilization itself of these resources and finance related tasks and programs aimed at the development of the country as a whole or a region in particular.

The essence of the budget regulation is that the state, with its appropriate methods and tools of distributive and redistributive policy, performs the functions, while ensuring achievement of goals aimed at its development, including the regions.

We would like to admit that each type of the budget mechanism has in its arsenal a range of appropriate methods, tools and levers. In economic literature the structural elements of the budget mechanism, in addition to above mentioned ones, include forms, incentives and sanctions. It should be noted that there is no single approach to apply. One cannot distinguish clearly between the attributes of the methods, tools and levers.

We should point out that financial literature determines the “lever” category as a

mean which may promote the development of something, or enliven, intensify the activity of something through the use of some method [10, p. 38; 3, p. 72], while the method is a way, method or a system of methods to attain any goal, to perform some operation [13, p. 354]. In view of the above, the term “budget lever” should be understood as a corresponding mean, with the help of which stimulation or limitation of influence on the process of formation and use of budget resources is being performed. Budgetary mechanism levers remain effective within corresponding budget tool and are the most mobile constituent of the budgetary mechanism.

Budgetary mechanism tools, at the same time, are the means, established by the state, which are used for practical realization of tasks and measures, envisaged by the budgetary policy. They point at economic substance of a separate set of budgetary relations and are closely interrelated. Each tool generates some economic burden and has objective scope of use. That is why expansion of efficacy of one tool at the expense of the other may have negative influence on the budgetary mechanism functioning in general.

The authors of monograph “The Basis of State Budgetary Policy Formation” point out the levers of budgetary mechanism claiming that they should include budget planning and regulation; budget performance; budget standards; limits; reserves; budgetary funds management system [8, p.174]. However, we believe that budget planning and budgetary funds day-to-day management should belong to the methods of budgetary mechanism. According to V.G. Demyanyshyn [4, p. 238] budget forecasting, budget programming, budgetary control, budgetary rationing and budgetary reporting should also be referred to the latter. We think that the methods of budgetary mechanism should also include budgetary crediting, budgetary financing and taxation since they all may be referred to the ways of achievement of a corresponding objective. We have defined the budget regulation as one of the main functional components of budgetary mechanism, i.e. functions. As far as the budget performance is concerned, we believe that it should be referred to the budgetary mechanism tools.





Each of the mentioned budgetary mechanism methods has a certain set of budget tools and levers. Budget legislation, system of budget levers indicators assessment, information support, etc. are the legal and organizational framework of budget methods and tools.

Many scientists single out either budgetary mechanism tools or levers, very often equating them. Demyanyshyn separated levers from tools in his research and to the main tools of budgetary mechanism attributes the following: norms and standards, limits, tax rates, wage rates, interests for loans and interests for government loans. The levers include: incomes, taxes, nontax revenues, inter-budget transfers, expenses, expenditures, budget investments, budgetary allocations, public budget loans, budget reserves, grants-in-aid, grants, subsidies and government loans [4, p. 238].

As far as we understand the terms “budgetary mechanism tools” and “budgetary mechanism levers”, the tools should include: budget spending report, budget estimates, draft budget, budget request, budget projects, budgetary allocations, budget assignments, budget reserves, budget revenues, including taxes and charges, nontax payments, income from capital transactions and inter-budget transfers (grants-in-aid, grants), government loans, budgets expenditures, including their expenses, audit and inspection.

At the same time, we suggest that the budgetary mechanism levers, which strengthen or weaken the influence of some budget tool, should comprise: budget incentives and sanctions, budget commitment, debt obligation and warranty responsibility, tax rates, tax allowances, tax holidays, wage rates, scholarship amount, interests on loan, etc.

Conclusions and recommendations for further research. State budget mechanism is a set of organizational, methodological, legislative and regulatory provisions that ensure functioning of the state budgetary system and regulate budgetary relations in the society. It is also set of methods, tools (procedures) and levers that through certain managerial decisions are implemented during formation and use of centralized monetary resources of the state and its regions.

The methods of budgetary mechanism comprise: budget planning and forecasting, budgetary rationing, taxation, budgetary funds day-to-day management, budgetary financing,

budgetary control, budgetary reporting, budgetary crediting, etc.

The tools of the budgetary mechanism should, in our opinion, include budget request, draft budget, budget spending report, budget projects, budgetary allocations, budget assignments, budget commitments, budget revenues, budget expenditures, audit and inspection, while the levers should include budget incentives, sanctions, tax rates, tax allowances, wage rates and others.

We should also mention that the list of methods, tools and levers of the budgetary mechanism is not all-inclusive and may be improved and completed according to actual requirements.

We believe that the suggested conceptual approaches to the budgetary mechanism make it possible to regulate nomenclature of the given topic and apply all of its structural elements in practice more effectively.

References

1. Budget management: textbook / [V. Fedosov, V. Oparin, L. Safonova and others.]; under the general editorship of V. Fedosov. – K.: KNEU, 2004. – 864 p.
2. Vasylyk O.D. Budget system of Ukraine: textbook / O. D. Vasylyk, K. V. Pavlyuk. – K.: Educational Materials Center, 2004. – 544 p.
3. Great dictionary of the modern Ukrainian language /Compiler and chief editor V.T. Busel. -K.; Irpin: PTC “Perun”, 2004. – 1440 p.
4. Dem'yanyshyn V.G. Theoretical conceptualization and practical implementation of budget doctrine of Ukraine: monograph / V.G. Demyanyshyn – Ternopil: TNEU, 2008. – 496 p.
5. Dem'yanyshyn V. Theoretical basis of the state budget mechanism / V. Demyanyshyn // Bulletin of the Kyiv National University of Trade and Economics. – 2008. – No.1. – 56-67 p.
6. Public finances in the transitive economics: study guide / [M.I. Karlin, L.M. Horbach, L.Y. Novosad and others]; under the general editorship of M.I. Karlin, Doctor of Economics, Professor– K.: Kondor, 2003. – 220 p.
7. Zapatrina I.V. Budget mechanism of economic growth: monograph / I. V. Zapatrina.

– K.: Institute for socioeconomic strategies, 2007. – 528 p.

8. The basis of the state budgetary policy formation : scientific monograph / M.M. Yermoshenko, S.A. Yerohin, I.O. Pluzhnikov, L.M. Babych, A.M. Sokolovska, Y.V. Cherednychenko; under the scientific editorship of M.M. Yermoshenko, Doctor of Economics, Professor. – K. : NAM, 2003. – 284 p.

9. Kovaleva T.M. Budget and budgetary policy in the Russian Federation [study guide] / T.M. Kovaleva, S.V. Barulin. – M.: KNORUS, 2006. –208 p.

10. Kovalyuk O.M. Financial mechanism of the Ukrainian economy organization (theory and practice issues). Monograph / O. M. Kovalyuk. – Lviv: Lviv Ivan Franko National University Publishing Center, 2002. –396 p.

11. Krupka M.I. Financial and credit mechanism of innovation-driven development of Ukraine’s economy / M. I. Krupka. – Lviv: Lviv Ivan Franko

12. Pavlyuk K. V. Budget and budgetary process in the context of the transitive economy of Ukraine: Monograph / K. V. Pavliuk. – K.: FRI, 2006. – 584 p.

13. Dictionary of Foreign Words [Text] / compiled by: S. M. Morozov, L. M. Shkaraputa. — K. : Naukova Dumka, 2000. — 680 p.

14. Financial Theory: study guide / [Leonenko P. M., Yuhymenko P. I., Ilyenko A. A. and others]; under the general editorship of O. D. Vasylyk. – Kyiv: Educational Materials Center, 2005. – 480 p.

15. Financial and Credit Encyclopedic Dictionary / [under the general editorship of A. H. Gryaznova]. – M.: Finance and Statistics, 2002. – 1168 p.

16. Development and Functioning of the Budget System of Ukraine: monograph/ [S. O. Bulhakova, O. T. Kolodiy, L. V. Yermoshenko and others]; under the general editorship of A. A. Mazaraki. – K.: Knyha, 2003. – 344 p.

Лопушняк Г. С., Ливдар М. В.

Теоретико-проблемні аспекти функціонування бюджетного механізму держави

Досліджено теоретичні підходи до трактування поняття “бюджетний механізм”, виділено проблемні аспекти та сформовано пропозиції щодо уточнення його складових. Зокрема, запропоновано під інструментами бюджетного механізму розуміти встановлені державою засоби, що застосовуються для практичної реалізації завдань і заходів, передбачених бюджетною політикою, а термін “бюджетний важіль” трактувати як відповідний засіб, за допомогою якого здійснюється стимулювання або обмеження впливу на процес формування і використання бюджетних ресурсів. Побудовано концептуальну модель бюджетного механізму із виділенням у ній інституційного та функціонального аспектів, а також показано місце у цій моделі бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: бюджет, бюджетна політика, бюджетний механізм, методи, інструменти, важелі.

Лопушняк Г. С., Ливдар М. В.

Теоретико-проблемные аспекты функционирования бюджетного механизма государства

Исследованы теоретические подходы к трактовке понятия "бюджетный механизм", выделено проблемные аспекты и сформированы предложения по уточнению его составляющих. В частности, предложено под инструментами бюджетного механизма понимать установленные государством средства, применяемые для практической реализации задач и мероприятий, предусмотренных бюджетной политикой, а термин "бюджетный рычаг" трактовать как подходящее средство, с помощью которого осуществляется стимулирование или ограничение воздействия на процесс формирования и использования бюджетных ресурсов. Построено концептуальную модель бюджетного механизма с выделением в ней институционального и функционального аспектов, а также показано место в этой модели бюджетного механизма социально-экономического развития регионов.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, бюджетный механизм, методы, инструменты, рычаги.

Рецензент: Черевко Г. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства» Львівського національного аграрного університету, м. Львів, Україна.

Reviewer: Cherevko G. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Economics Enterprise Department Lviv National Agrarian University, Lviv, Ukraine.

e-mail: lnay@mail.lviv.ua

Стаття подана
25.11.2013 р.



СВІТОВА ПРАКТИКА ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

У статті досліджено зарубіжний досвід управління державним боргом. Проведено аналіз боргового навантаження на економіку розвинених країн світу. Окреслено основні підходи до інституційного забезпечення управління державними запозиченнями. Визначено, що у світовій практиці сформувався три основні інституційні моделі управління державним боргом: урядова, банківська та агентська. Наведено особливості побудови кожної із моделей на прикладі конкретних країн. Надані рекомендації щодо вдосконалення вітчизняної системи боргового менеджменту.

Ключові слова: управління державним боргом, інституційне забезпечення, боргове навантаження, інституційні моделі.

Постановка проблеми. В останнє десятиріччя однією з найбільш актуальних проблем, що постали перед світовим економічним співтовариством є вирішення питання державної заборгованості. Розгортання кризових явищ у глобальному фінансовому просторі ще більше загостило боргову ситуацію. Незважаючи на реалізацію заходів, спрямованих на стримування приросту державного боргу більшості країн світу, загальний розмір світових боргів продовжує збільшуватися. Оскільки українська фінансова система є досить чутливою до макроекономічних дисбалансів, то пошук шляхів врегулювання боргової проблеми набирає все більшої актуальності. За таких умов дослідження зарубіжної практики управління державним боргом надає можливість обрати прийнятні для України механізми вирішення проблеми державного боргу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти існування державного боргу розглядалися такими вітчизняними вченими як: О. Барановський, Т. Богдан, О. Василик, А. Гальчинський, В. Козюк, І. Лютий, М. Макаренко, Ю. Пасічник, В. Суторміна, О. Царук та ін. Вивченню зарубіжного досвіду управління державним боргом присвячені праці: В. Вавілова, В. Губаря, О. Дудченко, Г. Кучера, І. Луїної, О. Прутської, Г. Рибалка, А. Саркисянца та ін.

Проте актуальним залишається дослідження світового досвіду за окремими елементами системи управління державним боргом.

Мета дослідження полягає у вивченні практичних аспектів управління державним боргом у різних країнах світу та визначенні рекомендацій стосовно підвищення ефективності управління державним боргом в Україні із застосуванням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державні запозичення відіграють ключову роль у макроекономічному регулюванні та є важливим інструментом подолання рецесії економіки і реалізації економічної стратегії розвитку держави. Серед переваг державних запозичень варто відзначити те, що вони дозволяють прискорити темпи економічного зростання, надають можливість здійснювати масштабні капіталовкладення і реалізовувати довгострокові програми розвитку. Проте неогрунтоване нарощування державного боргу становить загрозу фінансовій безпеці країни та здійснює дестабілізуючий вплив на її економіку.

На сучасному етапі більшість країн світу мають бюджетний дефіцит, основним джерелом фінансування якого виступають державні запозичення. Особливо гостро складається боргова ситуація у країнах із розвинутою економікою (табл. 1) [1].

Як свідчать дані табл. 1, протягом 2008-2012 років боргове навантаження на економіку більшості розвинених країн невпинно зростало. Так, найбільший рівень державного боргу серед розвинених країн за підсумками 2012 року мали: Японія - 235,8%, Греція - 161,2%, Італія - 123,4%, Ірландія - 113,1%, Португалія - 112,4% та США - 106,6% ВВП.



Таблиця 1

Державний борг в економічно розвинених країнах, % до ВВП

Країна	2008	2009	2010	2011	2012
Австралія	11,8	16,9	20,4	22,9	24,0
Австрія	63,8	69,5	71,8	72,2	73,9
Бельгія	89,3	95,9	96,2	98,5	99,1
Канада	71,1	83,6	85,1	85,0	84,7
Чехія	28,7	34,3	37,6	41,5	43,9
Данія	41,9	41,5	43,4	46,4	51,3
Естонія	4,5	7,2	6,7	6,0	5,7
Фінляндія	33,9	43,5	48,4	48,6	51,6
Франція	68,3	79,0	82,4	86,3	89,0
Німеччина	66,7	74,4	83,2	81,5	78,9
Греція	110,7	127,1	142,8	163,3	161,2
Ісландія	70,3	88,2	92,8	99,2	97,3
Ірландія	44,2	65,2	92,5	105,0	113,1
Ізраїль	77,0	79,4	76,1	74,3	74,0
Італія	105,8	116,1	118,7	120,1	123,4
Японія	191,8	210,2	215,3	229,7	235,8
Південна Корея	30,1	33,8	33,4	34,1	32,9
Нідерланди	58,5	60,8	62,9	66,2	70,1
Нова Зеландія	20,3	26,1	32,3	37,0	36,0
Норвегія	54,3	48,9	49,6	49,6	49,6
Португалія	71,6	83,1	93,4	106,8	112,4
Сінгапур	96,9	103,4	101,2	100,8	98,0
Словаччина	27,9	35,6	41,1	44,6	47,1
Словенія	21,9	35,3	38,8	47,3	52,5
Іспанія	40,2	53,9	61,2	68,5	79,0
Швеція	38,8	42,5	39,4	37,4	35,5
Швейцарія	52,6	53,6	50,1	48,6	48,9
Великобританія	52,5	68,4	75,1	82,5	88,4
США	76,1	89,9	98,5	102,9	106,6

Джерело: розроблено автором

Водночас, критичним вважається обсяг державного боргу на рівні 60% ВВП. Проте, досить неоднозначним є приклад Японії, де боргові зобов'язання держави перевищують обсяги ВВП майже у 2,4 рази. Такий феномен можна пояснити тим, що більшість зобов'язань країни є внутрішніми, і навіть у разі виникнення дефолту, його наслідки будуть менш негативними, ніж за зовнішнього дефолту. Найнижчий рівень боргового навантаження на національну економіку спостерігався в Естонії – 5,5%, Австралії – 24,0%, Південної Кореї – 32,9%, Швеції – 35,5% та Чехії – 43,9% ВВП. Значне зростання сукупного державного боргу

країн світу впродовж останніх років зумовлює активізацію пошуку найбільш раціональних та ефективних форм проведення боргової політики, особливо стосовно управління державним боргом.

Так, у світі не існує уніфікованого підходу до побудови інституційного забезпечення управління державним боргом. Проте, найбільшого поширення набули три основні моделі: урядова, банківська та агентська (табл. 2) [2, с. 146].



Інституційні моделі управління державним боргом

Модель управління	Характеристика
Урядова	- управління боргом покладається на міністерства та відомства; - цілі боргового менеджменту відповідають завданням бюджетної політики.
Банківська	- управління державним боргом здійснюється через центральний банк; - управління державним боргом (цілі, завдання, стратегії, операції) підпорядковані переважно меті грошово-кредитної політики.
Агентська	- функції управління державним боргом зосереджені в руках однієї незалежної установи; - високий рівень прозорості діяльності агентства; - оперативні цілі та управління державним боргом розробляються та реалізуються агентством із відповідною ухвалою уряду.

Джерело: розроблено автором

Таким чином, у перших двох моделях управління державним боргом тісно пов'язане із фіскальною та грошово-кредитною політикою країни. В той же час,

агентська модель отримала найбільше розповсюдження, особливо серед країн-членів Європейського союзу (табл. 3) [3, с. 22].

Інституційне забезпечення управління державним боргом у деяких країнах

Критерій		Країни, які використовують дану модель
Інституційне забезпечення	Міністерство/казначейство	Естонія, Іспанія, Італія, Литва, Люксембург, Польща, Словенія, Чехія
	Центральний банк	Данія, Кіпр, Мальта
	Окреме агентство	Австрія, Бельгія, Велика Британія, Греція, Ірландія, Латвія, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Словаччина, Угорщина, Фінляндія, Франція, Швеція, Австралія, Японія, Нова Зеландія
Законодавче забезпечення	Окремий законодавчий акт, що визначає принципи функціонування незалежної установи із управління державним боргом (державний орган, акціонерне товариство із державною часткою)	Ірландія, Німеччина, Швеція, Угорщина
	Внутрішній документ, що підтверджує статус державного агентства із управління державним боргом у складі міністерства/ відомства	Бельгія, Франція, Нідерланди, Велика Британія, Австралія, Нова Зеландія
	Відокремлене відомство, що концентрує функції управління державним боргом	Данія, Фінляндія, Італія, Словенія, Іспанія, Японія
	Відсутнє відомство із управління державним боргом	Канада

Джерело: розроблено автором

Таким чином, переважання агентської моделі можна пояснити тим, що для учасників ринку капіталу особливий статус органу управління державним боргом має вагоме значення, оскільки відокремлене відомство більш оперативно забезпечує

ефективність боргового менеджменту. Зазвичай, подібні агентства мають корпоративну структуру управління.

Розглянемо більш детально підходи до організаційного забезпечення управління державним боргом в окремих країнах



світу. Так, Сполучені Штати Америки є одним із найбільших позичальників та кредиторів одночасно. Станом на жовтень 2013 року державний борг США перевищує 17 трлн. дол. До 1970-х років Сполучені Штати здійснювали запозичення переважно на внутрішньому ринку - на кінець 1960-х років зовнішні зобов'язання склали лише близько 5% загальної суми заборгованості, наразі ж зовнішній борг США складає майже дві третини від обсягу федерального боргу. Особливістю існування державного боргу в Сполучених Штатах Америки є законодавче встановлення ліміту федерального боргу, запровадження якого відбулося у 1917 році із метою обмежити витрати країни під час Першої світової війни. Межа боргу переглядалася в США понад 70 разів, в останнє збільшення ліміту державної заборгованості відбулося в жовтні 2013 року.

Функцію управління державним боргом у Сполучених Штатах покладено на Бюро федерального боргу (Bureau of the Public Debt (BPD)), що входить до складу Державного казначейства. Основними завданнями Бюро є розробка боргової стратегії, здійснення продажу державних боргових цінних паперів, обслуговування та погашення державного боргу, а також забезпечення технічної, інформаційної та аналітичної підтримки у сфері державних запозичень.

Досвід Португалії. Подібно до США у Португалії існує окрема установа з питань управління боргом – Агентство з управління державним боргом (Agência de Gestão da Tesouraria e da Dívida Pública Portugal (IGCP)). Цей орган відповідальний за інтегроване управління грошовими коштами і прямим державним боргом країни, а також боргом державних корпорацій, які фінансуються із державного бюджету. Головними цілями діяльності Агентства є: забезпечення стабільного фінансування уряду та ефективного менеджменту боргового портфеля, мінімізація вартості державного боргу у довгостроковій перспективі за

прийняттого рівня ризику, оптимізація грошових потоків у державному секторі з метою зменшення фінансових витрат країни. Керівними принципами функціонування IGCP є: продуктивність, прозорість та підзвітність й відповідальність.

Безпосередній нагляд за діяльністю Агентства здійснює Міністр фінансів Португалії. До складу IGCP входять: Голова Ради директорів, Рада директорів, Консультативна рада, Аудиторський комітет. Нагляд за діяльністю Агентства здійснює Аудиторський суд. Законодавче регламентування державного боргу Португалії включає Закон «Про державний борг», щорічні закони про державний бюджет та Декрет, що регулює діяльність Агентства [4, с. 15].

Досвід Великобританії. Провідним органом у сфері державного боргу у цій країні є Агентство з управління боргом Великобританії (UK Debt Management Office (DMO)), що є виконавчим органом Казначейства. Провідна його роль полягає у забезпеченні фінансування урядових витрат. Основними інструментами здійснення державних запозичень у Великобританії виступають казначейські векселі, що є короткостроковими борговими зобов'язаннями (до 1 року), та цінні папери «гілте» («gilts») – довгострокові боргові зобов'язання (від 1 до 50 років). Агентство було створено 1 квітня 1998 року і тоді ж управління ринком «гілте» перейшло від Банку Англії до DMO. Першочерговим завданням DMO є проведення у довготерміновій перспективі політики зменшення витрат на фінансування потреб уряду із врахуванням усіх ризиків та гармонізація політики управління державним боргом із довгостроковими завданнями грошово-кредитної політики. Агентством з управління боргом Великобританії запроваджено модель Стратегічного аналізу боргу (SDA), яка дозволяє оцінити співвідношення між витратами та ризиками при різних стратегіях емісії цінних паперів за певною структурою, що відтворює стилізовані моделі розвитку економіки країни [4, с.



17].

В той же час, важливу роль у інституційному забезпеченні процесу управління державним боргом відіграє Національний ощадно-інвестиційний банк (NS&A), який забезпечує внутрішній ринок інвестиційними продуктами, та Банк Англії - здійснює фінансування міжнародних валютних резервів через продаж урядових цінних паперів в іноземній валюті.

Досвід Польщі. На початку 1990-х років боргова ситуація у Польщі загострилася, що пояснювалося наявністю досить значного зовнішнього державного боргу та браком бюджетних коштів на обслуговування та погашення зобов'язань перед кредиторами. Та незважаючи на це, країні вдалося реструктуризувати значну частку державного боргу шляхом списання боргу та його конверсії в спеціальні фонди.

У Польщі управління державним боргом здійснюється окремим відомством у складі Міністерства фінансів. Відповідно до положень Закону «Про державні фінанси», Міністр фінансів відповідає за управління державним боргом. До його обов'язків також входить контроль за станом державного боргу та дотримання допустимих меж боргової позиції державного сектору. Як окремий підрозділ, Департамент державного боргу був утворений у 1993 році, його основне завдання полягало в управлінні внутрішнім державним боргом, питаннями зовнішнього боргу займався Міжнародний департамент. Із ціллю координації боргового менеджменту із засадами гро-

шово-кредитної політики у 1994 році у Польщі був створений Комітет з питань управління державним боргом. Дана організація виступає у ролі консультативного органу. Пізніше всі функції з управління державним боргом передали Департаменту державного майна та зобов'язань (наразі Департамент державного боргу). Основним законодавчим актом, що визначає пріоритети у борговій сфері Польщі є Стратегія управління державним боргом у 2011-2014 роках, спрямована на мінімізацію витрат на обслуговування державного боргу.

Досвід Данії. У Данії усі питання, пов'язані з управлінням державним боргом, із 1991 року були передані від Міністерства фінансів Національному банку Данії. Загальною метою боргової політики цієї країни є забезпечення фінансових потреб уряду із мінімально можливими довгостроковими запозиченнями та ризиками, сприяння уряду у виході на зовнішні фінансові ринки та підтримка ефективно функціонуючого внутрішнього фінансового ринку. У цілому ж Національний банк Данії здійснює управління державним боргом від імені Міністерства фінансів країни. Розподіл функцій між цими двома структурами визначений у Договорі про поділ обов'язків у сфері державного боргу між Нацбанком та Міністерством.

Внутрішню структуру управління державним боргом у Національному банку Данії поділено між фронт-, мідл- та бек-офісами із окремими функціями (табл. 4).

Т а б л и ц я 4

Борговий менеджмент у Данії

Фронт-офіс	Мідл-офіс	Бек-офіс
- емісія боргових цінних паперів; - викуп цінних паперів; - випуск свопів.	- урядова боргова політика; - боргова стратегія; - ризик-менеджмент.	- погашення боргу; - облік боргових операцій.

Джерело: розроблено автором



Контроль за діяльністю Національного банку Данії, в тому числі і у сфері державного боргу здійснює Департамент національного аудиту Данії.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, борговий менеджмент у країнах світу може реалізовуватися через урядову, банківську або агентську моделі. Найчастіше розвинені країни світу використовують агентську модель інституційного управління державним боргом. Агентства є автономними державними установами, які здебільшого підпорядковуються міністерству фінансів або казначейству та функціонують за погодженою з урядом країни програмою.

Аналізуючи вітчизняну практику інституційного забезпечення боргового менеджменту, варто відзначити, що управління державним боргом в Україні найбільше підпадає під урядову модель, оскільки основні функції в цій сфері покладені на такі урядові структури як: Міністерство фінансів, Національний банк, Державну казначейську службу, Державну фінансову інспекцію, Рахункову палату. В той же час, доцільним є зосередження всіх напрямів боргового менеджменту в компетенції однієї окремої організації. Відкритим залишається і питання прийняття в Україні єдиного законодавчого акту, який би регламентував відносини у сфері державного боргу. Проблемним залишається розроблення стратегії державних внутрішніх та зовнішніх державних запозичень. Першочерговим вбачається прив'язка цієї стратегії до соціально-економічної програми розвитку суспільства.

На даний час вихідним нормативно-правовим документом у сфері державної боргової політики є затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2013 р. № 320 «Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2013-2015 роки», проте вона передбачає встановлення лише граничних показників державного боргу і містить тільки загальні завдання та не визначає конкре-

тних кроків досягнення встановлених показників [6]. Сама ж стратегія управління державним боргом повинна визначати не тільки ліміти державної заборгованості, а й чітко встановлювати джерела здійснення державних запозичень, визначати перелік інструментів залучення коштів, вирішувати завдання оптимізації структури державного боргу та встановлювати напрями використання запозичених ресурсів.

Перспективами подальших досліджень є вивчення підходів до проведення реструктуризації державного боргу у зарубіжній практиці та визначення ролі Міжнародного валютного фонду у врегулюванні проблеми міжнародної заборгованості.

Література

1. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/>
2. Прутська О.О. Управління державним боргом: навч. посіб. / О.О. Прутська, О. А. Сьомченков, Ж. В. Гарбар – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 216 с.
3. Marchewka–Bartkowiak K., Public debt management. Theory and practice in the EU countries (Polish version), PWN, Warszawa 2008.
4. Іваненко Ю.В. Агентство з питань управління державним боргом: досвід Португалії та Великобританії / Ю.В. Іваненко, А.В. Мамишев // Вісник НБУ. – 2008. - №3. – С. 14-18.
5. Офіційний сайт Національного банку Данії [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nationalbanken.dk>
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2013 р. № 320 «Про затвердження Середньострокової стратегія управління державним боргом на 2013-2015 роки» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України – Режим доступу:



<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/320-2013-п>

References

1. Official website of the International monetary Fund:

<http://www.imf.org/external/>

2. Prutska, O.O. Upravlinnia derzhavnim borgom, Kyiv, Tsentr uchbovoi literaturi, 2010

3. Marchewka–Bartkowiak K., Public debt management. Theory and practice in the EU countries (Polish version), PWN,

Warszawa 2008.

4. Ivanenko, U. V. Agenstvo z pitan upravlinnia derzhavnim borgom: dosvid Portugalii ta Velikobritanii, Visnik NBU, 2008, No. №3

5. Official site of the National Bank of Denmark: <http://www.nationalbanken.dk>

6. Postanova Kabinetu Ministriv Ukraini vid 29 kvitnia 2013 r. № 320 «Pro zatverdzhennia Seredniostrokovoi strategii upravlinnia derzhavnim borgom na 2013-2015 roki»:

<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/320-2013-п>.

Новоселова Е. С.

Мировая практика институционального обеспечения управления государственным долгом

В статье исследован зарубежный опыт управления государственными заимствованиями. Проведен анализ долговой нагрузки на экономику развитых стран мира. Приведены основные подходы к институциональному обеспечению управления государственными заимствованиями. Определено, что в мировой практике сформировались три основные институциональные модели управления государственным долгом: правительственная, банковская и агентская. Приведены особенности построения каждой из моделей на примере конкретной страны. Даны рекомендации по усовершенствованию отечественной системы долгового менеджмента.

Ключевые слова: управление государственным долгом, институциональное обеспечение, долговая нагрузка, институциональные модели.

Novosiolova O.

The world practice of institutional provision of public debt management

In the article studied foreign experience in the management of government borrowing. Analysis of the debt burden on the economy of the developed countries of the world is given. The basic approaches to the institutional ensure the management of the public debt are provided. It is determined that in the world practice there are three major institutional models of public debt management: government, banking and Agency. The peculiarities of structure of each of the models on the example of the concrete country are made. Recommendations on improvement of the national system of debt management are given.

Keywords: government debt management, institutional ensuring, debt security, institutional models.

Рецензент: Танклевська Н. С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінанси» Херсонського державного аграрного університету, м. Херсон, Україна.

Reviewer: Tanklevska N. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Finance Department Kherson State Agrarian University, Kherson, Ukraine.

e-mail: finans.xday@rambler.ru

*Стаття подана
29.10.2013 р.*



ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Визначено основні підходи щодо моделювання впливу податкових ризиків на діяльність суб'єкта господарювання. Охарактеризовано сутність та етапи статистичного моделювання впливу податкових ризиків. Обґрунтована необхідність впровадження моделі впливу податкових ризиків в діяльність сучасних підприємств. Досліджено математичну модель промислового підприємства, на якому реалізується моделювання впливу податкових ризиків на діяльність суб'єкта господарювання, що побудована на основі диференціальних рівнянь. Математично доведено, що змінюючи параметри податкових ризиків можна змінювати бізнес-процеси, а контролюючи їх зовнішній вплив можливо нейтралізувати їх несприятливий вплив на суб'єкт господарювання.

Ключові слова: податкові ризики, моделювання, модель, параметри, суб'єкт господарювання, майбутній розвиток, логіка статистичного моделювання впливу податкових ризиків.

Постановка проблеми. На сучасному етапі, в умовах впливу кризових явищ на функціонування суб'єкта господарювання, потребує вирішення питання його розвитку та прогнозування динаміки його основних показників. При вирішенні завдань прогнозування розвитку суб'єкта господарювання необхідно досліджувати його як платника податків, що встановлено головним документом держави – Конституцією [1], а потім Податковим кодексом України [2]. Тому розвиваючи свою діяльність як підприємства, так і фізичні особи повинні враховувати вплив податкових ризиків. Процеси, які відбуваються в системі оподаткування, мають динамічний і стохастичний характер, що ускладнює пошук адекватних методів моделювання податкових ризиків.

Отже, виокремлення особливостей моделювання впливу податкових ризиків, дослідження складових відповідних моделей дозволить визначити й вирішити сучасні проблеми функціонування суб'єктів господарювання і запропонувати адекватні напрями його розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальними проблемами попередження і мінімізації негативного впливу податкових ризиків займалися такі провідні вчені, як О. М. Десятнюк [9, с. 10], О. Д. Вовчак [5, с. 41], Р. В. Подолянчук [11, с. 162], А. Г. Загородній [8, с. 300]. Питанням розвитку процесів моделювання у фінансовій сфері, зокрема в системі оподаткування приділяли увагу такі вітчизняні фа-

хівці, як В. В. Вітлінський [4, с. 58], В. С. Григорків [6, с. 284], І. Ю. Івченко [7, с. 32] та інші. Однак, попри всі дослідження представниками вітчизняної фінансової і податкової науки не приділено належної уваги питанням впровадження моделювання у процес дослідження впливу податкових ризиків на діяльність суб'єктів господарювання.

Мета дослідження. Узагальнюючи результати впливу податкових ризиків на діяльність суб'єктів господарювання та сучасні дослідження в моделюванні економічних процесів проведемо визначення сутності і розробку моделі впливу таких ризиків на підприємства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податковий ризик необхідно розглядати з різних позицій: з боку платників податків та з боку держави (відповідальних і зацікавлених державних структур) [5, с. 44]. З позиції платника податку, тобто суб'єкта господарювання, податковий ризик – це економічна категорія, що відображає особливості сприйняття платником податків небезпеки можливих втрат (збитків), пов'язаних з процесом оподаткування та сплати податків. Суб'єктами податкового ризику виступають держава (державні установи) та юридичні й фізичні особи (суб'єкти підприємництва), що є платниками податків. Однак вказані суб'єкти керують різними об'єктами ризику.

Об'єктом податкового ризику для платника (суб'єкта господарювання) є податкова політика держави, її діяльність





стосовно організації сплати податків [5, с. 45]. Прийнято вважати, що моніторинг та прогнозування цього процесу з позиції платника у вичерпній повноті на перспективу здійснити в повному обсязі неможливо, тому завжди буде існувати невизначеність і ризики у його діяльності. Тому для зменшення несприятливого впливу податкового ризику на розвиток суб'єкта господарювання доцільно використовувати моделювання.

Моделювання в широкому сенсі [7, с. 10] – це особливий пізнавальний процес, метод теоретичного та практичного опосередкованого пізнання, коли суб'єкт замість безпосереднього об'єкта пізнання вибирає чи створює схожий із ним допоміжний об'єкт-замісник (модель), досліджує його, а здобуту інформацію переносить на реальний предмет вивчення.

Моделювання – це процес створення та дослідження моделі, а модель [7, с. 23] – засіб, форма наукового пізнання. Під моделлю розуміється [6, с. 282] об'єкт будь-якої природи (мислено уявлена або матеріально реалізована система), котрий, відображаючи чи відтворюючи в певному сенсі об'єкт дослідження, здатний заміщати його так, що вивчення моделі дає нову інформацію про об'єкт.

Мистецтво моделювання впливу податкових ризиків саме й полягає в тому, щоб знати, що, де, коли та як можна і треба спрощувати. Особливого значення набувають моделі щодо дослідження розвитку податкових ризиків при вивченні закономірностей масових процесів, які недоступні прямому спостереженню і не піддаються експериментуванню. Передусім це стосується соціально-економічно спрямованих податкових зобов'язань, закономірностей яких формуються під впливом безлічі взаємопов'язаних факторів і за складністю переважають закони фізики, хімії чи біології.

За своєю суттю соціально-економічна природа податкових зобов'язань суб'єктів господарювання [6, с. 285] – стохастичні, ймовірнісні; невизначеність – їх внутрішня

властивість. Вивчення цих процесів, передбачення перспектив їх подальшого розвитку, прийняття оптимальних управлінських рішень мають спиратися на такі моделі, які й в умовах невизначеності забезпечують сталість і надійність висновків [10, с. 50]. Такими є статистичні моделі дослідження впливу податкових ризиків. Вони належать до класу математичних, виражаються у формі рівнянь, функцій, алгоритмів; при їх розв'язуванні поєднуються логіко-алгебраїчні та ймовірнісні методи.

Формально статистична модель дослідження впливу податкових ризиків являє собою абстрактну схему відношень між величинами, що характеризують властивості ризиків, що притаманні оподаткуванню. Вибір же цих властивостей і розробка схем відношень між ними здійснюється неформальним шляхом. На основі апріорного аналізу природи податкових ризиків формулюються гіпотези щодо окремих його властивостей і закономірностей. Гіпотези перевіряються на фактичних даних – суб'єктах господарювання.

Зв'язок між математичною схемою моделі дослідження впливу податкових ризиків і реальним процесом розвитку діяльності суб'єкта господарювання забезпечується поєднанням у моделі інформації двох типів: 1) апріорі логічно обґрунтованих гіпотез щодо природи та характеру властивостей податкових ризиків, співвідношень і взаємозв'язків між ними; 2) емпіричних даних, які характеризують ці властивості. Модель дослідження впливу податкових ризиків на діяльність суб'єктів господарювання встановлює відповідність між сукупністю фактів і гіпотезами, імітує механізм формування закономірностей. На моделях проводяться експерименти, результати яких поширюються на реальність. Основна вимога, що ставиться до моделі, – подібність, адекватність її реальному процесу.

Загальна логіка статистичного моделювання впливу податкових ризиків на діяльність суб'єктів господарювання умовно розкладається на етапи (рис. 1).

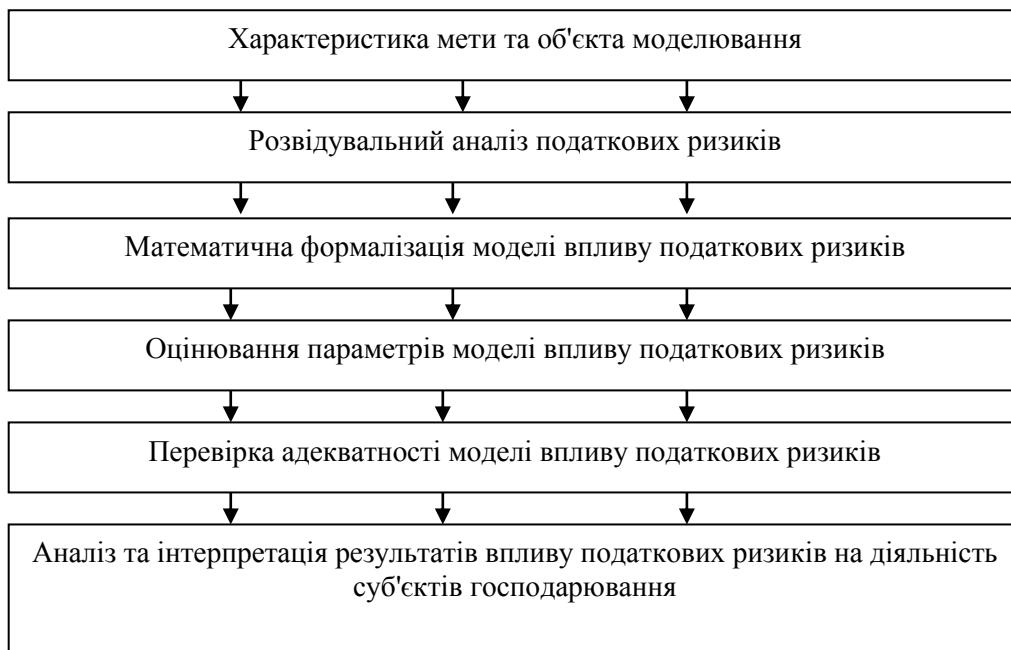


Рис. 1. Етапи статистичного моделювання впливу податкових ризиків на діяльність суб'єктів господарювання

Джерело: розроблено авторами

Процедури вимірювання відіграють важливу роль у моделюванні впливу податкових ризиків у фінансово-економічній діяльності. Впровадження міри як загальнонаукової категорії, що виражає діалектичний взаємозв'язок між якісними та кількісними характеристиками, створює можливість застосовувати гносеологічний процес, результатом якого є сукупність кількісних співвідношень для податкових ризиків. Наявність кількісних оцінок і співвідношень є підґрунтям для подальшого дослідження податкових ризиків за допомогою економіко-математичного моделювання. Основними концептуальними підходами до вимірювання податкових ризиків є, зокрема, такі [3]:

– підхід, що ґрунтується на оцінюванні збитків за несприятливого впливу податкових ризиків;

– підхід, що ґрунтується на оцінюванні податкового ризику на показниках варіативності;

– підхід, що ґрунтується на концепції сподіваної корисності податкових ризиків щодо діяльності суб'єктів господарювання;

– підхід, що ґрунтується на аналізі чутливості суб'єктів господарювання до податкових ризиків.

Формування концептуальної моделі об'єкта в економіці для визначення його величин ознак є концептуальним моделюван-

ням соціально-економічної системи [6, с. 286]. Концептуальне моделювання впливу податкових ризиків на соціально-економічну діяльність суб'єкта господарювання полягає у формуванні структури об'єкта, виявленні його найсуттєвіших рис і властивостей, дослідженні взаємозв'язків між його елементами (можливих станів елементів, співвідношення між елементами), наближеному визначенні гіпотези щодо подальшого розвитку факторів і системи показників, які характеризують функціонування та подальший розвиток соціально-економічного об'єкта.

Зазначимо, що необхідною передумовою моделювання податкових ризиків виступають процедури виокремлення типів податкових ризиків, поділ їх на класи, а також складання карти ризиків. Такий підхід сприяє, з одного боку, виявленню характерних особливостей об'єктів моделювання (окремих типів і класів ризиків), а з іншого – побудові адекватних математичних моделей ризиків суб'єкта господарювання (управління) загалом – шляхом моделювання взаємозв'язку між окремими притаманними йому ризиками. Вказані процедури сприяють комплексному застосуванню побудованих моделей, оскільки, здійснивши ідентифікацію досліджуваного ризику, можна використати всю сукупність математичних моделей, розроблених для ризиків цього типу чи класу.



де $f(x, u)$ – деякий набір функцій, обумовлений якістю об'єкта і його ефективністю виробництва.

Дана система при відомих $t > t_0$, x_0 і параметрах моделювання впливу податкових ризиків на діяльність суб'єкта господарювання дозволяє однозначно визначити схему розвитку підприємства. Таким чином, математично видно, що змінюючи параметри податкових ризиків можна змінювати бізнес-процеси, а контролюючи їх зовнішній вплив можливо нейтралізувати їх за допомогою зміни відповідних керуючих параметрів.

Параметри моделі впливу податкових ризиків на діяльність суб'єкта господарювання не можуть приймати абсолютно довільні значення і підлеглі різним обмеженням. Так, наприклад, якщо як параметр u для підприємства розглядати обсяг податкових зобов'язань, то він не може бути як завгодно великим по величині, де верхня і зовнішня границі можливих податкових зобов'язань визначаються економічними факторами. Усі реально існуючі підприємства мають невелику кількість значимих при моделюванні керуючих параметрів, тому для них характерна така залежність:

$$\alpha \leq u_i \leq \beta_i, i = 1, \dots, m, \quad (2)$$

де i – кількість параметрів податкових ризиків; α_i , β_i – обмеження величини i -го параметра моделювання впливу податкових ризиків на діяльність суб'єкта господарювання.

Дана залежність наочно демонструє, що області зміни параметрів податкових ризиків не залежать один від одного. У загальному випадку ці обмеження можна виразити так: стан підприємства, що визначається параметрами податкових ризиків, повинен опановувати заздалегідь задану величину моделі, інакше параметр не може бути прийнятий до розгляду.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Рекомендації щодо складання етапів досліджуваної моделі та аналіз позитивного її впливу на прикладі діяльності підприємств дозволять забезпечити процес максимізації внутрішнього потенціалу підприємства й мінімізувати негативний вплив на нього податкових ризиків; сприятимуть кращому розкриттю фінансових, виробничих, інтелектуальних й соціальних зв'язків, що існують між всіма чинниками на підприємстві; корегуватимуть процес ефективної ре-

лізації цілей та інтересів суб'єкта підприємства.

Таким чином, за результатами впровадження моделі впливу податкових ризиків на діяльність суб'єкта господарювання можна детально спрогнозувати сценарій майбутнього розвитку сучасного підприємства під постійним впливом ризиків оподаткування.

Література

1. Конституція України – К.: Просвіта, 1996. – 80с.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.
3. Наказ ДПА України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розподілу платників податків за категоріями уваги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GDPI7866.html
4. Вітлінський В. В. Теорія інтелектуальних систем прийняття рішень / Вітлінський В. В., Шарапов О. Д // Моделювання та інформаційні системи в економіці: збірник наукових праць. – Вип. 78. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 58–69.
5. Вовчак О. Д. Податкові ризики у системі управління економічною безпекою / О. Д. Вовчак // Фінанси України. – 2008. – №11. – С. 41 – 47.
6. Григорків В. С. Найпростіші моделі економіки у випадку функціонування тіньового сектору // В. С. Григорків, І. С. Вінничук / Наукові записки. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 20. – С. 282-287.
7. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: навч. посібник / І. Ю. Івченко. – К: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
8. Загородній А. Г. Ризики податкового планування суб'єктів господарювання / А. Г. Загородній, Н. І. Федішин // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2010 р. – № 682. – С. 299–305
9. Десятнюк О. М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика: монографія / О. М. Десятнюк. – Т.: ТНЕУ, 2009. – 312 с.
10. Калінеску Т. В. Моніторинг податкових ризиків / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, В. С. Альошкін. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 240с.
11. Подолянюк Р. В. Теоретичні і правові засади моніторингу податкових ризиків / Р. В. Подолянюк // Управління розвитком. – № 2(99). – 2011. – С. 162-165.



References

1. Konstitutsiya Ukraini – K.: Prosvita, 1996. – 80s.
2. Podatkoviy kodeks Ukraini vid 02.12.2010 № 2755-VI.
3. Nakaz DPA Ukraini «Pro zatverdzhennya Metodichnikh rekomendatsiy shchodo poryadku rozpodilu platnikiv podatkov za kategoriyami uvagi» [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: [tp:// search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/GDPI7866.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/GDPI7866.html)
4. Vitlinskiy V. V. Teoriya intelektualnikh sistem priynyattya rishen / Vitlinskiy V. V., Sharapov O. D // Modelyuvannya ta informatsiyi sistemi v yekonomitsi: zbirnik naukovikh prats. – Vipusk 78. – K.: KNEU, 2008. – S. 58–69.
5. Vovchak O. D. Podatkovi riziki u sistemi upravlinnya yekonomichnoyu bezpekoyu / O. D. Vovchak // Finansi Ukraini. – 2008. – №11. – S. 41 – 47.
6. Grigorkiv V. S. Nayprostishi modeli yekonomiki u vipadku funktsionuvanya tinovogo sektoru // V. S. Grigorkiv, I. S. Vinnichuk /

Naukovi zapiski. Seriya «Ekonomika». – 2012. – Vip. 20. – S. 282-287.

7. Ivchenko I. Yu. Modelyuvannya yekonomichnikh rizikiv i rizikovikh situatsiy: navch. posibnik / I. Yu. Ivchenko. – K: Tsentr uchbovoi literaturi, 2007. – 344 s.

8. Zagorodniy A. G. Riziki podatkovogo planuvannya sub'ektiv gospodaryuvannya / A. G. Zagorodniy, N. I. Fedishin // Visn. Nats. un-tu "Lviv. politekhnik". – 2010 r. – № 682. – S. 299–305

9. Desyatnyuk O. M. Monitoring podatkovikh rizikiv: teoriya ta praktika: monografiya / O. M. Desyatnyuk. – T.: TNEU, 2009. – 312 s.

10. Kalinesku T. V. Monitoring podatkovikh rizikiv / T. V. Kalinesku, Yu. A. Romanovska, V. S. Aloshkin. – Lugansk: Vid-vo SNU im. V. Dalya, 2009. – 240s.

11. Podolyanyuk R. V. Teoretichni i pravovi zasadi monitoringu podatkovikh rizikiv / R. V. Podolyanyuk // Upravlinnya rozvitkom. – № 2(99). – 2011. – S. 162-165.

Романовская Ю. А., Овечьян Ж. А.

Особенности моделирования влияния налоговых рисков на деятельность субъектов хозяйствования

Определены основные подходы к моделированию влияния налоговых рисков на деятельность предприятия. Охарактеризованы сущность и этапы статистического моделирования влияния налоговых рисков. Обоснована необходимость внедрения модели влияния налоговых рисков в деятельности современных предприятий. Исследована математическая модель промышленного предприятия, на котором реализуется моделирование влияния налоговых рисков на деятельность предприятия, которая построена на основе дифференциальных уравнений. Математически доказано, что изменяя параметры налоговых рисков можно менять бизнес-процессы, а контролируя их внешнее воздействие можно нейтрализовать их неблагоприятное воздействие на предприятие.

Ключевые слова: налоговые риски, моделирование, модель, параметры, предприятие, будущее развитие, логика статистического моделирования влияния налоговых рисков.

Romanovskaya Y., Oveyan Zh.

Features modelling the impact of tax risks in the activity of economic entities

The main approaches to the modelling of tax risks the activities of the entity. Characterize the nature and stages of the statistical modelling of tax risks. The necessity of introducing a model of the impact of tax risks in the activities of modern enterprises. Investigated mathematical model of an industrial enterprise, which is realized modelling of tax risks in the activities of the entity that is based on differential equations. Mathematically proven that changing the parameters of tax risks can change business processes and controlling their external impact may neutralize their adverse effect on the entity.

Keywords: tax risks simulation model parameters, the entity, the future development of the logic of statistical modelling of tax risks.

Рецензент: Заблодська І. В. – доктор економічних наук, професор, Директор Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Zablodskaya I. – Professor, Ph.D. of Economics, Director of the Institute of economic and legal research Lugansk branch National academy sciences of Ukraine, Luhansk, Ukraine.

e-mail: zablodin@yandex.ru

Стаття подана 06.06.2013 р.



ОСНОВНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СПІВТОВАРИСТВА

Надано оцінку специфічним ознакам та способу справляння податків на споживання паливно-енергетичних ресурсів, що діють у більшості країн світу. За допомогою емпіричного методу спостереження та кореляційно-регресійного аналізу виявлено чинники, які вплинули на розвиток енергетичного оподаткування у країнах – членах Європейського Союзу. Важливим результатом дослідження стало визначення розміру середньої величини зміни доходів, отриманих внаслідок енергетичного оподаткування, у зв'язку з підвищенням факторних величин на одиницю їх виміру.

Ключові слова: екологічне оподаткування, енергетичні податки, акцизи, економічне зростання, фіскальний потенціал.

Постановка проблеми. Основним важелем зростання світової економіки є паливно-енергетичний комплекс, оскільки без його продукції неможливий розвиток усіх без винятку галузей.

Енергопродукти є найбільш суперечливими об'єктами екологічного оподаткування. З одного боку, без їх споживання неможливе будь-яке сучасне виробництво і побут, отже, і зростання суспільного добробуту. З другого – наслідком їх споживання є низка актуальних проблем природоохоронного характеру. Оскільки, саме інтенсивність використання паливно-енергетичних ресурсів є головною причиною негативного впливу на навколишнє природне середовище та глобальних процесів зміни клімату.

З іншого боку, в умовах зовнішньої енергетичної залежності, що актуально для багатьох країн світу, енергоємність ВВП стала важливим фактором конкурентоспроможності національних економік та забезпечення сталого розвитку. Надмірне споживання паливно-енергетичних ресурсів є свідченням технологічної відсталості та деградації інфраструктури.

Отже, на сучасному етапі фіскальне регулювання структури споживання даних продуктів тісно пов'язане з вирішенням не лише проблем забруднення довкілля та соціальної політики, а й важливих економічних завдань – зниження енергетичної залежності, енергоємності ВВП країн, стимулювання використання поновлювальних джерел енергії тощо [1, с. 104].

Саме тому, більшістю країн світу впродовж тривалого часу застосовуються

податки на споживання паливно-енергетичних ресурсів або так звані «енергетичні податки», як дієвий спосіб вирішення зазначених проблем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливостям екологічного оподаткування в зарубіжних країнах присвячено багато праць вітчизняних вчених, серед яких: Веклич О.О., Козьменко С.М., Маслюківська О.П., Многодетна О.А., Серебрянський Д.М., Синякевич І.М., Соколовська А.М., Чижикова О.А. та інші.

Однак, найчастіше податки на споживання паливно-енергетичних ресурсів розглядалися в контексті вивчення зарубіжного досвіду екологічного оподаткування, а не як окрема категорія дослідження. Саме тому метою даного дослідження є більш поглиблене вивчення та аналіз розвитку енергетичного оподаткування у зарубіжних країнах (на прикладі Європейського союзу).

Для досягнення поставленої мети дослідження вирішуються наступні завдання: надати оцінку специфічним ознакам та способу вилучення податків на споживання паливно-енергетичних ресурсів, що діють у більшості країн світу. На прикладі досвіду країн-членів Європейського Союзу дослідити розвиток енергетичного оподаткування, а також за допомогою емпіричного методу спостереження та кореляційно-регресійного аналізу виявити чинники, що вплинули на такий розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як стверджує Серебрянський Д.М., практика оподаткування паливно-енергетичних ресурсів не є популярною





серед споживачів, проте її застосування сприяє найефективнішому досягненню екологічних цілей [2].

Енергетичні податки, що діють у більшості країн світу, представляють собою специфічні акцизи. На думку Соколовської А.М., енергетичні продукти є оптимальним об'єктом акцизного оподаткування, адже їх використання породжує негативні зовнішні ефекти [3, с. 279]. Така належність, на нашу думку, є цілком логічною та обгрунтованою, адже споживання енергетичних продуктів призводить до вичерпання невідновлювальних природних ресурсів та забруднення довкілля. Для подолання цих наслідків будь якій державі необхідні значні фінансові ресурси, основним джерелом яких мають бути податки на товари, використання яких безпосередньо породжує зовнішні екстерналії.

Найбільшого поширення енергетичні податки отримали у країнах Європи: у 2011 році, за даними Європейського союзу, податки на споживання паливно-енергетичних ресурсів в цих країнах склали 75% всіх платежів екологічного характеру [4].

До 2004 року гармонізований акцизний збір у країнах-членах Європейського союзу справлявся лише з нафтопродуктів. В умовах розвитку енергетичного ринку Співтовариства у напрямку диверсифікації, широкого застосування інших, ніж нафтопродукти, видів енергетичних продуктів, такий порядок виявився недостатньо адекватним, щоб слугувати ефективним інструментом проведення політики Співтовариства в енергетичній сфері та суміжних або пов'язаних галузях. Виникла нагальна необхідність впровадження системи акцизного оподаткування усіх енергопродуктів. З метою усунення істотних відмінностей у національних системах оподаткування енергопродуктів і зменшення на цій основі викривлення конкуренції між державами-членами 27 жовтня 2003 року Європейською спільнотою була прийнята Директива Ради 2003/96/ЄС «Про реструктуризацію системи Співтовариства щодо оподаткування енергоносіїв та електроенергії» (далі – Директива) [5]. Наразі система акцизного оподаткування енергопродуктів у країнах-

членах Європейського союзу ґрунтується на цій Директиві.

Директивою регулюється оподаткування енергетичних продуктів, якщо вони використовуються як моторне паливо або паливо для опалення. Аналогічний підхід у контексті оподаткування забезпечується Директивою і до електроенергії.

Директивою передбачена необхідність диференціації мінімальних ставок акцизів на енергетичні продукти та електроенергію відповідно до напрямів їх використання.

Опираючись на теоретичні засади вибору підакцизних товарів [3, с. 279-281], гармонізована структура акцизного оподаткування паливно-енергетичних ресурсів Європейського Співтовариства найбільшою мірою відповідає науковим уявленням щодо оптимальної структури такого оподаткування.

Розглянемо, як змінювалися надходження від енергетичних податків у Європейському союзі протягом 1995 – 2011 років (рис. 1).

За даними рис. 1 видно, що енергетичні податки у Європейському союзі впродовж останніх років формували основну частину державних доходів, отриманих у вигляді платежів екологічного характеру – в середньому 75,8%. Динаміка акцизів на паливно-енергетичних ресурси була позитивною майже протягом усього досліджуваного періоду. Однак у 2008-2009 роках можна помітити некритичний спад цих надходжень.

Причиною такої рецесії стала світова фінансово-економічна криза, що проявилася у вересні - жовтні 2008 року у вигляді значного погіршення основних економічних показників у більшості розвинених країн світу.

З метою виявлення чинників, які вплинули на розвиток енергетичного оподаткування у країнах-членах Європейського союзу впродовж останніх шістнадцяти років, проведемо емпіричне дослідження, в якому розглянемо динаміку базисних темпів росту ВВП у ринкових цінах, кінцевого споживання енергії та вартості одного барреля нафти протягом аналогічного періоду.



Рис. 1. Динаміка надходжень енергетичних податків у Європейському союзі та їх питома вага в доходах, отриманих у вигляді екологічних податків

Джерело: розроблено автором на основі даних [4]

Отримані результати представимо графічно та порівняємо з базисним темпом

зростання доходів від оподаткування паливно-енергетичних ресурсів (рис. 2).

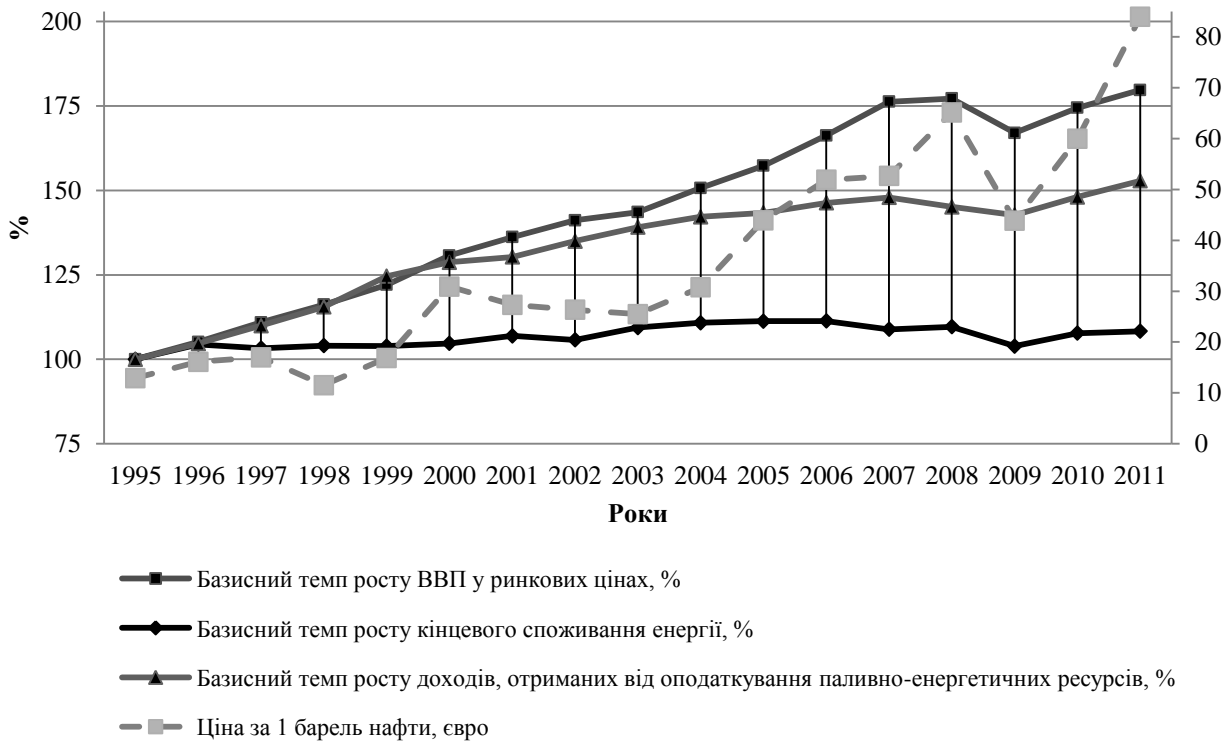


Рис. 2. Динаміка основних детермінант розвитку енергетичного оподаткування у країнах-членах Європейського союзу

Джерело: розроблено автором на основі даних [4; 6; 7]





Перш за все, розглянемо як змінювалася база оподаткування енергетичними податками в натуральному вимірі - кінцеве споживання енергії. Даний показник протягом усього досліджуваного періоду майже не змінився. Так, у 2011 році було спожито енергії лише на 8% більше, ніж у 1995 році. Як видно на графіку (рис. 2), доходи від оподаткування паливно-енергетичних ресурсів протягом останніх років, навпаки, динамічно збільшувалися. У 2011 році сума доходів від оподаткування паливно-енергетичних ресурсів перевищила аналогічний показник 1995 року на 53%. Виходячи з цього, можна зробити висновки, що помірне зростання показника кінцевого споживання енергії впродовж досліджуваного періоду обумовлене активним розвитком енергетичного оподаткування. А це є доказом того, що енергетичні податки – це дієвий спосіб контролювання кінцевого споживання паливно-енергетичних ресурсів і, як наслідок, зменшення шкідливого впливу на навколишнє природне середовище.

Ще одним фактором непропорційного зростання кінцевого споживання паливно-енергетичних ресурсів та доходів від їх оподаткування є коливання світових цін на енергоносії. На рис. 2 можна побачити, що ціна на нафту протягом усього періоду дослідження динамічно збільшувалася. Високі темпи зростання цін на енергоносії обумовлені глобальним збільшенням попиту на них з одночасним скороченням світових запасів викопних видів органічного палива. Очевидно, що висока ціна на нафту стримувала кількість спожитої енергії, але при цьому сприяла збільшенню доходів від оподаткування паливно-енергетичних ресурсів.

Далі порівняємо між собою базисні темпи зростання доходів, отриманих внаслідок енергетичного оподаткування, та ВВП у ринкових цінах. Між ростом ВВП та доходами від оподаткування паливно-енергетичних ресурсів існує пряма залежність. Зростання ВВП невід’ємно пов’язане з високим рівнем споживання паливно-енергетичних ресурсів, які, в свою чергу, є об’єктом оподаткування енергетичними

податками. Тобто, зі зростанням ВВП доходи від оподаткування цих продуктів будуть лише збільшуватися. На рис. 2 видно, що зміна доходів у вигляді енергетичних податків в період з 1995 року по 2000 рік були абсолютно еластичними відносно зміни ВВП. Однак, починаючи з 2001 року, ВВП збільшувався динамічніше, ніж доходи від оподаткування паливно-енергетичних ресурсів. Це пояснюється розвитком і, як наслідок, більш широким використанням альтернативної (поновлювальної) енергетики, яка традиційно не оподатковується або оподатковується у менших розмірах.

Для того, щоб переконатися в існуванні зазначених вище взаємозалежностей, проведемо кореляційно-регресійний аналіз, який дозволить виявити ступінь залежності доходів, отриманих внаслідок оподаткування паливно-енергетичних ресурсів, від ВВП, кінцевого споживання енергії та вартості енергоносіїв.

Щільність зв’язку між факторним (X) та результативним (Y) показниками визначимо за допомогою лінійного коефіцієнта кореляції Пірсона:

$$r = \frac{\sum (x - \bar{x}) \times (y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2 \times (y - \bar{y})^2}}, \quad (1)$$

де x , y – емпіричні величини, зв’язок між якими встановлюється.

В нашому випадку, необхідно побудувати матрицю парної кореляції Y (доходи, отримані внаслідок енергетичного оподаткування) з X_1 (ВВП), X_2 (кінцеве споживання енергії) та X_3 (вартість енергоносіїв) та вибрати фактор, найбільш тісно пов’язаний з залежною змінною Y .

За допомогою програми Excel розраховуємо коефіцієнти парної кореляції та складемо наступну матрицю (табл. 1):

Т а б л и ц я 1

Матриця коефіцієнтів парної кореляції

	Y	X ₁	X ₂	X ₃
Y	1	0,96	0,80	0,83
X ₁	0,96	1	0,73	0,92
X ₂	0,80	0,73	1	0,60
X ₃	0,83	0,92	0,60	1

Джерело: розроблено автором

Чим ближче значення коефіцієнта кореляції до одиниці, тим зв'язок між явищами тісніший, при цьому кореляція може бути як позитивною, так і негативною.

Аналіз першого рядка матриці дозволяє зробити відбір факторних ознак, які можуть бути включені в модель множинної кореляційної залежності. Факторні ознаки, у яких $|r_{yxi}| < 0,5$, виключають з моделі. Використовуючи шкалу Чеддока, можна дати наступну якісну інтерпретацію можливих значень коефіцієнта кореляції: якщо $0,1 \leq |r| \leq 0,3$ - зв'язок слабкий; $0,3 \leq |r| \leq 0,5$ - зв'язок помірний; $0,5 \leq |r| \leq 0,7$ - зв'язок помітний; $0,7 \leq |r| \leq 0,9$ - зв'язок сильний; $|r| > 0,9$ - зв'язок дуже сильний.

Перевіримо значущість отриманих парних коефіцієнтів кореляції за допомогою t-критерію Стюдента. Коефіцієнти, для яких значення t-статистики за модулем більше знайденого критичного значення, вважаються значущими.

Розрахуємо спостережувані значення t-статистики для r_{yx1} за формулою:

$$t_{\text{набл}} = r_{yx1} \cdot \frac{\sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-r_{yx1}^2}}, \quad (2)$$

де n – кількість спостережень;
m – кількість факторів у рівнянні регресії.

$$t_{\text{набл}} = 0,96 \cdot \frac{\sqrt{17-1-1}}{\sqrt{1-0,96^2}} = 13,91$$

За допомогою таблиці Стюдента, знаходимо $t_{\text{крит}}(n-m-1; \alpha/2)$. Його значення дорівнює 2,131 (15; 0,025). Оскільки

$t_{\text{набл}} > t_{\text{крит}}$, то відхиляємо гіпотезу о рівності нулю коефіцієнта кореляції. Іншими словами, коефіцієнт кореляції r_{yx1} є статистично значущим.

Аналогічно розраховуємо значення t-статистики для r_{yx2} та r_{yx3} .

Значення t-статистики для r_{yx2} дорівнює 5,16, для r_{yx3} – 5,76. Це свідчить про те, що значення r_{yx2} та r_{yx3} є статистично значущими.

Таким чином, зв'язок між Y та X_1 , X_2 , X_3 є суттєвим, однак, найбільший вплив на результативний показник має факторна ознака X_1 – це ВВП у ринкових цінах.

Якщо значення коефіцієнту кореляції відповідає щільності зв'язку показників «помітний», то між факторним та результативним показниками існує пряма залежність, яка виражається оціночною функцією лінійної регресії:

$$\bar{y}_x = a + bx, \quad (3)$$

де параметр «а» – це початок відліку, або значення, коли $x = 0$;

параметр «b» – це коефіцієнт регресії, який показує зміну результату «у» при заданій зміні фактора «х».

Складемо функцію лінійної регресії для кожного фактора окремо.

$$\begin{aligned} \bar{y}_{x1} &= 194,41 + 0,0002x \\ \bar{y}_{x2} &= 196,43 + 0,00000025x \\ \bar{y}_{x3} &= 191,71 + 0,1303x \end{aligned}$$

Отже, приріст ВВП на 1 млрд. євро збільшує доходи від енергетичного оподаткування на 0,2 млн. євро. Збільшення





споживання паливно-енергетичних ресурсів на 1 тону нафтового еквіваленту призводить до зростання доходів на 250 євро. По суті, ця сума є середньою ставкою енергетичних податків у натуральному вимірі. І, нарешті, збільшення вартості енергоносіїв на 1 євро за барель дає можливість збільшити доходи, отримані внаслідок енергетичного оподаткування, на 130,3 млн. євро.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз динаміки розвитку енергетичного оподаткування у зарубіжних країнах на прикладі країн-членів Європейського союзу, показав, що розмір доходів, отриманих внаслідок оподаткування паливно-енергетичних ресурсів, залежить від динаміки розбудови економіки (ВВП) та світових цін на енергоносії. Динамічне зростання даного виду оподаткування вказує на його значний фіскальний потенціал. В свою чергу, енергетичні податки, стримуючи обсяги кінцевого споживання енергії, здатні стимулювати екологічно-релевантну поведінку виробників та споживачів паливно-енергетичних ресурсів.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі будуть зосереджені на більш детальному аналізі структури енергетичних податків, що діють у більшості країн світу, і пошуку можливостей імплементації зарубіжного досвіду до вітчизняною системи екологічного оподаткування.

Література

1. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду [Текст] / [за заг. ред. А.М. Соколовської]. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.

2. Серебрянський Д. М. Європейський досвід запровадження та функціонування системи екологічного оподаткування: уроки для України / Д.М. Серебрянський, Ю.В. Ющенко // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 41. – С. 41-45

3. Соколовська А.М. Основи теорії податків: навч. посібник. /А.М. Соколовська. – Кондор, Київ: 2010. – 326 с. С.279

4. Environmental taxes - detailed analysis [Електронний ресурс] // Official site European Commission Eurostat. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Environmental_taxes_-_detailed_analysis

5. Council Directive 2003/96/EC of 27 October 2003 restructuring the Community framework for the taxation of energy products and electricity [Електронний ресурс] // Official Journal of the European Union. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:283:0051:0070:EN:PDF>

6. Gross domestic product (GDP) [Електронний ресурс] // Official site OECD. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=556>;

7. Statistics [Електронний ресурс] // Official site OECD. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/statistics/>

References

1. The system of tax incentives in Ukraine in context of European experience [Text] / [the Society. yet. AM Sokolovskaya]. - K. NDFI, 2006. - 320 p.

2. Serebrianskyi D.M. The European experience in the implementation and operation of environmental taxation: lessons for Ukraine / D.M. Serebrianskyi, Y. Yushchenko // Bulletin of the Tax Administration of Ukraine. - 2009. - № 41. - P. 41-45

3. Sokolovska AM Basic theory of taxation: teach. Guide. / A. Sokolovsky. - Condor, Kyiv: 2010. - 326 p.

4. Environmental taxes - detailed analysis [Electronic resource] // Official site European Commission Eurostat. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Environmental_taxes_-_detailed_analysis

5. Council Directive 2003/96/EC of 27 October 2003 restructuring the Community framework for the taxation of energy products and electricity [Electronic resource] // Official Journal of the European Union. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:283:0051:0070:EN:PDF>

6. Gross domestic product (GDP) [Electronic resource] // Official site OECD. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=556>;

7. Statistics [Electronic resource] // Official site OECD. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/statistics/>.

Якуша Я. В.

Основные детерминанты развития энергетического налогообложения в странах европейского сообщества

Дана оценка специфическим признакам и способу взимания налогов на потребление топливно-энергетических ресурсов, действующих в большинстве стран мира. С помощью эмпирического метода наблюдения и корреляционно-регрессионного анализа выявлены факторы, которые повлияли на развитие энергетического налогообложения в странах - членах Европейского Союза. Важным результатом исследования стало определение размера средней величины изменения доходов, полученных в результате энергетического налогообложения, в связи с повышением факторных величин на единицу их измерения.

Ключевые слова: экологическое налогообложение, энергетические налоги, акцизы, экономический рост, фискальный потенциал.

Yakusha Y.

The major determinants of the development of energy tax in the European community

The estimation of: the specific characteristics and method of levying taxes on the consumption of fuel and energy resources, operating in most countries of the world. Identified factors (with the help of the empirical method of observation and correlation and regression analysis), that have influenced the development of the power of taxation in the countries - members of the European Union. An important result of the study was to determine the size of the average amount of change in revenue resulting from energy taxation in connection with the increase of factor values per unit of measurement.

Keywords: ecological taxation, energy taxes, excise taxes, economic growth, fiscal capacity.

Рецензент: Танклевська Н. С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінанси» Херсонського державного аграрного університету, м. Херсон, Україна.

Reviewer: Tanklevska N. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Finance Department Kherson National Technical University, Kherson, Ukraine.

e-mail: finans.xday@rambler.ru

*Стаття подана
05.11.2013 р.*



ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті проаналізовано та узагальнено існуючі теорії та практики трансфертного ціноутворення в Україні, необхідність запровадження методів контролю. Проаналізовано показники фінансової звітності великих підприємств металургійної галузі Луганської області, які при значних обсягах товарообороту підприємств декларують збитки. Визначено, що податковий контроль за трансфертним ціноутворенням передбачає застосування центральним органом Міністерства доходів і зборів України системи заходів щодо встановлення відповідності цін в операціях між пов'язаними особами рівню ринкових цін.

Ключові слова: ціноутворення, трансферт, реальні витрати, підприємство, стратегічне фінансове управління, інвестиційна привабливість, товарооборот, фінансування.

Постановка проблеми. Побудова дієвої системи державного регулювання трансфертного ціноутворення в Україні передбачає запровадження правил визначення цін для цілей оподаткування у зовнішньоекономічних операціях з пов'язаними особами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми ціноутворення приділяли увагу: Терещенко О.О., Волошанюк Н.В. [5], досліджуючи проблеми контролю за ціноутворенням в умовах ринку; Л. Круковська [4], аналізуючи теоретико-практичні аспекти регулювання цін, Дзюба П. [3], розглядаючи теоретичні аспекти і методи ціноутворення.

Необхідність запровадження правил при ціноутворенні та контролю їх дотримання пояснюється поширенням практики штучного створення фінансових потоків між підприємствами, які входять до складу однієї транснаціональної корпорації (ТНК) або промислово-фінансової групи (ПФГ) та розташовані у різних країнах. Наприклад, тики як: ПФГ Приват, ДТЕК, Метінвест, корпорація «ІСД», «ДФ Груп». Існуючі інструменти трансфертного ціноутворення дозволяють ТНК та ПФГ виводити фінансові ресурси за межі вітчизняної економіки та нагромаджувати їх у економіках інших країн відповідно до стратегій цих корпорацій і бізнес-груп та оптимізувати їх податкові зобов'язання. Як наслідок, це звужує фінансовий потенціал національної економіки та негативно впливає на обсяги надходжень до бюджету України. При цьому, повернення цих капіталів в Україну

у вигляді кредитів, прямих або портфельних інвестицій не відновлює фінансовий потенціал країни повною мірою, оскільки такі процеси часто супроводжуються втратами бюджету через використання схем оптимізації оподаткування та пов'язані з формуванням додаткових зовнішніх зобов'язань у вигляді витрат на обслуговування боргу та дивідендів.

Метою дослідження є аналіз та узагальнення існуючої теорії та практики трансфертного ціноутворення в Україні, необхідність запровадження методів контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід державного регулювання процесів трансфертного ціноутворення свідчить, що побудова дієвої системи протидії прихованому впливу коштів з національних економік через внутрішньофірмові канали ТНК та ПФГ потребує додаткових витрат як для компаній, так для податкових органів. Додаткові витрати компаній пов'язані з веденням відповідної документації, а для податкових органів – запровадженням додаткових інструментів адміністрування податків та зборів. Незважаючи на це, багато країн вважають такі витрати виправданими. Так, законодавство щодо державного регулювання трансфертного ціноутворення існує в усіх країнах ОЕСР (33 країни) та ЄС (25 країн) торік жорсткі правила регулювання трансфертного ціноутворення були запроваджені в Російській Федерації. До країн з найжорсткішими правилами трансфертного ціноутворення належать Індія та Китай, які де-





монструють стійкі тенденції економічного зростання (середній щорічний приріст ВВП за останні 10 років - понад 10% та 7% відповідно), збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, темпів нагромадження капіталу, це підтверджує, що існування таких правил не гальмує розвиток країн та не є перешкодою для її зовнішньоторговельних відносин.

В існуючому стані вітчизняне податкове законодавство неспроможне забезпечити дієве регулювання трансфертного ціноутворення в Україні, інститут звичайних цін не забезпечує - належну реалізацію принципу «втягнутої руки» у процесах трансфертного ціноутворення.

Наприклад, аналіз показників фінансової звітності великих підприємств мета-

лургійної галузі Луганської області показав, що при значних обсягах товарообороту підприємства декларують збитки. При цьому, основний напрямок реалізації продукції таких товариств, як «Алчевський металургійний комбінат», «Стахановський завод феросплавів» - експорт, зокрема, до офшорних зон, або реалізації продукції пов'язаним особам.

Крім того, зважаючи на той факт, що експорт продукції – операція, по якій державою встановлена пільга – нульова ставка податку на додану вартість, зазначені підприємства декларують суттєві суми відшкодування податку на додану вартість з державного бюджету України. Проведений аналіз показників наведено у табл. 1.

Т а б л и ц я 1

Результати діяльності підприємств металургійної галузі за 2012 рік, тис. грн.

№ п/п	Код	Найменування підприємства	Результат діяльності згідно ф.2 "Звіт про фінансові результати"		
			чистий прибуток	чистий збиток	
1	5441447	ПАТ "АМК"		1 027 753.0	Разом результат по галузі
2	190816	ПАТ "АЛЧЕВСЬККОКС"	3 671.0		
3	31036550	ТОВ "ФІРМА "ІНТЕРПРОМ"	8 279.0		
4	32718231	ТОВ "КАНКАСТ"	1 587.0		
		<i>Галузь ФПП "ІСД"</i>	<i>13 537.0</i>	<i>1 027 753.0</i>	
5	13386478	ПАТ "СТАЛЬ"	23 420.0		
6	24190005	ТОВ "СТАЛЬ-ІНВЕСТ"	8 398.0		
7	223591	ПРАТ "ККЗ"ЦЕНТРОКУЗ"		119.0	
8	186513	ПАТ "СЗФ"		235 526.0	
9	187369	ДП "ЛНВВК"	3 618.0		
Підприємства чорної металургії та металообробки			48 973.0	1 263 398.0	збитки 1 214 425 тис.грн.

Джерело: розроблено автором

Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (далі - ПКУ) щодо трансфертного ціноутворення» від 4 липня 2013 року № 408-VII (далі – ЗУ №408-VII) покликаний створити бар'єри для виведення прибутку підприємств за межі України з використанням офшорних компаній, врегулювати процеси ціноутворення, подолати схеми мінімізації в оподаткуванні, які склалися на сьогоднішній день саме у великому бізнесі.

Даний Закон є імплементацією зазначених рекомендації ОЕСР щодо контролю за визначенням цін у операціях між пов'язаними особами та впровадженням в Укра-

їні світових механізмів контролю за трансфертним ціноутворенням, зокрема за операціями з контрагентами, зареєстрованими в офшорних зонах.

Механізми, за допомогою яких відбувається внутріфірмовий перерозподіл фінансових ресурсів, називаються трансфертними. Ці трансфертні механізми є невід'ємною частиною глобальної системи фінансового менеджменту транснаціональних корпорацій, але водночас не відокремлені. Вони, на відміну від традиційного розуміння, пов'язані не тільки з рухом товарів, а також з рухом послуг, технологій та капіталу.



Отже, трансфертна ціна - ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [3].

Трансфертне ціноутворення - це процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [3]. У разі застосування платником податків під час здійснення контрольованих операцій цін, що не відповідають рівню звичайних на відповідні товари (роботи, послуги) та якщо внаслідок такої невідповідності виникає заниження податкового зобов'язання, платник податків має право самостійно провести коригування податкових зобов'язань та сплачених сум податків.

Закон №408-VII дає чітке визначення трансфертного ціноутворення, встановлює механізми податкового контролю за трансфертним ціноутворенням, визначає операції, що підлягатимуть контролю та методи визначення ціни у контрольованих операціях, а також надає право великим платникам податків на попереднє взаємне узгодження цін у контрольованих операціях з центральним органом державної податкової служби на певний строк.

При цьому, податковий контроль за трансфертним ціноутворенням передбачає застосування центральним органом Міністерства доходів і зборів системи заходів щодо встановлення відповідності цін в операціях між пов'язаними особами рівню ринкових цін.

Податковий контроль за трансфертним ціноутворенням ґрунтується на принципі "витагнутої руки" (Arm's length principle) - міжнародному стандарті, погодженому державами-членами ОЕСР у якості рекомендованого до використання щодо встановлення трансфертних цін для податкових потреб.

Принцип "витагнутої руки" викладений у статті 9 Типової податкової конвенції ОЕСР та передбачає збільшення податкових зобов'язань пов'язаних осіб до рівня податкових зобов'язань непов'язаних осіб за умови відповідності комерційних та фінансових умов здійснених ними операцій.

Для контролю за трансфертним ціноутворенням встановлено 5 методів із наступною пріоритетністю їх застосування:

- порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу);
- ціни перепродажу;
- витрати плюс;
- чистого прибутку;
- розподілення прибутку.

Платники податків разом з річною декларацією податку на прибуток подаватимуть звіт про проведення ними протягом року контрольовані операції.

Трансфертне ціноутворення пп. 14.1.251і ПКУ тлумачить як систему визначення звичайної ціни товарів та/або результатів робіт (послуг) в операціях, визначених відповідно до ст. 39 цього Кодексу контрольованими.

Відповідно до пп. 14.1.71 ПКУ звичайна ціна - ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено цим Кодексом. Якщо не доведено зворотне, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін.

Система визначення звичайної ціни товарів (робіт, послуг) застосовується не до всіх операцій суб'єктів господарювання, а лише до контрольованих.

Зокрема, ст. 39 ПКУ містить вичерпний перелік контрольованих операцій, при здійсненні яких звичайна ціна товарів (робіт, послуг) визначається з використанням методів трансфертного ціноутворення.

Так, до контрольованих операцій, зокрема, віднесено: операції, однією із сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), в якій ставка податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсотків нижче, ніж в Україні, або який сплачує податок на прибуток (корпоративний податок) за ставкою на 5 і більше відсотків нижчою, ніж в Україні. При цьому дані операції визнаються конт-

рольованими, якщо їх загальна сума (по кожному контрагенту окремо) дорівнює або перевищує 50 мільйонів гривень (без урахування податку на додану вартість) за відповідний календарний рік. До контрольованих операцій вищезазначеним законом віднесено:

1. господарські операції з придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами - нерезидентами;

2. господарські операції з придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами - резидентами, які:

задекларували від'ємне значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток за попередній податковий (звітний) рік;

застосовують спеціальні режими оподаткування станом на початок податкового (звітного) року;

сплачують податок на прибуток підприємств та/або податок на додану вартість за іншою ставкою, ніж базова (основна), що встановлена відповідно до цього Кодексу, станом на початок податкового (звітного) року;

не були платниками податку на прибуток підприємств та/або податку на додану вартість станом на початок податкового (звітного) року;

3. операції, однією із сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), в якій ставка податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсотків нижче, ніж в Україні, або який сплачує податок на прибуток (корпоративний податок) за ставкою на 5 і більше відсотків нижчою, ніж в Україні. Перелік таких держав (територій) затверджується Кабінетом Міністрів України.

Перелічені операції визнаються контрольованими за умови, що загальна сума здійснених операцій платника податків з кожним контрагентом дорівнює або перевищує 50 мільйонів.

У свою чергу, пов'язані особи — юридичні та/або фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють.

Вбачається, що у нормі про ставку податку на прибуток законодавець припустився суттєвої неточності, сплутавши поняття

відсотків та відсоткових пунктів. У даному випадку 5 відсотків від ставки у розмірі 19 % становлять 0,95 відсотка, а відповідна ставка 18,05 %, в той час як на увазі напевно мається істотно нижча ставка у розмірі 14 %.

Важливим при застосуванні вищевикладеного закону є питання щодо отримання інформації підприємством про ставку податку на прибуток (корпоративний податок) сторони-нерезидента. Від такої інформації залежить віднесення здійснюваних операцій до контрольованих. При цьому жодною нормою не передбачено обов'язку сторони-нерезидента надавати дану інформацію платнику податків.

Вирішуючи питання про отримання від сторони-нерезидента інформації про ставку податку на прибуток (корпоративний податок), для платника податків можливі два варіанти.

Перший варіант. Інформацію про ставку податку на прибуток (корпоративний податок) сторони-нерезидента платник податку має можливість отримати з офіційного джерела переліку держав, затвердженого Кабінетом Міністрів України та опублікованого в офіційному друкованому виданні та на сайті Міністерства доходів і зборів України.

Так, пп. 39.2.1.2 ПКУ визначено, що перелік держав (територій), в яких ставка податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсотків нижче, ніж в Україні, затверджується Кабінетом Міністрів України. Цей перелік держав (територій) центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, публікує щороку в офіційних друкованих виданнях та на офіційному веб-сайті із зазначенням ставок податку на прибуток (корпоративного податку). Інформація про зміну ставок публікується протягом трьох місяців з моменту такої зміни.

Другий варіант. Інформацію про ставку податку на прибуток (корпоративний податок) сторони-нерезидента платник податку не зможе отримати із вищезазначеного переліку. Така ситуація матиме місце тоді, коли в державі (на території) реєстрації нерезидента встановлено більше, ніж одну ставку податку на прибуток (корпоративного податку). За таких обставин для платника податку пп. 39.2.1.3 ПКУ визначено обов'язок подати до податкового органу довідку (або її нотаріально засвідчену копію), що підтверджує об-





рану нерезидентом ставку податку на прибуток (корпоративного податку), встановлену у державі його реєстрації.

В такому разі вбачається за доцільне платнику податків звернутися за такою інформацією до сторони-нерезидента. В якій формі потрібно запитувати і надавати таку інформацію - офіційний лист місцевого податкового органу, лист на бланку іноземного підприємства) - поки не визначено.

Зрозуміло, що у багатьох випадках між сторонами наявні постійні господарські відносини і спонукати контрагента до отримання відповідного підтвердження неважко. Але не зовсім зрозуміло, як підтвердити інформацію, коли з тих чи інших причин немає можливості спонукати контрагента на отримання відповідного підтвердження.

Як бачимо, навіть на такому локальному прикладі питання трансфертного ціноутворення в Україні потребує змін у регулюванні та уточнення багатьох процедур.

Податковий контроль за визначенням звичайної ціни продукції (товарів) при здійсненні зовнішньоекономічних операцій передбачає застосування органами Міндоходів системи заходів щодо встановлення відповідності цін в експортних операціях, між пов'язаними особами рівню ринкових цін.

Для визначення звичайної ціни продажу продукції (товарів) на світових товарних ринках можуть використовуватись такі джерела інформації, зокрема, але не виключно:

статистичні дані державних органів статистики;

ціни спеціалізованих бірж з торгівлі окремими видами продукції;

Держзовнішінформ: бюлетень: «Огляд цін українського та світового товарних ринків», Товарний монітор «Біржові товари», Металургійні монітори «Сталевий прокат», «Сировинні матеріалів, каталог «Імпортери та експортери України»;

Інтернет сайти: Metaltorg.ru - ціни на метали; Metalcourier-online.com - світові ціни на метали, феросплави та вугілля; Icis.com - аналітика цін хімічної продукції та продукції нафтопереробки на світових ринках Азії, Африки та Європи; Commodityonline.com - ціни на метали на світових товарних біржах; Ugmk.ua - ціни на метали та продукти з металу на українському ринку; Me.kmu.gov.ua - сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (наявний моніторинг цін на метали на світових біржах); Visnik.kiev.ua -

ціни на зернові культури, по контрактах, укладених на товарних біржах; Agriagency.com.ua - ціни на пшеницю, кукурудзу, соняшник, сою, рапс; Cropcongress.org - ціни на сільськогосподарську продукцію (зерно, ячмінь, пшениця тощо) тощо;

інформація результатів незалежної оцінки майна та майнових прав, яка проведена відповідно до Закону України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні";

пояснення, отримані від платника податків на запит органу державної податкової служби України щодо обґрунтування рівня звичайних цін.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запровадження контролю над трансфертним ціноутворенням поліпшить інвестиційний клімат в Україні та дасть зрозумілі правила гри міжнародного бізнесу. Нову редакцію ст.39 ПКУ можна назвати більш жорсткою, виходячи з кількості осіб які потрапляють під регулювання ціноутворення. Міндоходів прогнозує, що обсяг додаткових надходжень до бюджету буде складати 20 млрд.грн.

Запровадження в Україні загальновищезначених у світі механізмів контролю за визначенням цін у операціях між пов'язаними особами, зокрема за операціями з контрагентами, зареєстрованими в офшорних зонах, сприятиме реалізації основних принципів податкового законодавства України та недопущенню втрат доходів Державного бюджету України.

Література

1. Податковий кодекс України: затверджений Законом України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI зі змінами та доповненнями.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 4 липня 2013 року № 408-VII
3. Дзюба П. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка // Економіка України. – 2006. - №1. –С.14-22.
4. Круковська Л. Ринок, ціни та ціноутворення в Україні: теорія та практика [електронний ресурс] / Актуальні проблеми державного управління. Збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Apdu_o/2009_2/R_2/Krukovska.pdf

5. Терещенко О.О., Волошанюк Н.В. Трансфертне ціноутворення як інструмент контролінгу. // Фінанси підприємств. – 2007. –С. 127-135.

6. Міністерство доходів і зборів України. Офіційний портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.crimea-sta.gov.ua>"

References

1. Podatkovyy kodeks Ukraïny: zatverdzhenyï Zakonom Ukraïny vid 2 hrudnya 2010 roku N 2755-VI zi minamy ta dopovnennyamy.

2. Zakon Ukraïny «Pro vnesennya zmin do Podatkovoho kodeksu Ukraïny shchodo transfertnoho tsinoutvorennya» vid 4 lypnya 2013 roku № 408-VII

3. Dzyuba P. Tranfertne tsinoutvorennya: ekonomichnyï зміst і spetsyfika // Ekonomika Ukraïny. – 2006. - №1. –S.14-22.

4. Krukovs'ka L. Rynok, tsyny ta tsinoutvorennya v Ukraïni: teoriya ta praktyka [elektronnyï resurs] / Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnya. Zbirnyk naukovykh prats' Odes'koho rehional'noho instytutu derzhavnoho upravlinnya. – [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Apdu_o/2009_2/R_2/Krukovska.pdf

5. Tereshchenko O.O., Voloshanyuk N.V. Tranfertne tsinoutvorennya yak instrument kontrolinhu. // Finansy pidpryyemstv. – 2007. – S. 127-135.

6. Ministerstvo dokhodiv i zboriv Ukraïny. Ofitsiynyy portal. – [Elektronnyï resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.crimea-sta.gov.ua>".

Алешкин В. С.

Трансфертное ценообразование: проблемы и перспективы

В статье проанализовано и обобщены существующие теории и практики трансфертного ценообразования преобразования в Украине, необходимость внедрения методов контроля. Проанализовано показатели финансовой отчетности крупных предприятий металлургической отрасли Луганской области, которые при значительных объемах товарооборота предприятий декларируют убытки. Определено, что налоговый контроль за трансфертным ценообразованием предусматривает применение центральным органом Министерства доходов и сборов Украины системы мероприятий по установлению соответствия цен в операциях между связанными лицами уровню рыночных цен.

Ключевые слова: ценообразование, трансферт, реальные расходы, предприятие, стратегическое финансовое управление, инвестиционная привлекательность, товарооборот, финансирование.

Aleshkin V.

Transfer pricing: problems and prospects

The article pranalizovano and summarized existing theory and practice of transfer pricing creation in Ukraine, the need for the introduction of control methods. Pranalizovano levels of financial reporting large metallurgical Luhansk region, which in large volumes of turnover of companies declaring losses. Determined that the tax control over transfer pricing involves the use of a central authority of the Ministry of Ukraine of income and charges of measures to establish whether prices in transactions between related parties to market prices.

Keywords: pricing, transfer, real costs, enterprise, strategic financial management, investment attractiveness, turnover, funding.

Рецензент: Калінеску Т. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Calinescu T. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Taxation Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Luhansk, Ukraine.

e-mail: t.calinescu@mail.ru

*Стаття подана
08.11.2013 р.*



СТРАТЕГІЧНЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ РЕАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано концептуальні основи стратегічного фінансового управління реальними інвестиціями підприємств. Досліджено взаємозв'язки елементів стратегічного фінансового управління реальними інвестиціями підприємства: інвестиційні проекти, інвестиційний потенціал, інвестиційна активність, інвестиційна привабливість, інвестиційний стан підприємства. Виділено чинники, що впливають на інвестиційну привабливість підприємств. Для оцінки інвестиційної привабливості підприємства запропоновано показник, який враховує інвестиційну привабливість регіону та галузеву приналежність підприємства. Розроблено моделі оцінки інвестиційної привабливості для альтернативних стратегій інвестування підприємств: виживання, максимізації віддачі від вкладених коштів, експансії, підтримки продуктово-ринкових стратегій.

Ключові слова: реальні інвестиції, підприємство, стратегічне фінансове управління, інвестиційний проект, інвестиційна привабливість, стратегія інвестування, фінансування.

Постановка проблеми. Результати діяльності економічних суб'єктів в значній мірі визначаються вибором напрямів вкладень та джерел їх фінансування. Ці завдання повинні вирішуватися підприємствами з метою зміцнення конкурентних позицій на ринку шляхом освоєння нових видів продукції і згортання застарілих, реконструкції і модернізації виробничих потужностей, галузевої, товарної і регіональної диверсифікації діяльності. Саме реальне інвестування є однією з головних складових економічного зростання, а фінансове забезпечення інвестиційного процесу виступає основою ефективного стратегічного розвитку підприємств. Ефективне управління реальними інвестиціями дозволяє підвищити фінансові результати та інвестиційну привабливість, створити і реалізувати конкурентні переваги вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фундаментальні основи управління реальними інвестиціями підприємств представлені в працях таких зарубіжних вчених, як: Г. Александер, Дж. Бейлі, Л. Беренс, Г. Бірман, Дж. Гітман, М.Д. Джонк, Дж. Кейнс, Дж. Кемпбелл, Я. Корнаї, Г. Марковіц, А. Нордхауз, Д. Норткотт, Дж. Сакс, П. Самуельсон, Д. Тобін, В. Хавранек, Р. Холт, Я. Хонко, Дж. Ван К. Хорн, С.Л. Шмідт. Дослідженням інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств присвячені роботи таких науковців, як: Аранчій Д.С., Боярко І.М., Гончаренко

С.А., Гончарук А.Г., Коверга С. В., Курган О. Г., Кушнір Н.Б., Мужук Ю.В., Остапенко О.М., Скриньковський Р.М., Яцик А.А. [1; 2; 4; 7]. Не дивлячись на досягнення в розвитку теорії і практики фінансування реальних інвестицій [3; 5; 6], багато проблем залишаються невирішеними, методологія їх рішення відстає від вимог практики, спостерігаються відмінності думок по ключових питаннях. Не вирішені питання вибору і ранжування пріоритетів інвестиційної діяльності. Для більшості вітчизняних підприємств залишаються відкритими питання теоретико-методологічного і методичного характеру з приводу прийняття інвестиційних рішень і їх фінансового забезпечення.

Метою дослідження є обґрунтування концептуальних основ стратегічного фінансового управління реальними інвестиціями підприємств і розробка його інструментарію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Домінантою дослідження є розгляд фінансового управління інвестиційною діяльністю підприємства з позицій системного підходу на основі співвідношення «система-середовище». Тобто, стратегічне фінансове управління інвестиціями є системою, яка функціонує у взаємозв'язку з чинниками оточуючого середовища, що впливають на інвестиційну діяльність підприємства (рис. 1). Чинниками середовища непрямої дії є: економічні, політичні, галузеві, ринкові, технологічні, конкурен-



тні, соціальні та міжнародні. В якості чинників середовища прямої дії виступають: структура управління підприємством, тип

управління підприємством, фінансовий стан підприємства.

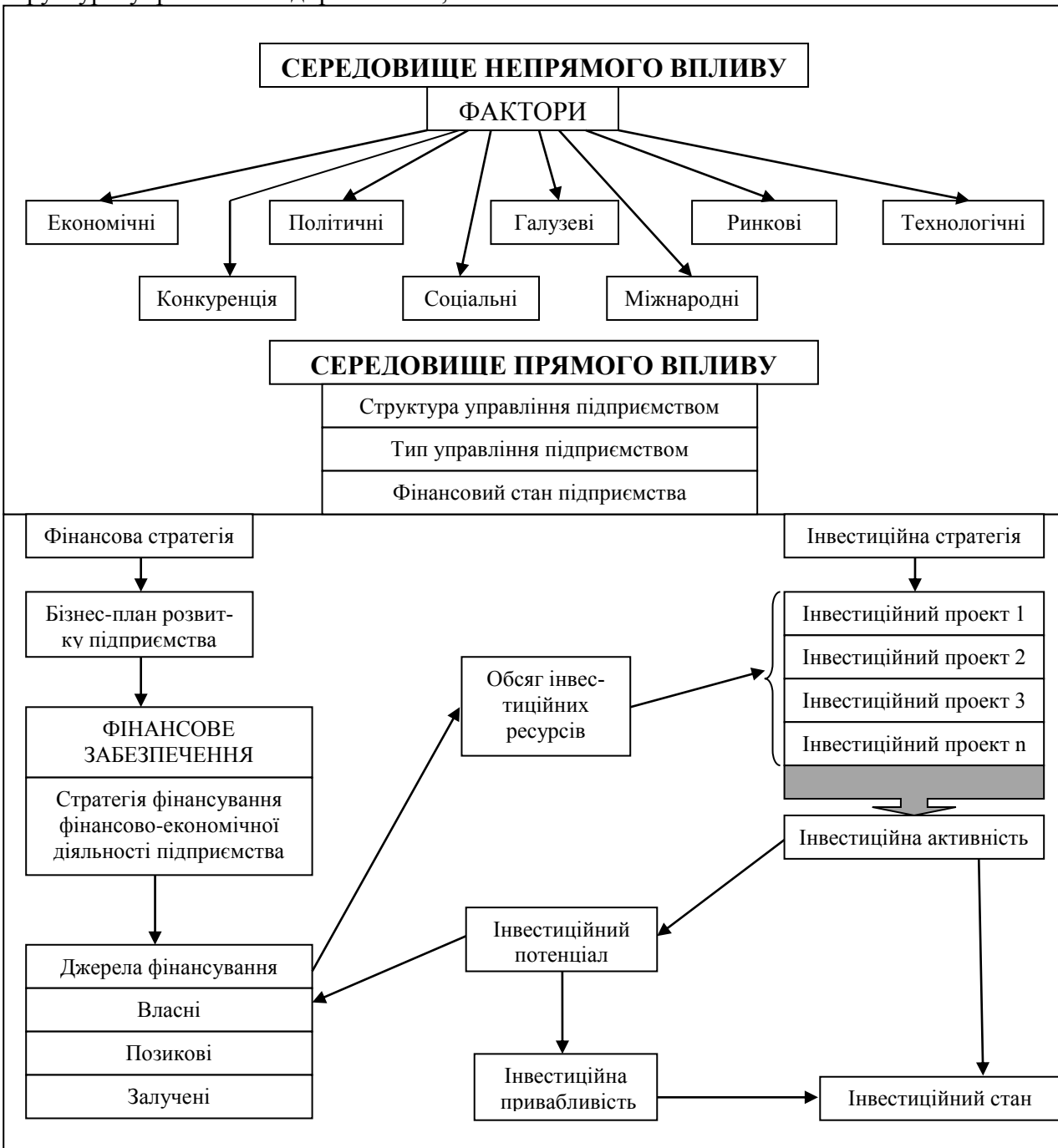


Рис. 1. Взаємозв'язок елементів системи стратегічного фінансового управління інвестиціями підприємства

Джерело: розроблено автором

Процес фінансового управління інвестиційною діяльністю підприємства можна визначити як послідовність дій, направлених на зміну притоку інвестицій в економічну систему і зміну об'єктів вкладення, виходячи з фінансової забезпеченості. Отриманий на виході системи результат

інвестиційного процесу впливає на розвиток економічної системи і приводить до зміни темпів її економічного зростання. У даному дослідженні розглядаються «реальні» або «прямі» інвестиції, пов'язані з вкладенням коштів в мало ліквідні активи. Ключовими напрямками реального інвесту-





вання є: капітальне, інноваційне та інвестування приросту оборотних активів.

Реалізація інвестиційних ідей можлива при формуванні інвестиційних проєктів, які виступають основним об'єктом фінансового управління реальними інвестиціями підприємства. Сутнісною характеристикою інвестиційного проєкту є документально оформлений прояв інвестиційної ініціативи підприємства, що передбачає вкладення капіталу в певний об'єкт реального інвестування для реалізації інвестиційних цілей і отримання запланованих результатів.

Розробка інвестиційного проєкту дозволяє економічно обґрунтувати доцільність, терміни, обсяги здійснення інвестицій, визначити необхідну кількість і типи ресурсів. Прискорення реалізації інвестиційних проєктів впливає на підвищення інвестиційної активності підприємства. Отриманий інвестиційний прибуток визначає інвестиційний потенціал, інвестиційну привабливість і сприяє поліпшенню інвестиційного стану підприємства. Цей прибуток є одним з джерел фінансового забезпечення інвестиційного процесу. Інвестиційний потенціал охоплює сукупність власних джерел фінансування інвестиційних ресурсів, які сформовані за рахунок здійснення ефективних вкладень капіталу і визначають можливості стратегічного розвитку і функціонування підприємства.

Інвестиційний стан як економічна категорія відображає рівень розвитку інвестиційної діяльності на певний момент часу, що визначається показниками інвестиційної активності та інвестиційної привабливості. Під інвестиційною активністю підприємства розуміється інтенсивність його інвестиційної діяльності, яка залежить від величини ресурсів, направлених на ефективну реалізацію інвестицій.

Інвестиційна привабливість – це основна характеристика інвестиційної діяльності підприємства, що визначає інтерес до підприємства як до об'єкту інвестування на основі оцінки його інвестиційного потенціалу і стратегічних перспектив розвитку. Від того, наскільки підприємство цікаве потенційним інвесторам, залежить стабільність його функціонування, можливості

розширення, виходу на нові ринки і зміцнення вже наявних позицій. На інвестиційну привабливість підприємства впливають такі основні чинники:

- інвестиційна активність, вплив якої полягає у визначенні обсягу коштів, що вкладаються в підприємство, відсотка освоєння інвестицій, ймовірності отримання інвестором прибутку;

- фінансовий чинник, який характеризується часткою прибутку від інвестиційної діяльності підприємства, оцінкою доцільності використання підприємством власних джерел фінансування інвестиційної діяльності та залучення позикових коштів;

- виробничий чинник, який визначає рівень розвитку і очікувану норму рентабельності основної діяльності підприємства;

- темпи зростання капітальних вкладень, що характеризує можливості розширення підприємства;

- інноваційний чинник, який визначається використанням досягнень науково-технічного прогресу у виробничому процесі та характеризує тривалість терміну з моменту розробки до моменту впровадження у виробництво науково-технічних розробок.

Оцінка інвестиційної привабливості – одне з найскладніших завдань у сфері стратегічного фінансового управління інвестиційною діяльністю підприємств, оскільки прийняття інвестиційних рішень завжди пов'язане з ризиком і непередбачуваністю. Крім того, поширена сьогодні практика оцінки інвестиційної діяльності на основі фінансових результатів і економічної ефективності орієнтована тільки на кредитора. Такий підхід дозволяє кредитору з певним ступенем ризику і вірогідності очікувати, що вкладені ним кошти принесуть бажану віддачу в певний термін. Інвестиції як стратегічний чинник зростання і успіху підприємства в майбутньому не привабливі для кредиторів, хоча вони життєво важливі для підприємства. З позицій підприємства економічна ефективність - не єдиний критерій для прийняття рішень щодо напряму інвестування. В умовах конкурентної боротьби підприємству не-

обхідно здійснювати вибір між розширенням обсягу і рентабельністю, між поточним і майбутнім прибутком, між збільшенням частки на ринку і освоєнням нових ринків. Ці завдання відсувають на другий план вирішення питань отримання поточного прибутку.

Інвестиційна привабливість підприємства складається під впливом двох сил. З одного боку це параметри діяльності підприємства, а з іншого - інвестиційний клімат регіону, галузі, країни. Тому потенційно можливі методи фінансування пропонуються визначати у відповідності з типом інвестиційної привабливості підприємства (табл. 1):

1. Інвестиційно-привабливі підприємства для галузі функціонування – самофінансування, акціонування, позикове фінансування.

2. Інвестиційно-привабливі підприємства для економічних суб'єктів інших галузей – проектне фінансування; позикове фінансування; венчурне фінансування.

3. Інвестиційно-привабливі підприємства для держави і підприємства, які

реалізують інвестиційні проекти за державним замовленням, – бюджетне фінансування.

Виходячи з цього, для оцінки інвестиційної привабливості підприємства (Π_{Π}) запропоновано використовувати формулу:

$$\Pi_{\Pi} = \frac{1}{3}(\alpha K'_p + \beta \Pi_r + \gamma \Pi_p), \quad (1)$$

$$K'_p = K_p(1 + \Delta K) = K_p \left(1 + \frac{M^{\text{бo}} + \Pi^{\text{бo}}}{\text{КФР}} \right) \quad (2)$$

де K'_p – рентабельність підприємства з урахуванням чинника інвестиційного ризику; K – коригуючий коефіцієнт; Π_r – привабливість галузі; Π_p – привабливість регіону; α, β, γ – вагові коефіцієнти показників, що відображають пріоритети (переваги) перед іншими показниками; K_p – розрахункова рентабельність без урахування ризику; $M^{\text{бo}}, \Pi^{\text{бo}}$ – сумарна бальна оцінка факторів, що представляють можливості та погрози; КФР – кількість факторів ризику.

Т а б л и ц я 1

Взаємозв'язок типу інвестиційної привабливості підприємства і методів фінансування

Тип інвестиційної привабливості підприємства	Метод фінансування
Інвестиційно-привабливі підприємства для галузі функціонування	Самофінансування; акціонування; позикове фінансування
Інвестиційно-привабливі підприємства для економічних суб'єктів інших галузей	Проектне фінансування; позикове фінансування; венчурне фінансування
Інвестиційно-привабливі підприємства для держави Підприємства, які реалізують інвестиційні проекти, пов'язані з державним замовленням	Бюджетне фінансування

Джерело: розроблено автором

За цільовою установкою і моделлю оцінки інвестиційної привабливості пропонується виділити наступні стратегії інвестування (табл. 2):

вживання (оновлення основних засобів, реструктуризація, реінжиніринг) – інвестиційна привабливість зумовлена очікуваною рентабельністю з урахуванням ризику. Інші складові привабливості для інвестора не так важливі, якщо він бажає зберегти діюче підприємство і залишитися в бізнесі. В цьому випадку коефіцієнти β і γ не мають сенсу, тобто дорівнюють нулю;

максимізації віддачі від вкладених ко-

штів – коефіцієнти α, β і γ приблизно дорівнюють один одному для інвесторів з інших регіонів, які шукають найбільш вигідні напрями вкладення коштів. Для інвестиційних інститутів регіону, що здійснюють інвестиційну діяльність на місцевому рівні, привабливість регіону є беззаперечною і коефіцієнт γ дорівнює нулю;

експансії (прагнення до лідерства за продукцією, технологією, географією збуту) – вкладаючи кошти, інвестор прагне отримати контроль над підприємством. Отже, коефіцієнт α набагато перевищуватиме коефіцієнти β і γ ;



Моделі оцінки інвестиційної привабливості підприємства залежно від інвестиційної стратегії

Інвестиційна стратегія	Модель оцінки інвестиційної привабливості
виживання	$\frac{\Pi + \Pi_{\text{д}}}{A + \text{ІК}} \geq \frac{\Pi}{A}$ $\Pi_{\text{п}} = K'_p$
максимізації віддачі від вкладених коштів	<p>для інвестора з інших регіонів $\Pi_{\text{п}} = \frac{1}{3}(\alpha K'_p + \beta \Pi_{\text{г}} + \gamma \Pi_{\text{р}})$</p> <p>для інвестиційних інститутів регіону</p> $\Pi_{\text{п}} = \frac{1}{2}(\alpha K'_p + \beta \Pi_{\text{г}})$
експансії	$\Pi_{\text{п}} = \frac{1}{3}(\alpha K'_p + \beta \Pi_{\text{г}} + \gamma \Pi_{\text{р}}), \alpha > \beta; \alpha > \gamma$
підтримки продуктово-ринкових стратегій	$\Pi_{\text{пр}} = \frac{1}{4}(\delta K'_{\text{рп}} + \alpha K'_p + \beta \Pi_{\text{г}} + \gamma \Pi_{\text{р}})$

Позначення: Π – середньорічний прибуток, A – активи підприємства до інвестування, ІК – інвестований капітал, $\Pi_{\text{д}}$ – додатковий прибуток від інвестиційної діяльності, K'_p – рентабельність підприємства з урахуванням чинника інвестиційного ризику, $K'_{\text{рп}}$ – коефіцієнт рентабельності інвестиційного проекту з урахуванням ризику, $\Pi_{\text{пр}}$, $\Pi_{\text{г}}$, $\Pi_{\text{р}}$, $\Pi_{\text{п}}$ – інвестиційна привабливість проекту, галузі, регіону, підприємства, α , β , γ , δ – вагові коефіцієнти показників, що відображають пріоритети (переваги) перед іншими показниками

Джерело: розроблено автором

підтримки продуктово-ринкових стратегій – оцінюється інвестиційна привабливість конкретного проекту.

В цілому цільова спрямованість стратегічного фінансового управління реальними інвестиціями досягається за рахунок ефективності розподілу і використання інвестиційних ресурсів підприємства, сформованих шляхом оптимізації джерел фінансування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Концептуальне обґрунтування необхідності стратегічного фінансового управління реальними інвестиціями підприємства передбачає визначення взаємозв'язків і взаємозалежності таких його елементів, як: інвестиційні проекти, інвестиційний потенціал, інвестиційна активність, інвестиційна привабливість, інвестиційний стан підприємства. Запропонований підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємства враховує інвестиційну привабливість регіону, підприємства та його галузеву приналежність. Реалізація розроблених теоретичних і методичних положень стратегічного фінансового управління реальними інвестиціями підприємств сприятиме підвищенню ефективності прийняття інвестиційних рішень в фінансовому управлінні підприємств.

Перспективами подальших дослідження у цьому напрямі є розробка методичного підходу до вибору та реалізації стратегії інвестування підприємства.

Література

1. Антипенко Є., Шумікін С., Стойчева А. Методика аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємств // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9, Ч. 3. – С. 27-30.
2. Аранчій Д.С., Гончаренко С.А. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Економічні науки. – 2011. – Вип.3, Т.2. – С. 59-64.
3. Ванькович Д.В. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні / Д.В. Ванькович, Н.Б. Демчишак // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 72-84.
4. Гончарук А.Г., Яцик А.А. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління // Економіка харчової промисловості. – 2011. - №4. – С. 29-33.
5. Захарін С.В. Регулювання власних джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств // Актуальні проблеми економіки. - №5 (83). - 2008. - С. 161-168.
6. Івахненко І.С. Фінансування інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4 (106). – С. 212 – 218.
7. Кушнір Н.Б., Мужук Ю.В. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємств



ства та недоліки деяких існуючих методик // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». – 2010. - Випуск 2(50). – С. 110 – 118.

References

1. Antypenko YE., Shumikin S., Stoŭcheva A. Metodyka analizu ta otsinky investytsiynoï pryvablyvosti pidpryyemstv // Ekonomichnyŭ analiz. – 2011. – Vyp. 9, CH. 3. – S. 27-30.
2. Aranchiŭ D.S., Honcharenko S.A. Investytsiyna pryvablyvist' pidpryyemstv: sutnist', faktory vplyvu ta otsinka isnuyu-chykh metodyk analizu // Naukovi pratsi Pol-tavs'koï derzhavnoï ahrarnoï akademii. – Ekonomichni nauky. – 2011. – Vyp.3, T.2. – S. 59-64.
3. Van'kovych D.V. Analiz finansovykh dzherel formuvannya investytsiynyykh resur-siv v Ukraïni / D.V. Van'kovych, N.B. Dem-chyshak // Finansy Ukraïny. – 2007. – № 7. – S. 72–84.
4. Honcharuk A.H., Yatsyk A.A. Investytsiyna pryvablyvist' promyslovoho pidpryyemstva yak ob'yeht upravlinnya // Ekonomika kharchovoï promyslovosti. - 2011. - №4. – S. 29-33.
5. Zakharin C.V. Rehulyuvannya vlasnykh dzherel finansuvannya investytsiynoï diyal'-nosti pidpryyemstv // Aktual'ni problemy ekonomiky. - №5 (83). - 2008. - S. 161-168.
6. Ivakhnenko I.S. Finansuvannya investytsiynoï diyal'-nosti na rynku tsinnykh pape-riv // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2010. – №4 (106). – S. 212 – 218.
7. Kushnir N.B., Muzhuk YU.V. Metodyka otsinky investytsiynoï pryvablyvosti pidpryyemstva ta nedoliky deyakyykh isnuyu-chykh metodyk // Visnyk Natsional'noho universytetu vodnoho gospodarstva ta pryrodoko-rystuvannya. Seriya «Ekononika». – 2010. - Vypusk 2(50). – S. 110 – 118.

Басов М. Г.

Стратегическое финансовое управление реальными инвестициями предприятий

Обоснованы концептуальные основы стратегического финансового управления реальными инвестициями предприятий. Исследованы взаимосвязи элементов стратегического финансового управления реальными инвестициями предприятия: инвестиционные проекты, инвестиционный потенциал, инвестиционная активность, инвестиционная привлекательность, инвестиционное состояние предприятия. Выделены факторы, которые влияют на инвестиционную привлекательность предприятий. Для оценки инвестиционной привлекательности предприятия предложен показатель, который учитывает инвестиционную привлекательность региона и отраслевую принадлежность предприятия. Разработаны модели оценки инвестиционной привлекательности для альтернативных стратегий инвестирования предприятий: выживания, максимизации отдачи от вложенных средств, экспансии, поддержки продуктово-рыночных стратегий.

Ключевые слова: реальные инвестиции, предприятие, стратегическое финансовое управление, инвестиционный проект, инвестиционная привлекательность, стратегия инвестирования, финансирование.

Basov M.

Strategic financial management of enterprises the real investments

Conceptual strategic financial government of enterprises the real investments bases are reasonable. Intercommunications of strategic financial custom of enterprise the real investments controls are investigational: investment projects, investment potential, investment activity, investment attractiveness, investment state of enterprise. The factors of the indirect and direct operating are distinguished on the system of strategic financial management investments and factors which influence on the investment attractiveness of enterprises. For the estimation of investment attractiveness enterprises are offered index which takes into account the investment attractiveness of region and branch belonging of enterprise. The models of estimation of investment attractiveness are worked out for alternative strategies of investing of enterprises: survival, maximizations of return from the inlaid facilities, expansion, and support of food-market strategies.

Keywords: investments are real, enterprise, strategic financial management, investment project, investment attractiveness, strategy of investing, financing.

Рецензент: Житний П. Є. – доктор економічних наук., професор, завідувач кафедри «Фінанси, облік та банківська справа» Луганського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Zhitniy P. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Finance, Accounting and Banking Department Taras Shevchenko Lugansk National University, Luhansk, Ukraine.

e-mail: info@lnu.edu.ua

Стаття подана 28.10.2013 р.



БЮДЖЕТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ЯК ОСНОВА ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ

В роботі досліджено теоретико-методичні підходи до визначення сутності бюджетного потенціалу регіону, що дозволяє виділити його структурні складові. Показано вплив синергетичного ефекту на створення бюджетного потенціалу регіону, що сприяє стабільному формуванню фіскального простору всієї держави. Доведено, що не існує в рамках одного регіону єдиної фіскальної політики, це обумовлено адміністративно-територіальним та бюджетним устроєм держави. Обґрунтовується, що використання всіх видів потенціалів регіону в якості основопологаючої бази для бюджетної сфери, дозволяє не тільки формувати фіскальний простір держави, а й якісно впливати на його розвиток у майбутньому.

Ключові слова: бюджетний потенціал регіону, фіскальний простір, держава, структура.

Постановка проблеми. Важливу роль в системі фінансового забезпечення займає рівень розвитку бюджетної системи регіону. Рівень ефективності управління бюджетним потенціалом визначається розміром і якістю фіскального простору. Отже, сьогодні регіони стають все більш самостійними і розвитку фіскальної спроможності регіону надається все більше значення, що обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемним аспектам дослідження ролі бюджетного потенціалу у формуванні фіскального простору держави завжди придалась значна увага з боку вітчизняних вчених, а саме Т. І. Єфименко [1, с. 3], В. Ю. Ігнатенко [2, с. 185], Б. А. Карпінського [3, с. 12; 4, с. 221], А. І. Крисоватого, А. Я. Кизима [5, с. 187] та інших. Такі фахівці як С. Земченко [6, с. 186], Е. Кожарова [7, с. 2] пропонують розглядати бюджетний потенціал з точки зору умовно - власних доходів. Але такий підхід не відображає синергетичного ефекту у досліджуваній проблемі. Тому доцільним є визначення структури бюджетного потенціалу регіону і на основі наведених складових дослідити його вплив на формування фіскального простору держави.

Метою даного дослідження є визначення структурних складових бюджетного потенціалу регіону та обґрунтування його впливу на формування і подальший розвиток фіскального простору держави

Виклад основного матеріалу дослідження. Фіскальний простір можна визна-

чити як резерв бюджету уряду, який може бути використаний в певних цілях без шкоди для фінансових позицій або стабільності економіки. Ідея полягає в тому, що якщо передбачається виділення додаткових ресурсів на обґрунтовані державні витрати, то для цього необхідно мати або створити відповідний фіскальний простір. Уряд може створити фіскальний простір шляхом збільшення податків, отримання зовнішніх грантів, скорочення менш пріоритетних витрат, отримання позикових коштів (від своїх громадян або зовнішніх кредиторів) або залучення позик з банківської системи (і збільшення тим самим грошової маси). Однак це слід робити без шкоди для макроекономічної стабільності і стійкості бюджету, тобто уряд має бути впевнений в тому, що як у короткостроковому, так і довгостроковому плані він буде мати можливість фінансувати бажані програми витрат і обслуговувати свою заборгованість.

Таким чином використання бюджетного потенціалу як підґрунтя формування фіскального простору набуває все більшої актуальності. Так, з одного боку, бюджетний потенціал регіону характеризує потенційну можливість акумулювання фінансових ресурсів у бюджеті відповідного рівня, а з іншого – слід виділяти реальний бюджетний потенціал, який фактично здатен сформувати регіон у визначених державою умовах [6, с. 190]. Враховуючи викладене, вважаємо за доцільне дати таке визначення бюджетного потенціалу регіону як сукупності організованих соціально - економіч-



них форм ресурсів, які при певній дії внутрішніх і зовнішніх факторів спрямовані на реалізацію і задоволення потреб суспільства. У наведеному визначенні сконцентровані сукупність ресурсів регіону (у тому числі і податкового потенціалу), їх цільова спрямованість (задоволення потреб), а також враховані фактори їхнього розвитку. Запропонований підхід повніше розкриває сутність бюджетного потенціалу регіону саме з точки зору економічної категорії.

В економічній літературі термін «фінансовий простір» часто підміняється «податковим потенціалом». Однак поняття податкового потенціалу та фінансового простору розрізняються, зокрема, з точки зору впливу кожного з них на формування регіонального доходу. Податковий потенціал є основою для формування бази податкових доходів бюджету, в той час як фінансовий простір включає як податкову базу, так і базу формування неподаткових доходів, а також можливості здійснення запозичення на фінансових ринках.

Проведене в останні роки реформування бюджетно-податкового законодавства призвело до необхідності грамотного розпорядження неподатковими джерелами доходів, оскільки вони знаходяться в повному розпорядженні регіону. Однак слід зазначити, що в бюджетному потенціалі регіонів у цілому по Україні спостерігається тенденція глибокої бюджетної залежності від міжбюджетних трансфертів, та мінімальне приділення уваги неподатковим джерелам доходів. Тому в сучасній фінансово - економічній практиці організації доходних надходжень до бюджету необхідно розробляти важелі, що дозволять максимізувати ефект від управління майном регіону і розширити напрямки формування фіскального простору держави. Проте пошук джерел підвищення податкового та неподаткового потенціалів, що є складовими бюджетного потенціалу регіону значно розширяють межі фіскального розвитку України.

Таким чином, бюджетний потенціал регіону визначається [9, с. 21]: обсягом і якістю наявних у нього ресурсів (чисельністю працюючого населення, основними виробничими і невиробничими фондами,

оборотними фондами і матеріальними запасами, фінансами і нематеріальними ресурсами - патентами, ліцензіями, інформацією, технологіями); можливостями населення (фахівців, робітників, допоміжного персоналу), наявністю у них освітнього, кваліфікаційного, психофізіологічного і мотиваційного потенціалу; здібностями влади щодо оптимального управління використанням наявних у регіону ресурсів (підготовкою, талантом і професійною адаптацією місцевого самоврядування, умінням створювати і оновлювати організаційні структури регіону); інноваційним рівнем (тобто здібностями регіону до відновлення виробництва, змінам технологій і т.д.); інформаційними здібностями (тобто здібностями обробляти і «перетравлювати» інформацію для використання її в розвитку); податковими можливостями (наявність великих платників, впровадження системи моніторингу за платниками податків тощо).

Таким чином можна визначити ряд ґрунтовних моментів, які слід враховувати при визначенні структури бюджетного потенціалу регіону як підґрунтя формування і розвитку фіскального простору держави:

I. У структурі бюджетного потенціалу регіону окремим блоком виділяються ресурси, наявні в його розпорядженні [10, с. 72]. При їх класифікації частіше говорять про трудові, інформаційні, фінансові, матеріальні (виробничо-технічні) та податкові ресурси. Трудові ресурси пропонується розглядати як інтелектуальні (тому персонал, по суті, є носієм інтелекту). Більшість авторів [10, с. 72] надають їм першорядне значення, тому що люди - найважливіший ресурс всякої організації і є центральною ланкою в будь-якій системі управління. Так, людські ресурси являються основою податкової бази регіону, що безпосередньо впливає як на бюджетний потенціал, так і на якість фіскального простору держави.

II. Крім ресурсної складової в сучасній економічній теорії виділяють блок управління бюджетним потенціалом регіону. У ньому, як правило, розрізняють три підсистеми [5, с. 32]: планування – націлена на виявлення майбутнього бюджетного





потенціалу регіону; реалізації – ставить завданнями створення нового бюджетного потенціалу і перетворення існуючих резервів у фактори успіху регіону; контролю – виконує функції перевірки ефективності здійснення формування фіскального простору країни. Прийнятна і позиція поділу функції управління на п'ять складових: планування, організація, контроль, мотивація та координація. І той і інший підхід цілком охоплює систему управління бюджетним потенціалом регіону.

III. Сутність фіскального простору залежить від джерел формування ресурсів бюджетного потенціалу регіону [7, с. 6].

IV. Використовуючи синергетичний підхід у визначенні поняття «бюджетний потенціал регіону», можна даний термін охарактеризувати наступним чином [8, с. 177]. Це відкритий тип матеріальної системи (головними рисами якої є нелінійність і нерівноважність), в якій проходження процесів за певних обставин призводить до появи впорядкованих структур, тобто до посилення самоорганізації. Для потенціалу регіону як відкритої системи характерна наявність у нього потужних джерел розвитку, обмін речовиною та енергією з навколишнім середовищем. Якщо в традиційній науці матеріальний світ категорії «потенціал» розглядається як сформований з елементарних часток і головна увага приділяється вивченню його стійкості, організованості і порядку, то синергетичний підхід до визначення даного поняття підходить як до сукупності нелінійних процесів, причому головна увага зосереджується на дослідженні його неупорядкованості, нестійкості. Остання вважається однією з найважливіших передумов стабільного і динамічного розвитку регіону [10, с. 69]. Зокрема, синергетичний підхід принципово змінює співвідношення необхідності і випадковості (а, отже, і підсилює роль статистично вірогідних методів і прийомів дослідження бюджетного потенціалу регіону), долає традиційні ідеї про незначний вплив випадків у розробці наукових теорій.

Залежність фіскального простору від структури регіонального розвитку розкривається у визначенні поняття «фіскальна політика» [2, с. 186] – політика держави щодо збирання податків і державних витрат, спрямована на досягнення певних цілей у сфері стимулювання економічного зростання і повної зайнятості, вирішення завдань структурної, регіональної та соціальної політики.

Доповнюючи наведене твердження можемо сказати, що наявність фіскальної автономії місцевих органів влади в сучасних умовах не тільки сприяє реалізації принципу субсидіарності надання публічних послуг, а й забезпечує розвиток інфраструктури, спрямованої на диверсифікацію національного виробництва та підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Загальноприйнятим напрямом сучасних досліджень є визначення щодо формування регіонального бюджетного потенціалу в контексті його складових - податкової та бюджетної політики. У розкритті сутності поняття «регіональна фіскальна політика», доцільно навести визначення А. І. Крисоватого [5, с. 57], який під регіональною фіскальною політикою пропонує розуміти сукупність дій регіональних органів державного регулювання для забезпечення функцій держави на рівні регіону. Вчений також зазначає [5, с. 58], що регіональна фіскальна політика повинна базуватися на досконалому аналізі ресурсної бази регіону, який дозволяє проводити регіональні прогнози розвитку.

Досліджуючи роль бюджетного потенціалу у фіскальній політиці держави, підкреслимо, що не існує в рамках одного регіону єдиної фіскальної політики, що обумовлено адміністративно-територіальним та бюджетним устроєм України, владними повноваженнями кожного з рівнів місцевої влади, їх ресурсним потенціалом і пріоритетними напрямками впливу інструментів фіскального регулювання. Дослідження регіонального аспекту фіскальної політики дозволяє визначити її структуру [10, с. 68]. Так, основними структурними елементами фіскального простору виступають суб'єкти, об'єкти впливу та інструменти бюджетного потенціалу регіону.

Головними суб'єктами регіонального фіскального простору виступають уряд, загальнодержавні орієнтири фіскальної політики, які безпосередньо реалізують регіональну фіскальну політику за допомогою органів місцевого самоврядування, місцеві державні адміністрації, обласні та районні ради, тобто ті органи влади, які мають законодавче право впливати на бюджетні показники. Таким чином, можемо говорити про прямий вплив бюджетного потенціалу регіону на загальну фіскальну сферу держави.

Маючи бюджетні повноваження, місцеві органи влади використовують основні інструменти бюджетного потенціалу регіону

(населення, податки, витрати і трансферти) для впливу на соціально - економічний розвиток регіону за окремими об'єктами або їх сукупністю.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Передумовою й важливою складовою будь-якого регіону є його бюджетний потенціал, тому необхідно знати і розуміти теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи оцінки та напрями ефективного використання такого потенціалу регіону, як бюджетний. Таким чином, регіональний бюджетний потенціал є основоположним елементом формування, а в майбутньому – інструментом розвитку фіскального простору країни. Цілеспрямовані дії уряду і місцевих органів влади, які мають бюджетні повноваження відповідно до бюджетного устрою держави, спрямовані на регулювання соціально-економічних показників територій, їх інвестиційно - інноваційний розвиток та забезпечення економічної безпеки, що призводить до зваженої фіскальної політики для всіх регіонів країни.

Література

1. Єфименко Т. І. Формування фіскального простору економічних реформ / Т. І. Єфименко // *Фінанси України*. – 2011. – № 4. – С. 3–23.
2. Ігнатенко В. Ю. Гармонізація процесу формування бюджетного потенціалу регіону / В. Ю. Ігнатенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2013. – № 5. – С. 185–189.
3. Карпинский Б.А. Стратегиология развития экономической системы государства: основы, финансовые вызовы, диспропорции // *Финансовое управление развитием экономических систем: монография* / О.О. Ардасова, Д.А. Демин, Б.А. Карпинский и др. / под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во "СИБ-ПРИНТ", 2012. – 217 с.
4. Карпінський Б.А. Податкова політика держави: оцінювання стану на основі фіскального інструментарію / Б.А. Карпінський // *Науковий вісник НЛТУ України*. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.6. – С. 221–231.
5. Податковий менеджмент. Підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я.

Кізіма, В. В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с.

6. Зенченко С. В. Бюджетний потенціал регіону та методичні підходи до його оцінки. / С. В. Зенченко // *Регіональні проблеми перетворення економіки*. 2008. - № 1. - С. 186-198.

7. Конярова Е. К. Управління відтворенням фінансового потенціалу регіону. /Е. К. Конярова // *Автореф. Дисертація кандидата економічних наук*. Іжевськ - 2005. - 20 с.

8. Калінеску Т. В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток. Монографія / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовський, О. Д. Кирилов. - Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. - 256 с.

9. Полозенко Д. В. Фінансова система України і бюджетний процес: сутність та шляхи їх удосконалення // *Фінанси України*. – 2010. – № 11. – С. 18–25.

10. Романовская Ю.А. Роль бюджетного потенциала региона в формировании фискального пространства государства / Ю.А. Романовская // *Материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Волгоград, 23-27.05.2013 «бюджетная политика сбалансированного регионального развития»*. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013. – 272с. – С. 67-72.

References

1. Yefymenko T. I. Formuvannya fiskalnogo prostoru ekonomichnykh reform / T. I. Yefymenko // *Finansy Ukrayiny*. – 2011. – № 4. – S. 3–23.
2. Ignatenko V. Yu. Garmonizaciya procesu formuvannya byudzhethnogo potencialu regionu / V. Yu. Ignatenko // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2013. – № 5. – S. 185–189.
3. Karpynskiy B.A. Strategyologiya razvytyya ekonomicheskoy system gosudarstva: osnov, fynansove vyzovy, dysproporcy // *Fynansovoe upravlenye razvytyem ekonomicheskyyh system: monografiya* / O.O. Ardasova, D.A. Demyn, B.A. Karpynskiy dr. / pod obshh. red. S.S. Chernova. – Novosybyrsk: Yzd-vo "SYB-PRYNT", 2012. – 217 s.
4. Karpynskiy B.A. Podatkova polityka derzhavy: ocinyuvannya stanu na osnovi fiskalnogo instrumentariyu / B.A. Karpynskiy // *Naukovyj visnyk NLTU Ukrayiny*. – Lviv:



RVV NLTU Ukrayiny. – 2012. – Vyp. 22.6. – S. 221-231.

5. Podatkovyj menedzhment. Pidruchnyk / Yu. B. Ivanov, A. I. Krysovatyj, A. Ya. Kizyma, V. V. Karpova. – K.: Znannya, 2008. – 525 s.

6. Zenchenko S. V. Byudzhetnyj potencial regionu ta metodychni pidxody do jogo ocinky. / S. V. Zenchenko // Regionalni problemy peretvorennya ekonomiky. 2008. - № 1. - S. 186-198.

7. Konyarova E. K. Upravlinnya vidtvorennyam finansovogo potencialu regionu. /E. K. Konyarova // Avtoref. Dysertaciya kandydata ekonomichnyx nauk. Izhevsk - 2005. - 20 s.

8. Kalinesku T. V. Strategichnyj potencial pidpryyemstva: formuvannya ta

rozvytok. Monografiya / T. V. Kalinesku, Yu. A. Romanovskij, O. D. Kyrylov. - Lugansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalya, 2007. - 256 s.

9. Polozenko D. V. Finansova systema Ukrayiny i byudzhetnyj proces: sutnist ta shlyaxyix udoskonalennya // Finansy Ukrayiny. – 2010. – № 11. – S. 18–25.

10. Romanovskaya Yu.A. Rol byudzhetnogo potenciyala regyona v formirovannyi fiskalnogo prostranstva gosudarstva / Yu.A. Romanovskaya //Materyal Mezhdunar. nauch.-prakt. konf., g. Volgograd, 23-27.05.2013 «byudzhetnaya polytyka sbalansirovannogo regyonal'nogo razvytyya». – Volgograd: Yzd-vo VolGU, 2013. – 272s. – S. 67-72.

Бондарева О. Г.

Бюджетный потенциал региона как основа формирования фискального пространства Украины

В работе исследовано теоретико-методические подходы к определению сущности бюджетного потенциала региона, что позволяет выделить его структурные составляющие. Показано влияние синергического эффекта на создание бюджетного потенциала региона, который способствует стабильному формированию фискального пространства всего государства. Доказано, что не существует в рамках одного региона единой фискальной политики, это обусловлено административно-территориальным и бюджетным устройством государства. Обосновывается, что использование всех видов потенциалов региона в качестве основополагающей базы для бюджетной сферы, позволяет не только формировать фискальное пространство государства, но и качественно влиять на его развитие в будущем.

Ключевые слова: бюджетный потенциал региона, фискальное пространство, государство, структура.

Bondareva O.

Fiscal capacity of the region as a basis for the formation of fiscal space Ukraine

In this work the theoretical-methodological approaches to determining the nature of the budget capacity region that can provide its structural components. The influence of synergy to create fiscal capacity in the region, contributing to the formation of a stable fiscal space the entire state. It is shown that there is in the same region of a single fiscal policy is due to administrative-territorial and state budget parade. Substantiated that use all potential of the region as framework for the public sector, can not only create fiscal space state but also qualitatively affect its future development

Keywords: low-potential region, fiscal space, the state structure.

Рецензент: Житний П. Є. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінансовий облік та банківська справа» Луганського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Zhitniy P. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Financial Accounting & Banking Department Luhansk Taras Shevchenko National University, Luhansk, Ukraine.

e-mail: info@luguniv.edu.ua

*Стаття подана
30.10.2013 р.*



ІНТЕГРОВАНА ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ПІДТРИМКИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано концепцію інтегрованої інформаційної системи підтримки фінансової стратегії стійкого розвитку підприємства на новій парадигмі. Розроблено концептуальні засади побудови механізму формування та реалізації фінансової стратегії стійкого розвитку підприємства. Розкрито напрями інтеграції інформації в межах вхідних і функціональних підсистем фінансового управління. Сформульовано науково-методичні рекомендації щодо використання інтегрованої звітності для організації контролю за реалізацією фінансової стратегії підприємств.

Ключові слова: фінансова стратегія, механізм, підприємство, стійкий розвиток, інтегрована інформаційна система, інтегрована звітність.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки і швидкого оновлення бізнес-процесів все більше уваги приділяється розкриттю у фінансовій звітності інформації про стратегію стійкого розвитку організації. Принципи стійкого розвитку починають враховуватися при стратегічному плануванні у вітчизняних компаніях. Зростає значення міжнародних стандартів фінансової звітності як основи для формування і розкриття інформації про вплив діяльності компаній на економіку, навколишнє середовище та суспільство, в якій зацікавлені різні групи її користувачів, в першу чергу потенційні інвестори. Важливим напрямом вдосконалення корпоративної звітності у зв'язку з розрізненістю різних видів розкриття інформації компаніями стає розробка стандартів інтегрованої звітності, яка охоплює фінансові та нефінансові показники. Особливості стійкого розвитку підприємств визначають основні вимоги до інформаційно-аналітичного забезпечення систем управління, в якому необхідно враховувати триєдність економічної, соціальної і екологічної складових. Надання звітності в сфері стійкого розвитку дозволяє вести інформований діалог, уникнути конфліктів при вирішенні питань між розвитком виробництва, охороною навколишнього середовища і задоволенням соціальних інтересів. Господарюючі суб'єкти, які складають звітність в сфері стійкого розвитку, отримують ринкові та внутрішні переваги. Складання інтегрованої звітності серед вітчизняних підприємств на сьогодні не стало нормою. Причини полягають у відсутності підтримки соціально орієнтованого бізнесу та цільових установках менеджменту. Більшість вітчизняних компаній не мають достатньої мотивації та інфор-

мації з цього питання. Для вирішення вказаних проблем необхідним є розробка науково-методичних рекомендацій щодо інтегрованої інформаційної системи підтримки фінансової стратегії стійкого розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування нової парадигми стійкого розвитку зробили провідні вітчизняні вчені, серед яких А. Амоша, А. Гальчинський, М. Долішний, М. Чумаченко, І. Лукінов, Л. Масловська, В. Опарін, В. Федосов, В. Геєць, М. Павловський. Проблеми теорії і практики інформаційного забезпечення фінансової стратегії знайшли відображення в роботах М. Білик, Г. Блакити, І. Бланка, І. Богатої, У. Ліхоти, П. Макаренко, Л. Ніколаєнко, А. Семенова, В. Терьохіна, А. Ткаченко, І. Хомініч. Високо оцінюючи отримані результати, слід зазначити, що в сучасних умовах проблема формування інтегрованої інформаційної системи підтримки фінансової стратегії стійкого розвитку підприємств залишається актуальною і вимагає системного рішення. До теперішнього часу основні методологічні та прикладні проблеми інтеграції фінансової і нефінансової інформації та її використання для розробки стратегії стійкого розвитку підприємств залишилися за межами системних досліджень. Відкритими для дискусії є ряд питань щодо інформаційного забезпечення механізму фінансової стратегії стійкого розвитку підприємств, концепції інтегрованої інформаційної системи, використання інформації інтегрованої звітності для контролю за реалізацією фінансової стратегії підприємств.

Метою дослідження є обґрунтування методологічних положень щодо інтегрованої інформаційної системи підтримки фінансо-



вої стратегії стійкого розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняному діловому середовищі відбуваються значні зміни в розумінні стійкого розвитку. Останніми роками все більше компаній інтегрує стратегію стійкого розвитку в єдину стратегію своєї діяльності. Це підтверджує, що цілі стійкого розвитку стали більш зрозумілими для бізнесу. Компанії, що займають лідируючі позиції у своїх галузях, при визначенні стратегій враховують соціальні та екологічні чинники. Чинники стійкого розвитку беруться до уваги при оцінці ризиків і можливостей, визначенні комунікаційної стратегії, розробці заходів щодо зміцнення бренду.

Ефективне і прозоре розкриття інформації щодо довгострокових тенденцій розвитку, стратегії і результатів діяльності підприємств є однією з рушійних сил сталого

розвитку бізнесу. Сьогодні укріплюється розуміння серед керівництва та менеджерів соціально відповідальних компаній у необхідності прив'язки стратегії стійкого розвитку до фінансових рішень [3]. Коло питань, пов'язаних з інформаційним забезпеченням фінансового механізму, надзвичайно широке і постійно змінюється під впливом зростаючих вимог ринкових трансформацій і умов господарювання. На даному етапі необхідний постійний контроль за реалізацією фінансової стратегії з метою коригування її параметрів. Механізм стратегії стійкого розвитку підприємства об'єднує систему методів, інструментів і важелів, за допомогою яких здійснюється вибір стратегічних пріоритетів і прийняття стратегічних рішень (рис. 1).

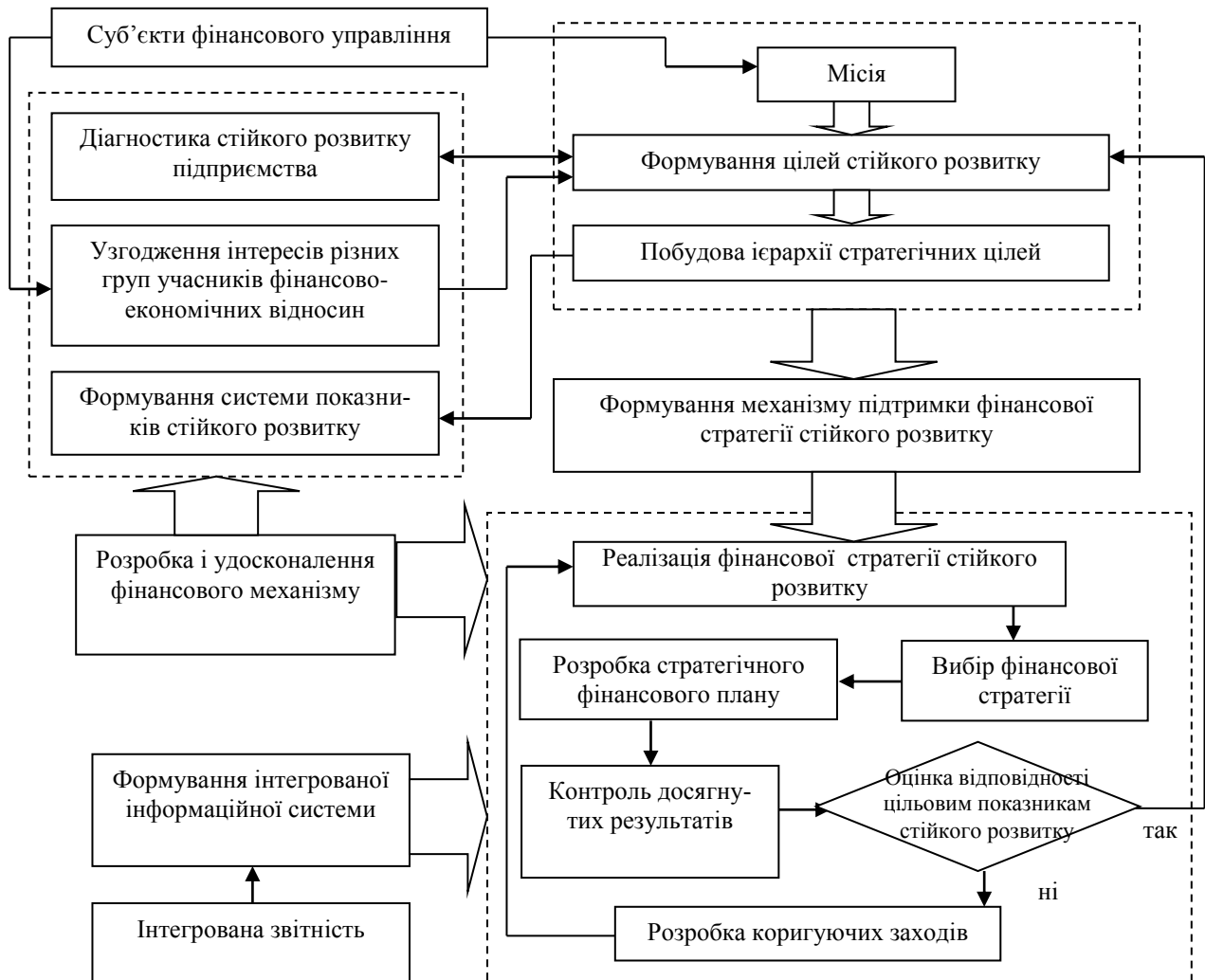


Рис. 1. Механізм фінансової стратегії стійкого розвитку підприємства

Джерело: розроблено автором

Основними положеннями концепції інтегрованої інформаційної системи реалізації

фінансової стратегії підприємства є (рис. 2).



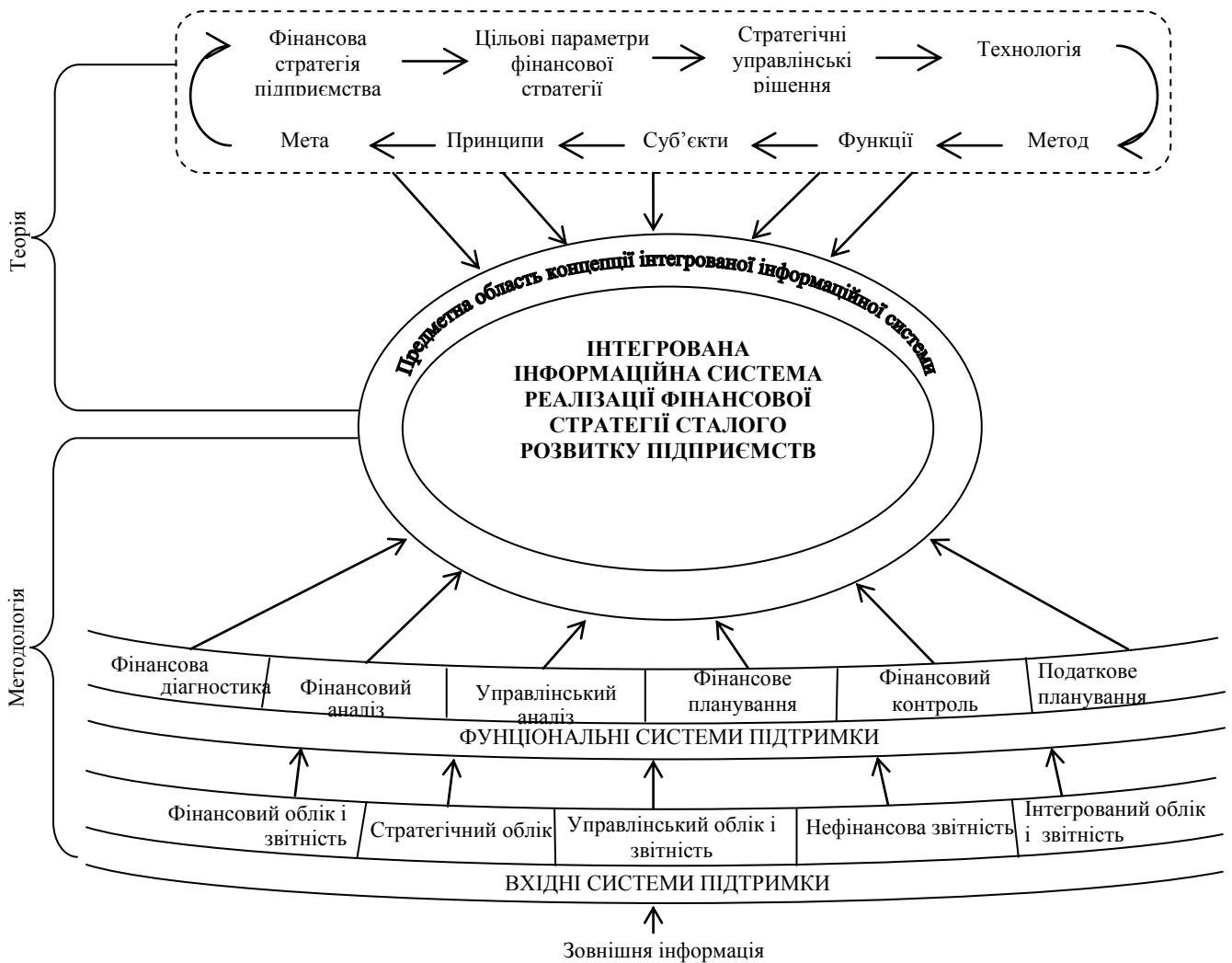


Рис. 2. Концепція інтегрованої інформаційної системи реалізації фінансової стратегії підприємства

Джерело: розроблено автором

1. Єдність функцій вхідних і функціональних систем, збалансованість забезпечуючих систем підтримки фінансової стратегії – встановлення взаємозв'язків між перспективними (плановими) і ретроспективними (обліковими) моделями на основі інформації зі зворотним зв'язком.

2. Предметною сферою інтегрованої інформаційної системи для цілей реалізації фінансової стратегії підприємства є формування цілісної інформаційної моделі фінансового управління за сегментами діяльності.

3. Концепція інтегрованої інформаційної системи має бути структурована навколо стратегічних завдань організації, її моделі бізнесу і корпоративного управління, орієнтована на досягнення стійкого успіху, підвищення якості взаємодії із заці-

кавленими сторонами.

4. Оцінка економічної ефективності за допомогою показників фінансової і нефінансової (екологічної та соціальної) звітності (рис. 3).

Відправною точкою у формуванні інтегрованої інформаційної системи реалізації фінансової стратегії підприємства є впровадження звітності в сфері стійкого розвитку. Зміна парадигми управління, зміщення акцентів з інтересів власників і споживачів на інтереси більш широкого кола осіб передбачає відповідну трансформацію корпоративної звітності як основного джерела інформації. Мова йде про формування інтегрованого мислення - здатності організації розуміти взаємозв'язки між її різними операційними і функціональними одиницями та капіталами.



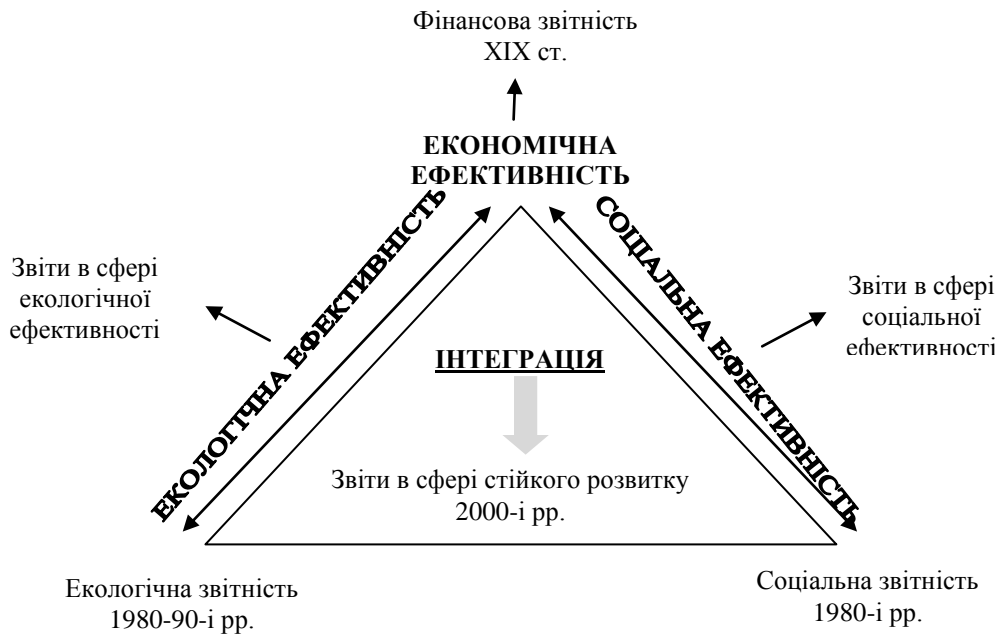


Рис. 3. Інтеграція показників фінансової і нефінансової (екологічної та соціальної) звітності для оцінки економічної ефективності компаній

Джерело: узагальнено автором на підставі [2]

Інтегроване мислення враховує взаємозалежності між рядом чинників, які істотно впливають на здатність організації створювати вартість з часом [16, с. 9]: капітали, які використовує і на які впливає організація; зовнішні умови, в яких організація здійснює свою діяльність; можливості та ризики, які враховуються у стратегії організації; діяльність, результати, результативність і виходи - минуле, сьогодення і майбутнє; фінансову і нефінансову інформацію. Розкриття цієї інформації до-

зволяє з більшою долею визначеності спрогнозувати рух майбутніх грошових потоків і показники прибутковості.

Інтегрований звіт надає інформацію про те, як стратегія організації, корпоративне управління, результати її діяльності та перспективи розвитку призведуть до створення вартості [16, с. 5]. Елементи змісту інтегрованого звіту відповідають компонентам системи управління стійким розвитком компанії(рис.3).

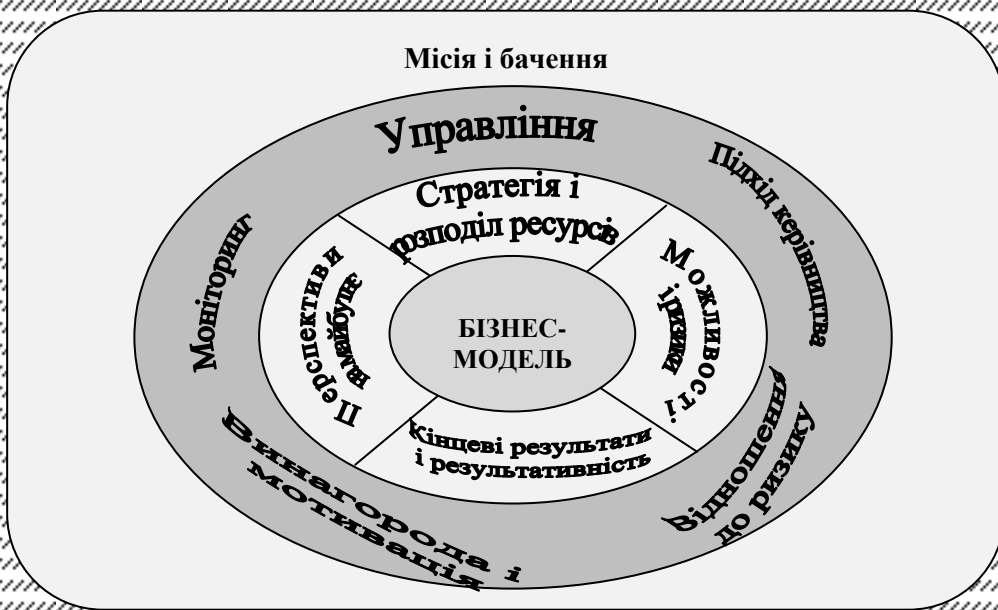


Рис. 3. Елементи інтегрованого звіту в управлінні стійким розвитком компанії

Джерело: розроблено автором



Компанія розглядається як механізм створення доданої вартості у коротко-, середньо- і довгостроковому періодах з вхідних ресурсів (капіталів) у певний спосіб (бізнес-модель) [3]. Інтегрований звіт має надати достатню для розуміння інформацію про стратегію, зокрема: коротко-, середньо- і довгострокові стратегічні цілі; плани з розподілу ресурсів з метою реалізації стратегічних цілей; методика оцінки і моніторингу досягнення стратегічних цілей; зв'язок стратегії з операційним контекстом, в якому діє організація; вплив стратегії на створення доданої вартості; конкурентні переваги організації (іннова-

ції, інтелектуальний капітал); соціальні та екологічні аспекти стратегії.

В цьому контексті важливим елементом інтегрованого звіту є визначення перспектив на майбутнє: з якими викликами та ризиками найімовірніше може стикнутись організація у процесі втілення стратегії, і які наслідки це може мати для бізнес моделі та результативності організації.

Передумови впровадження нефінансової звітності пов'язані з такими причинами як: обов'язковість, потреба і бажання (табл. 2). Складання інтегрованої звітності передбачено МСФЗ 1 (п. 9, 10).

Т а б л и ц я 2

Передумови виникнення, переваги і недоліки інтегрованої звітності

Передумови	Переваги	Недоліки
<p>Обов'язковість: Законодавча вимога випуску звітності Вимога фондових бірж Специфічні обов'язкові вимоги</p> <p>Потреба: Запит нефінансової звітності від зацікавлених сторін Зростаючі очікування інвесторів і аналітиків Тиск з боку конкурентів, що випускають звіти Підтримка корпоративної репутації і бренду</p> <p>Бажання: Демонстрація результатів реалізованих ініціатив Підтримка відносин із зацікавленими сторонами Збір даних для аналізу компанії Демонстрація відповідальності</p>	<p>Підтвердження стейкхолдерам (інвестори, акціонери) інтеграції принципів стійкого розвитку в основну діяльність Відображення перспектив діяльності компанії, ключових інвестиційних чинників і ризиків Формування нових даних для управління результатами діяльності Посилення довіри до компанії Підвищення інформованості з питань стійкого розвитку у внутрішньому середовищі компанії Краще розуміння співробітниками бізнес-моделі та стратегії компанії Інформування провайдерів фінансового капіталу щодо чинників, які сприятимуть створенню коротко-, середньо- і довгострокової вартості, з метою розподілу ресурсів</p>	<p>Юридичні ризики, пов'язані з вимогами регуляторів до річної фінансової звітності Незадоволеність менеджерів через необхідність розкривати інформацію за межами звичайного процесу звітності Нерозвиненість систем обліку в сфері стійкого розвитку несе додаткові ризики забезпечення достовірності даних інтегрованого звіту Можливість незадоволення інформаційних потреб всіх зацікавлених осіб одним звітом</p>

Джерело: розроблено автором

У квітні 2013 р. Міжнародною радою з інтегрованої звітності (IIRC) опублікований прототип Міжнародного стандарту (положення) інтегрованої звітності, який орієнтований на розробку єдиних вимог до розкриття в звітності інформації про створення бізнес-вартості [16, с. 1]. Пропонуване положення базується на трьох фундаментальних концепціях: капіталів, бізнес моделі і створення доданої вартості [3]. Слід зазначити, що стандарт не встановлює конкретні показники або методи для використання в інтегрованому звіті. Організації, які планують розробити інтегрова-

ний звіт ґрунтуються на використанні досвіду існуючих практик в базі даних IIRC, які вони можуть змінити відповідно до індивідуальних обставин. IIRC також планується до публікації Попередній проект (Exposure Draft) - перший робочий документ, що закріплює концепцію інтегрованої звітності.

У травні 2013 р. Глобальна ініціатива по звітності (GRI) випустила четверту версію Керівництва по звітності в області стійкого розвитку (G4), яке містить критерії і рекомендації для підготовки звітів та роз'яснення взаємозв'язку між інтегрова-





ною звітністю і звітністю в області стійкого розвитку. Воно враховує вимоги 10 принципів Глобального договору ООН (2000 р.), Керівні принципи для багатонаціональних корпорацій ОЭСР (2011 р.) і Керівні принципи ООН у сфері бізнесу і прав людини (2011 р.). G4 вводить нові специфічні стандартні елементи звітності з розкриття інформації щодо антикорупційних практик, викидів парникових газів і споживання енергетичних ресурсів. Вимоги G4 будуть обов'язковими для звітів, опублікованих після 31 грудня 2015 р. [8].

Інтегрована звітність є ключовим елементом фінансового механізму, який розкриває можливості та ризики бізнесу, інструментом гармонізації цілей стейкхолдерів, підвищення інформативності звітності та відкритості підприємства (табл. 1). Надання такої інформації об'єктивно важливо для вирішення наступних завдань: обґрунтованої оцінки довгострокової життєздатності бізнес-моделі та стратегії організації; задоволення інформаційних потреб інвесторів та інших зацікавлених сторін; ефективного розподілу обмежених ресурсів. На сьогодні зростає потреба з боку учасників фінансових ринків у розумінні впливу бізнес моделі компанії на створення доданої вартості у довгостроковому періоді. Основні провайдери фінансових даних (Bloomberg, Thomson Reuters) включили дані по ESG/CSR (інформацію про екологічні, соціальні аспекти діяльності, корпоративне управління / соціальну відповідальність бізнесу) компаній до своїх терміналів [3].

Дослідження показують, що великі компанії Бразилії, Росії, Китаю, Індії і ПАР звітують про стратегію щодо недопущення зміни клімату та ризики бізнесу. У США на рішення про інвестування кожного восьмого долара впливає рівень соціальної відповідальності компанії (КСВ). Корпорації, які реалізують концепцію КСВ, мають вищі фінансові показники рентабельності на інвестований капітал, обсяг продажів і прибутки акціонерів. 80% опитаних інвесторів та аналітиків визнають, що питання стійкого розвитку мають бути інтегровані в стратегію компанії, та вважають істотною інформацію про нефінан-

сові аспекти діяльності компанії [13]. У 2013 р. вперше оприлюднені дані про світовий ринок професійних інвестицій, які враховують ESG аспекти, - 13,6 трлн. дол. [11]. Проте тільки 21% компаній, що котируються на біржі, надають відомості про стійкий розвиток (за даними досліджень Bloomberg). 49% найбільших компаній світу включають в річний звіт розділ КСВ, 3% – екологічні показники, 8% компаній формують річний звіт та звіт про КСВ [14].

У базі Глобального договору ООН за станом на 1.10.2012 р. зареєстровано 221 українську організацію [12]. У 2012 р. в Україні майже вдвічі збільшилася кількість нефінансових звітів компаній - 35 звітів в порівнянні з 2011 р., коли було випущено 15 звітів. Лідируюча позиція в рейтингу соціально відповідальних компаній належить Систем Капітал Менеджмент, на другому місці - Київстар. Тільки СКМ, Оболонь, ArcelorMittal, Platinum Bank готують звіти по комплексній системі GRI3. Інтегрована звітність може бути цікавою для українських компаній з кількох причин [3]: відображення стратегічних переваг, які істотно впливають на вартість компанії; краще розуміння власної бізнес-моделі - виявлення бізнес-процесів, які руйнують середню і довгострокову вартість бізнесу, та аналіз впливу бізнес-моделі на суспільство та екологію; донесення цінності соціально відповідального бізнесу до ключових керівників компанії – переклад положень концепції сталого розвитку на мову, зрозумілу менеджерам ключових напрямків; використання інтегрованої звітності великими українськими компаніями здатне показати на міжнародних ринках наявність компетенції на рівні з найкращими компаніями світу.

Порівняльний аналіз інтегрованої і корпоративної звітності свідчить, що головна особливість інтегрованої звітності полягає в тому, що вона фокусується на стратегії, створенні вартості та ресурсах, які підприємство споживає і створює, – фінансових, виробничих, людських, інтелектуальних, природних і соціальних. Нефінансова звітність порівняно з фінансовою надає значно більше інформації про вплив компанії на суспільство, економіку та на-

вколишнє середовище, описуючи діяльність компанії у відповідному суспільному контексті. Фінансова звітність має чітко визначену мету - інформування акціонерів, кредиторів, інвесторів та регуляторів, нефінансова звітність - інформування ширшого кола заінтересованих сторін, зокрема працівників, громадських організацій, органів влади, експертів [3].

Нова ідеологія стійкого розвитку визначає необхідність реформування інформаційного забезпечення управління, яке надасть релевантну і адекватну інформацію для складання інтегрованої звітності. Формування нової (інтегрованої) теорії корпоративного управління, що базується на ідеології стійкого розвитку, вимагає модернізації методології складання звітності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Основні теоретико-методологічні положення щодо формування інтегрованої інформаційної системи реалізації фінансової стратегії підприємства спрямовані на вирішення конкретних завдань, пов'язаних з формуванням якісної інформації, що забезпечує користувачам об'єктивність прийняття управлінських рішень. Переваги інтегрованої інформаційної системи фінансового механізму підприємств полягають у наступному: трансформація стратегічних цілей в управлінські рішення; поліпшення якості прийняття рішень щодо параметрів фінансової стратегії; забезпечення збалансованості інтересів різних груп учасників фінансово-економічних відносин за допомогою задоволення інформаційних потреб; використання інтегрованої звітності для встановлення зв'язку між чинниками стійкості, здатністю створювати власну цінність в майбутньому та бізнес-стратегією; зниження репутаційних ризиків. Фінансова стратегія підприємств підлягає дослідженню показників її результативності, оскільки ці показники безпосередньо впливають на зміни вартості підприємств. Впровадження механізмів інтегрованої звітності, яка передбачає об'єднання фінансових і нефінансових звітів в єдину модель, сприятиме підвищенню ефективності фінансової стратегії підприємств за рахунок якості інформації.

Перспективами подальших дослідження у цьому напрямі є розкриття методологічних положень з організації аналізу потенціалу стійкого розвитку компанії та порядку використання аналітичної інформації для вибору фінансової стратегії.

Література

1. Воробей В. Інтегрована звітність [аналітичний огляд]. – Спільнота СВБ, липень 2013. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.svb.org.ua.
2. Интеграция финансовой и нефинансовой отчетности. Руководство по отчетности в области устойчивого развития: версия G4. – «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.». – 2012-2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ey.com.
3. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: Монографія / Л.А. Костирко. – Луганськ: Вид-во «Ноулдж», 2012. – 474 с.
4. Global Sustainable Investment Review 2012, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://gsiareview2012.gsialliance.org/pubData/source/Global%20Sustainable%20Investment%20Alliance.pdf>.
5. Results for Ukraine (2012) / United Nations Global [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.unglobalcompact.org/search?document_type=CommunicationOnProgress&keyword=Ukraine&page=1&submit.x=33&submit.y=3&target=.
6. The Value of Extra-Financial Disclosure. What Investors and Analysts Said, July 2012, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/resource/library/The-value-of-extra-financial-disclosure.pdf>.
7. Sustainable Insight. Articulating the value of sustainability to mainstream investors. / Barend van Bergen . – KPMG Advisory N.V. – 2011. – 18 p. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.kpmg.com/GR/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Sustainability/Documents/Sustainable-Insight_Jan_2011.pdf.

References

1. Vorobeĭ V. Intehrovana zvitnist' [analitichnyĭ ohlyad]. – Spil'nota SVB, ly-pen' 2013. - [Elektronnyĭ resurs]. - Rezhym dostupa: www.svb.org.ua.





2. Yntehratsyya fynansovoŷ y nefy-nansovoŷ otchetnosti. Rukovodstvo po ot-chetnosti y oblasti ustoychivoho rozvytyya: versyya G4. – «Érnst énd Yanh (SNH) B.V.». – 2012-2013. – [Elektronnyŷ resurs]. – Rezhym dostupu: www.ey.com.

3. Kostyrko L.A. Finansovyŷ mekha-nizm staloho rozvytku pidpryyemstv: stra-tehichni oriyentyry, systemy zabezpechennya, adaptatsiya: Monohrafiya / L.A. Kostyrko. – Luhans'k: Vyd-vo «Noulidzh», 2012. – 474 s.

4. Global Sustainable Investment Review 2012, [Elektronnyŷ resurs]. - Re-zhym dostupa: <http://gsiareview2012.gsialliance.org/pubData/source/Global%20Sustainable%20Investment%20Alliance.pdf>.

5. Results for Ukraine (2012) / United Nations Global [Elektronnyŷ resurs]. - Rezhym

dostupa:

http://www.unglobalcompact.org/search?document_type=CommunicationOnProgress&keyword=Ukraine&page=1&submit.x=33&submit.y=3&target=

6. The Value of Extra-Financial Disclosure. What Investors and Analysts Said, July 2012, [Elektronnyŷ resurs]. - Rezhym dostupa: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/The-value-of-extra-financialdisclosure.pdf>.

7. Sustainable Insight. Articulating the value of sustainability to mainstream investors. / Barend van Bergen . – KPMG Advisory N.V. – 2011. – 18 p. [Elektronnyŷ resurs]. - Rezhym dostupa: http://www.kpmg.com/GR/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Sustainability/Documents/Sustainable-Insight_Jan_2011.pdf.

Костырко Л. А.

Интегрированная информационная система поддержки финансовой стратегии устойчивого развития предприятий

Обоснована целесообразность формирования и содержательное наполнение предметной области концепции интегрированной информационной системы поддержки финансовой стратегии устойчивого развития предприятия. Разработан механизм разработки и реализации стратегии устойчивого развития предприятия с использованием интегрированной отчетности. Раскрыты направления интеграции информации в пределах входных и функциональных подсистем финансового управления. Сформулированы предпосылки и научно-методические рекомендации по использованию интегрированной отчетности для контроля за реализацией финансовой стратегии предприятий.

Ключевые слова: финансовая стратегия, механизм, предприятие, устойчивое развитие, интегрированная информационная система, интегрированная отчетность.

Kostyrko L.

Integrated information system for supporting financial strategy sustainable development of enterprises

The expediency of the formation and content of the subject-matter of the concept of an integrated information system to support the financial strategy of sustainable development of enterprises. The mechanism of the development and implementation of a strategy for sustainable development of enterprises using integrated reporting. Exposed areas of integrating information within the input and functional subsystems financial management. Formulates scientific background and guidelines for the use of integrated reporting for monitoring the implementation of the financial strategy.

Keywords: financial strategy, mechanism, enterprise, sustainability, integrated information system, integrated reporting.

Рецензент: Житний П. Є. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінанси, облік та банківська справа» Луганського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Zhitniy P. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Finance, Accounting & Banking Department Luhansk Taras Shevchenko National University, Luhansk, Ukraine.

e-mail: info@luguniv.edu.ua

*Стаття подана
18.10.2013 р.*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті запропоновано розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності аграрного підприємства. Обґрунтовано шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств на основі їх інноваційного розвитку. Розроблена стратегія управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства з конкретною послідовністю етапів виконання аналітичної роботи та виділенням внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на ефективність аграрного підприємства. Доведено, що її вживання дозволить оцінити рівень конкурентних позицій сільськогосподарських підприємств і визначити перспективи їх розвитку в умовах глобалізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність, глобалізація, аграрні підприємства, стратегія, управління.

Постановка проблеми. Протягом усієї історії розвитку економічних відносин питання конкуренції і конкурентоспроможності перебувають у центрі уваги дослідників. При цьому конкуренція розглядається як вища спонукальна сила, що змушує виробників продукції підвищувати її якість, знижувати витрати на виробництво, підвищувати продуктивність праці, в т. ч. в одній із найбільш динамічно розвинутої сфери підприємництва – агробізнесі.

За роки становлення ринкових відносин українська економіка суттєво змінилася, а саме: розширено асортимент вітчизняної продукції, перетворено механізми управління економікою, спостерігається розвиток підприємницької ініціативи, зростає число учасників ринку і як наслідок, спостерігається зростання конкуренції. Конкурентна боротьба в даний час розвивається дуже динамічно, масштабно і гостро.

Вирішення задач, пов'язаних з європейською інтеграцією України, затвердження інноваційного шляху розвитку економіки, може здійснюватися шляхом забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як основної ланки економічної системи та розробки методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сукупність теоретичних та методичних аспектів дослідження стратегічних напрямів діяльності аграрних підприємств щодо формування та забезпечення високо-

го рівня їх конкурентоспроможності розглянуто у працях таких вітчизняних вчених-економістів як В.Г. Андрійчука [1], В.Я. Мессель-Веселяка, О.М. Могильного [2], П. Т. Саблука, В.Г. Ткаченко [3] та ін. Зокрема, теоретико-методологічні та прикладні аспекти розвитку кооперації як важливого напрямку стратегії малих підприємств агробізнесу висвітлено у працях В.І. Багачова [3], В.В. Зіновчука [4], М. Й. Маліка, В.В. Юрчишина та ін. Разом із тим вважаємо доцільним розглянути та узагальнити основні стратегічні напрямки діяльності сільськогосподарських підприємств для формування їх конкурентоспроможності та забезпечення продовольчої безпеки держави.

Однак в працях вищезазначених науковців з точки зору стратегії глобальної конкуренції аграрних підприємств, ця тема була недостатньо досліджена, тому я вирішив продовжити її і найширше розглянути дану проблему.

Мета дослідження. Дослідити формування стратегічних напрямків розвитку конкурентоспроможності аграрних підприємств в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні процес глобалізації для України є неминучим. Україна вступила до Світової організації торгівлі (СОТ), де діють закони виживання найсильнішого та найбільш конкурентного виробника. У цих умовах програють вітчизняні виробники, адже іноземні підприємства, що все більше виходять на український ринок, є техноло-





гічно сильнішими та конкурентоспроможнішими.

Конкурентоспроможність – це винятково ринкова категорія, що визначає зовнішню ефективність функціонування різних об'єктів. Базовою складовою поняття є „конкуренція”, тобто „боротьба”, „змагання” юридичних або фізичних осіб за покупця в умовах дії жорсткого закону конкуренції як об'єктивного процесу „вимивання” неякісних товарів із ринку. Хоча вона є реальним атрибутом зрілих ринкових відносин, однак для державних, монопольних секторів економіки України нерідко передбачає винятково негативне сприйняття: „конкуренція - програв і смерть одних, перемога та перевага інших. Конкуренція, що підсилюється егоїстичними інтересами капіталістичної наживи, призводить до експлуатації трудящих [1, с. 123].

В економічній літературі пропонується розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства [3, с. 15]:

Перший рівень - менеджери дбають лише про випуск продукції, на споживача не зважають.

Другий рівень - менеджери прагнуть, щоб продукція підприємства повністю відповідала стандартам, встановленими конкурентами.

Третій рівень - менеджери уже не зважають на стандарти конкурентів, а вже самі потроху стають „законодавцями моди” у галузі.

Четвертий рівень - коли успіх у конкурентній боротьбі забезпечує в першу чергу не виробництво, а управління, і підприємство повністю стає „законодавцем моди” на даному ринку.

Виходячи з цього ми дійшли до думки, що конкурентоспроможність підприємства у свою чергу визначає конкурентність підприємства. Вважаємо за доцільне дати власне визначення цього терміну і відмітити, що конкурентність підприємства - це стабільність становища на ринку в часі одного виробника щодо іншого, або - це потенційні можливості підприємства з випуску конкурентоспроможної продукції.

За таких умов, на наш погляд, необхідне визначення обґрунтованих шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств на основі їх інноваційного розвитку, що дасть їм змогу вдосконалитися та стати більш інвестиційно привабливими і, як наслідок, конкурувати з іноземними фірмами.

Основними шляхами підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств [4, с. 80] є:

- вдосконалення проектування, використання найсучасніших техніки і технології, вхідний контроль якості сировини, матеріалів і комплектуючих, поліпшення стандартизації;

- виконання основних вимог збутової логістики;

- інтеграційні зв'язки та технологічні інновації.

Базовими принципами оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства [5, с. 45] є:

- комплексність – результати дослідження конкурентоспроможності підприємства повинні об'єднувати і оцінку ефективності процесу його адаптації до змінних умов функціонування, і ступінь реалізації стратегічного потенціалу, і конкурентні позиції підприємства відносно одного або декількох конкурентів, що розглядаються як база порівняння;

- системність - основою для оцінки рівня конкурентоспроможності і розробки відповідних рекомендацій можуть виступати лише результати системного аналізу впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з урахуванням між факторних взаємозв'язків та обумовленого ними синергетичного ефекту;

- об'єктивність – результати дослідження та оцінки конкурентоспроможності підприємства повинні базуватися на повній та достовірній інформації про зовнішні та внутрішні умови його функціонування і відображати реальні конкурентні позиції суб'єкта господарювання;

- динамічність - основним завданням дослідження конкурентоспроможності є не статична оцінка фактичних конкурентних позицій підприємства на конкретний мо-

мент часу, а прогнозування їх змін та розробка на цій основі ефективних управлінських рішень;

- безперервність - процес дослідження та оцінки конкурентоспроможності та змін її рівня має носити безперервний характер (шляхом створення системи моніторингу ринку, чинників конкурентоспроможності, конкурентних позицій підприємства), оскільки дискретні оцінки не завжди дають можливість своєчасно зафіксувати стрибкоподібні зміни чинників конкурентоспроможності, оцінити можливі тенденції динаміки конкурентних позицій підприємства та своєчасно прийняти та реалізувати відповідні управлінські рішення;

- оптимальність - у відповідності з цим принципом об'єктом дослідження є не лише сам рівень конкурентоспроможності, але і ступінь ефективності його досягнення, тому конче необхідною є комплексна оці-

нка шляхів досягнення певних конкурентних позицій з урахуванням як прямих витрат, пов'язаних з реалізацією заходів по регулюванню конкретного чинника, так і потенційних витрат на розвиток та підтримку конкурентної переваги в майбутньому.

У забезпеченні та підвищенні конкурентоспроможності аграрного підприємства велику роль відіграє стратегія. Основне призначення конкурентної стратегії полягає в тому, щоб взаємоузгодити маркетингові цілі сільськогосподарських підприємств з їх можливостями, вимогами споживачів, використати слабкі позиції конкурентів та свої конкурентні переваги. Пропонуємо власне бачення реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства за допомогою рис. 1.

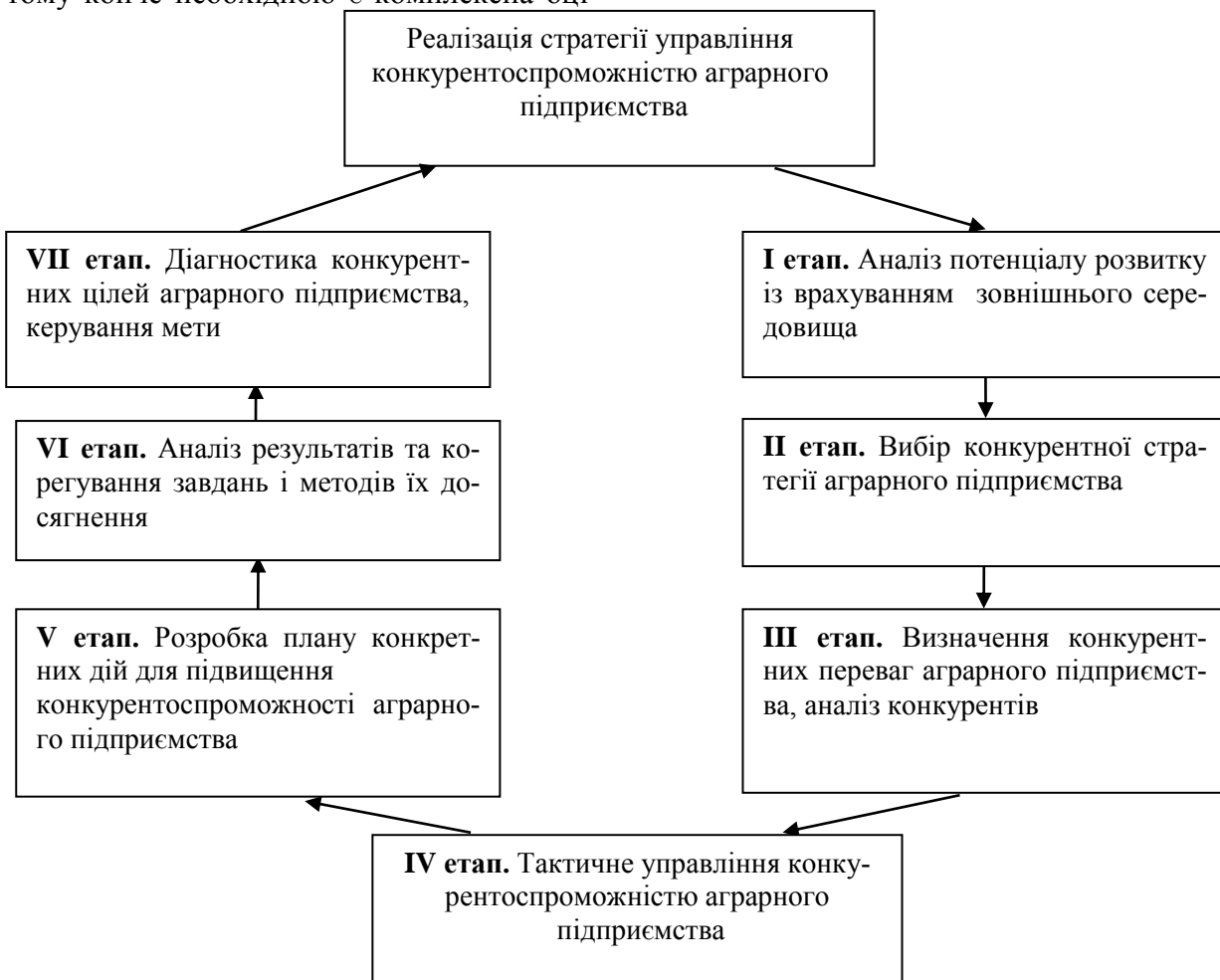


Рис. 1. Етапи формування стратегії управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства

Джерело: розроблено автором





Аналіз перерахованих вище факторів, визначених на рис. 1, дозволив нам побудувати загальну структуру для стратегічних і тактичних домінант зовнішньоекономічної діяльності, яка повинна включати наступні складові:

1. Потенціал закордонного ринку. Ця складова перш за все характеризується обсягами можливих продажів підприємствами-експортерами, а також показниками темпу зміни вмісту зарубіжного ринку.

2. Експортний потенціал України та його конкурентоспроможність, яка визначається факторами, що сформувалися в країні і відображає продуктивність використання всіх видів ресурсів [6, с. 67].

У цілому процес стратегічного планування і управління обов'язково передба-

чає використання широкого кола інформаційних джерел й інтенсивної аналітичної роботи, зміст і послідовність етапів виконання якої наведено на рис. 2. Таким чином, у розробці стратегії планування, на наш погляд, слід умовно виділити такі етапи:

- стратегічний аналіз і прогностичне забезпечення;
- визначення мети і завдань підприємства;
- варіантна розробка стратегії (власне стратегічне планування);
- реалізація стратегій;
- контроль за виконанням стратегій;
- оцінювання і користування стратегічним планом.

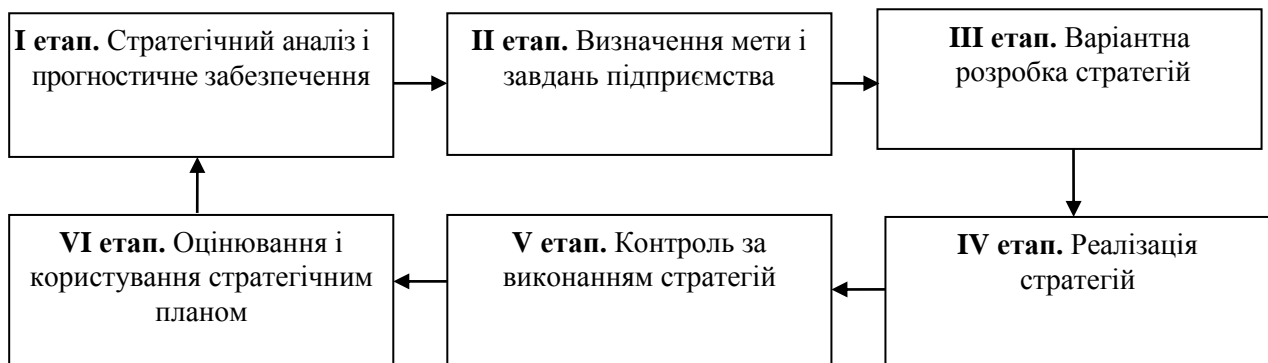


Рис. 2. Послідовність етапів виконання аналітичної роботи

Джерело: розроблено автором

В умовах глобалізації аграрного бізнесу значна увага надається проблемам якості товарів та послуг, що є вирішальним критерієм конкурентоспроможності. Механізм глобалізації стимулює аграрні підприємства виробляти продукцію і здійснювати пошук кращих можливостей її реалізації на ринках, що можуть забезпечити вищий рівень прибутків. Часто це поєднується з необхідністю участі в стратегічних альянсах [7, с. 54]. Глобалізація вимагає високого рівня конкурентоспроможності аграрних формувань та скорочення витрат на ланцюги постачання з метою зниження рівня трансакційних витрат [8, с. 78]. Нині підприємства агропромислового комплексу функціонують в динамічному підприємницькому та соціальному середовищі, орієнтованому на потреби та вподобання споживачів. Глобалізаційні чинники зму-

шують суб'єктів аграрного підприємства постачати на світовий ринок дешеве продовольство найвищих якісних параметрів. Тому посередники здійснюють диверсифікацію джерел сировини і прагнуть закуповувати продукцію у виробників за мінімальних цін. Підвищенню рівня адаптивності вітчизняної агропродовольчої сфери до глобальних умов та попиту сприяють інтеграційні зв'язки та технологічні інновації. Ми вважаємо, що нові маркетингові технології розширюють ринки збуту і гарантують кращий зв'язок між виробниками і споживачами. Перспективним джерелом нових продуктів є біотехнології. Сільське господарство може стати джерелом отримання промислового етанолу та екологічно чистого пального, біологічних полімерів, фармакологічних препаратів, а також продуктів рослинного та тваринного

походження з якісно новими властивостями. Це, на наш погляд, є передумовою освоєння нових глобальних ринкових ніш. Використання електронної комерції дозволяє розширити доступ до нових ринків збуту.

Класифікація факторів впливу на розвиток зовнішньо економічної діяльності, отримана шляхом їх систематизації, це дозволяє розмежувати зовнішні фактори впливу країни-виробника та країни-партнера на рівнях „державна” та „ринкова”. Зовнішні фактори мікросередовища – це ті

чинники, які виникають у результаті державної політики, діяльності конкурентів, тобто мають вплив на рівні держави, де функціонує підприємство, та на які окремі суб’єкти господарювання не мають впливу. На макрорівні діють фактори, що мають вплив зі сторони іноземних конкурентів та країни партнера. Внутрішні фактори мають місце в межах підприємства і спричинені його діяльністю. Зовнішні і внутрішні фактори формують домінуючі зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства, які ми бачимо на рис. 3.

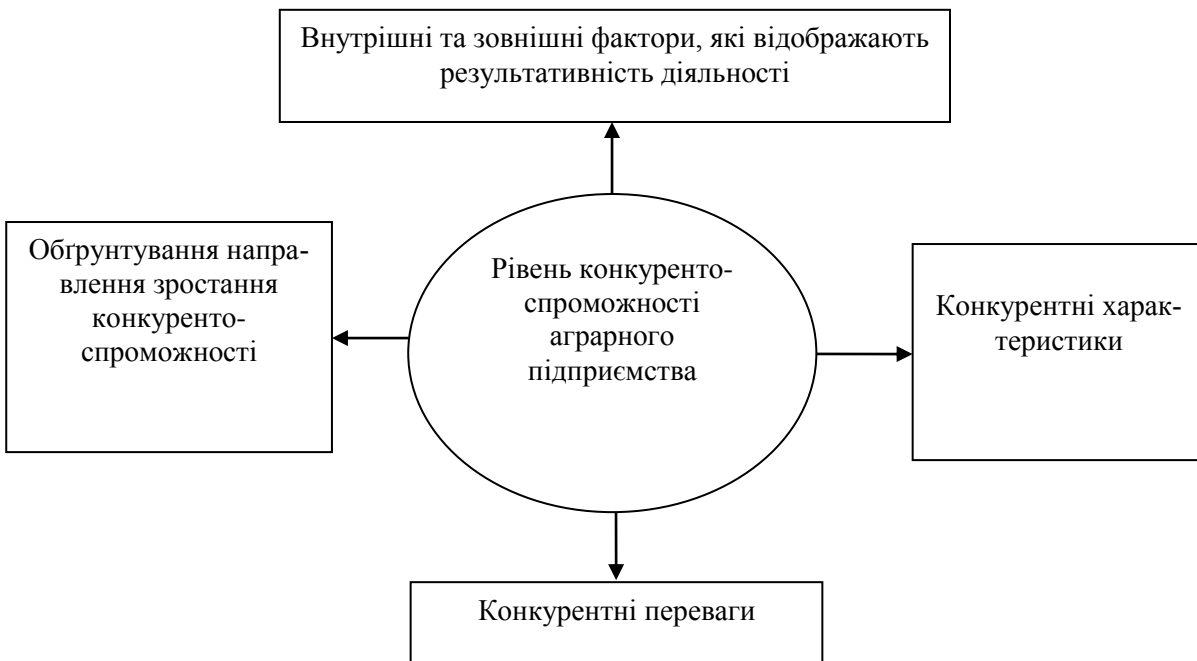


Рис. 3. Внутрішні та зовнішні фактори, які відображають результативність діяльності аграрного підприємства*

Джерело: розроблено автором

На наш погляд, для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства необхідно обрати свою стратегію діяльності: поглибленого проникнення, розширення використання, розширення ринку. Вибір тієї чи іншої стратегії необхідно поєднувати з комплексом заходів, які дозволять стати підприємству конкурентоспроможним.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі проведеного дослідження, ми дійшли до думки, що важливими шляхами підвищення конкурентоспроможності українських аграрних підприємств на сучасному етапі є :

- створення іміджу підприємства „справедливих” цін за рахунок відповідності ціни і якості;
- розширення асортименту продукції, що випускається;
- стимулювання продажів за рахунок проведення різноманітних акцій;
- виконання основних вимог збутової логістики;
- поліпшення кадрового потенціалу та управлінської структури;
- вдосконалення проектування, використання найсучасніших техніки і технології, вхідний контроль якості сировини, матеріалів і комплектуючих, поліпшення стандартизації;





- досконале вивчення потреб ринку;
- наявність конкурентоспроможних вітчизняних постачальників.

В умовах глобалізації посилення конкурентних позицій аграрних підприємств можливе шляхом їх участі в інтегрованих структурах. Забезпечення конкурентних переваг поєднується з економією за рахунок масштабів та ефективним глобальним маркетингом.

Вважаємо, що підвищення ефективності функціонування та посилення ринкових позицій аграрних підприємств, вимагає врахування кон'юнктури системи глобальних продовольчих ринків. На наш погляд, успіх аграрних виробників залежить від здатності усвідомлювати основні чинники конкуренції, своєчасно реагувати на зміни їх параметрів, а також політики держави щодо підтримки вітчизняних товаровиробників.

Загрози зовнішньоекономічної діяльності України слід розмежувати на зовнішні та внутрішні. Внутрішні це ті, які можна регулювати через важелі стратегічного управління країною. Зовнішні фактори мікросередовища – це ті чинники, які виникають у результаті державної політики, діяльності конкурентів, тобто мають вплив на рівні держави. На останні не можна вплинути, але необхідно вжити заходів державної безпеки. Серед зовнішніх слід виділити негативні прояви глобалізації, використання ресурсної залежності України з метою тиску на неї, агресивна, часто недобросовісна конкуренція з боку іноземних партнерів, нанесення збитків від санкцій міжнародних організацій, а також відсутність своєчасного інформування та прогнозування ситуації. Найбільш впливовими серед внутрішніх є рівень оновлення основних засобів, тінізація економічної діяльності, рівень вмотивованості працівників та імідж держави на світовому ринку.

Література

1. Андрійчук В.Г. Теоретичні аспекти окремих елементів промислової складової зовнішньоекономічної політики України / В.Г. Андрійчук // Зовнішня торгівля: еко-

номіка, фінанси, право. - №3-4 (56-57), 2011. – С. 13-20.

2. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери / О. М. Могильний. – Ужгород : ІВА ; НАН України ; Ін-т. екон. Прогнозування. - 2005. – 400 с.

3. Ткаченко В.Г. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов. – [монография]. – под общей редакцией В.Г. Ткаченко и В.И. Богачёва. – Ровеньки. - 2007. – 330 с.

4. Зіновчук В. В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В. В. Зіновчук – К. : Логос, 1996. – 224 с.

5. Энциклопедический словарь / Гл. ред. Б.А. Введенский. В 3-х томах. Т. 3. - М.: Государственное научное издательство „БСЭ”, 1954. – 280 с.

6. Бутко М. Інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємства / М.Бутко // Екон. України.- 2008.- №4.- С. 40-45.

7. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики / З.М. Борисенко // Економіка України. - К.: Таксон, 2004. – С. 65-74

8. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: Монографія / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. - Донецьк: Дон ДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. - 294 с.

References

1. Andriyčuk V.H. Teoretychni aspekty okremykh elementiv promyslovoï skladovoï zovnishn'ekonomichnoï polityky Ukraïny / V.H. Andriyčuk // Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo. - №3-4 (56-57), 2011. – S. 13-20.

2. Mohyl'nyŭ O. M. Rehulyuvannya ahrarynoï sfery / O. M. Mohyl'nyŭ. – Uzhhorod : IVA; NAN Ukraïny ; In-t. ekon. Prohnozuvannya. - 2005. – 400 s.

3. Tkachenko V.H. Ékonomycheskaya bezopasnost' Ukrainy v uslovyakh rynochnykh transformatsyonnykh protsessov. – [monohrafiya]. – pod obshcheŭ redaktsyeŭ V.H. Tkachenko y V.Y. Bohachëva. – Roven'ky. - 2007. – 330 s.

4. Zinovchuk V. V. Kooperatyvna ideya v sil's'komu hospodarstvi Ukraïny i SSHA / V. V. Zinovchuk – K. : Lohos, 1996. – 224 s.

5. Ёntsyklopedycheskyĭ slovar' / Hl. red. V.A. Vvedenskyĭ. V 3-kh tomakh. T. 3. - M.: Nosudarstvennoe nauchnoe yzdatel'stvo „BSE", 1954. – 280 s.

6. Butko M. Investytsiĭni aspekty pidvyshchennya konkurentospromozhno-sti pidpryyemstva / M.Butko // Ekon. Ukraĭny.- 2008.- №4.- S. 40-45.

7. Borysenko Z.M. Osnovy kon-kurentnoi polityky / Z.M. Borysenko // Ekonomika Ukraĭny. - K.: Takson, 2004. – S. 65-74.

8. Marketynhove upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpryyemstv: stratehichnyĭ pidkhid: Monohrafiya / L. V. Balabanova, V. V. Kholod. - Donets'k: Don DUET im. M. Tuhan-Baranovs'koho, 2006. – 294 s.

Ильин В. Ю.

Формирование стратегии управления конкурентоспособности аграрных предприятий Украины в условиях глобализации

В статье предложено различать четыре основных уровня конкурентоспособности аграрного предприятия. Обоснованы пути повышения конкурентоспособности отечественных аграрных предприятий на основе их инновационного развития. Разработана стратегия управления конкурентоспособностью аграрного предприятия с конкретной последовательностью этапов выполнения аналитической работы и выделением внутренних и внешних факторов влияния на эффективность аграрного предприятия. Доказано, что ее употребление позволит оценить уровень конкурентных позиций сельскохозяйственных предприятий и определить перспективы их развития в условиях глобализации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, глобализация, аграрные предприятия, стратегия, управление.

Pyin V.

Building up competitiveness management strategy of Ukrainian agricultural enterprises in the globalization

The four main levels of agricultural enterprise competitiveness have been suggested to be distinguished in the article. The ways to increase competitiveness of domestic agricultural enterprises based on their innovation development have been explained. The competitiveness management strategy of agricultural enterprises with definite sequence of analysis stages and identification of the internal and external factors of impact on an agricultural enterprise has been developed. It has been proved that its implementation will allow to evaluate the level of competitive position of agricultural enterprises and to define their development prospects in the globalization.

Keywords: competitiveness, globalization, agricultural enterprises, strategy, management.

Рецензент: Ахромкін Є. М. – доктор економічних наук, професор, завідувач магістратури державного управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Ahromkin E. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Master Public Administration Volodymyr Dahl East Ukrainian national university, Luhansk, Ukraine.

e-mail: magistratura@snu.edu.ua

*Стаття подана
10.07.2013 р.*



НАПРЯМИ ЗМЕНШЕННЯ НАСЛІДКІВ ПРЕКАРІЗАЦІЇ ПРИ ЗАСТОСУВАННІ АУТСТАФІНГУ

У статті розглянуто проблему застосування аутстафінгу як форми нестандартної зайнятості та засобу адаптації підприємств в умовах підвищення рівня політичної й економічної нестабільності. Наведено можливі напрями зменшення негативних наслідків, прекарізації шляхом розвитку соціальної відповідальності партнерів аутстафінгу та застосування його в межах економічного кластеру. Запропоновано алгоритм прийняття рішення щодо застосування аутстафінгу в організації на основі виявлення проблем, які можна вирішити за його допомогою, створення експертної комісії для оцінювання та обґрунтування економічної, організаційної та соціальної доцільності, систематизації критеріїв вибору аутстафера, формування стратегії, забезпечення контролю та оцінки ефективності.

Ключові слова: політична та економічна нестабільність, невизначеність, аутстафінг, прекарізація, кластер, кластерізація, соціальна відповідальність партнерів аутстафінгу, організація-замовник, організація-провайдер (аутстафер), персонал.

Постановка проблеми. Однією з особливостей функціонування підприємств у сучасних умовах є політична та економічна нестабільність, що підвищує рівень різних ризиків, серед яких: комерційний, інвестиційний, виробничий, фінансовий, господарський, інноваційний, підприємницький тощо. Це обумовлює необхідність постійної адаптації, оскільки підприємству слід більш гнучко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Тобто, постає проблема формування адаптаційного потенціалу, удосконалення застосування нестандартних методів адаптації підприємств, персоналу для забезпечення успішної комерційної діяльності.

Одним із таких методів, що зустрічається на практиці є аутстафінг. Можливості даного напрямку сформували коло прихильників, які вказують на такі переваги його застосування, як: скорочення адміністративних витрат за рахунок оптимізації організаційної структури управління, залучення працівників в умовах ліміту штату чи разового проекту, зменшення негативних наслідків при вивільненні персоналу в умовах спаду виробництва.

Однак, недостатній досвід і відсутність нормативно-правового регулювання аутстафінгу в Україні створює передумови некоректного, ризикованого його застосування з дерегуляцією трудових відносин, тобто супроводжується прекарізацією. Вище наведене обумовило певну критику даної діяльності з боку науковців.

Це формує необхідність пошуку шляхів удосконалення його застосування.

Оскільки, основними негативними аспектами аутстафінгу є низька довіра між партнерами та зменшення соціальних гарантій працівників за рахунок того, що вони знаходяться в штаті аутстафера, й на основі дослідження наукової літератури та практичного досвіду ми дійшли висновку, що серед таких напрямів можна запропонувати – підвищення соціальної відповідальності партнерів та застосування його в межах економічного галузевого кластеру як об'єднання організацій, які відносяться до однієї сфери економічної діяльності, що сприятиме збереженню соціальних пільг та гарантій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід сказати, що питання застосування аутстафінгу достатньо широко обговорюються в науковій та публіцистичній літературі. Так, дослідженню особливостей російського ринку аутстафінгу та перспективам його розвитку присвячено праці В. Каримової, М. Сімонової. Порівняльний аналіз аутсорсінгу, аутстафінгу та лізингу персоналу як специфічних методів управління персоналом наведено в публікаціях Т. Сівашенко, С. Цимбалюк. Визначає аутстафінг як інноваційні технології кадрового менеджменту О. Челнокова. Підкреслює переваги аутстафінгу І. Торський. Описання послуги аутстафінгу можна зустріти в публікаціях Д. Рябих. Проблемні аспекти його застосування знаходять своє відобра-



ження у А. Євпланова. І. Новак та Б. Оверковський досліджують дане явище з позицій нестандартної зайнятості.

Звертаючи увагу на застосування аутстафінгу в межах кластеру як на пряму зменшення прекарізації, виникає необхідність з'ясування сутності процесів кластерізації. Вагомий внесок щодо їх розвитку внесли такі зарубіжні науковці: М. Портер, Е. Аकोпова, А. Асаул, М. Афанасьєв, М.К. Бандман, М. Войнаренко, Н. Колосовський, А. Кудінов, Н. Ларіна, Е. Лурье, Л. Марков, Л. Мяснікова, А. Олейник, І. Пилипенко та інші.

Серед українських вчених, що досліджують питання функціонування кластерів хотілося б назвати наступних: В. Андрійчук, П. Борщевський, П. Гайдуцький, В. Геєць, В. Грановська, Б. Пасхавер, А. Череп та інші.

Сучасні проблеми соціальної відповідальності бізнесу знайшли відображення в роботах таких зарубіжних вчених: Т. Бредгард, П. Друкер, А. Керолл, Ф. Котлер, М. Маскон, Дж. Мун, Л. Ненсі. Серед українських науковців слід назвати наступних: О. Грішнова, А. Гриненко, Т. Зоря, А. Колот, О. Леонтенко, В. Нижник, О. Осінкіна, І. Петрова, П. Яницький та інші.

Підкреслюючи значну роль досліджень вказаних авторів, вважаємо за доцільне приділити увагу обґрунтуванню напрямів розвитку нестандартних форм зайнятості та методів управління персоналом, а саме, аутстафінгу, що вплинуло на постановку мети дослідження – визначення напрямів зменшення прекарізації при застосуванні аутстафінгу на основі виявлення та аналізу позитивних і негативних наслідків, шляхом застосування в межах галу-

зевого кластеру та підвищення соціальної відповідальності партнерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід сказати, що серед гнучких форм зайнятості та адаптаційних форм підприємства частка аутстафінгу в загальному обсязі послуг, що надають кадрові агентства складає 25%. [1] В розвинутих країнах світу дана послуга набула значної популярності. В США її пропонують більше 2000 компаній, ринок послуг збільшується щорічно на 35 %. [2]

В науковій літературі зустрічаються різноманітні його визначення, але, здебільшого, воно трактується як один з інструментів в управлінні персоналом, що дозволяє компаніям регулювати чисельність працівників, не змінюючи при цьому офіційну чисельність персоналу. [3]

Аутстафінг (англ. out — «зовні» + англ. staff — «штат») розуміють як виведення співробітника за штат компанії-замовника та оформлення його в штат компанії-підрядчика, при цьому він продовжує працювати на тому ж місці та виконувати свої попередні обов'язки, але обов'язки роботодавця по відношенню до нього виконує вже компанія-підрядчик. [4]

В той же час, підкреслюючи особливість аутстафінгу, достатньо чітко його характеризують І. Новак та Б. Оверковський, за тлумаченням яких - це залучення компанією на термін виконання певної роботи позаштатних працівників-фрілансерів. [5, с. 4]

Вивчення науково-практичної літератури з даного питання надало можливість запропонувати наступну схему аутстафінгу, що наведена на рис. 1.

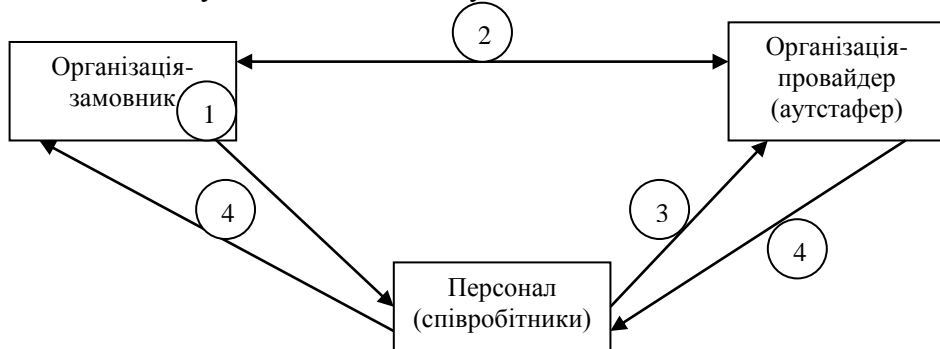


Рис. 1. Схема аутстафінгу

Джерело: розроблено авторами





Умовними позначеннями 1, 2, 3, 4 наведені основні дії та процеси, що відбуваються в межах аутстафінгу, де:

1 – оцінка організацією-замовником доцільності аутстафінгових послуг, аналіз організацій-провайдерів;

2 – підписання договору організацією-замовником та організацією-провайдером щодо надання організацією-провайдером послуг з аутстафінгу, організація-провайдер бере на себе повну юридичну та фінансову відповідальність;

3 – переведення персоналу організації-замовника до штату організації-провайдера, співробітники зараховуються в штат організації-провайдера (аутстафера);

4 – направлення у відрядження персоналу до організації-замовника.

Не дивлячись на певні позитивні моменти аутстафінгу, слід нагадати, що він відноситься до нестандартних форм зайнятості, характерною особливістю яких є: нестабільна зайнятість, зниження соціальних гарантій або їх відсутність тощо.

Тобто, наявними є ознаки прекарізації, що в перекладі з англійської та латинської (від англ. precarious та лат. precarium) означає сумнівний, небезпечний, ризикований, негарантований, нестійкий, а саме, це трудові відносини, які можуть бути розірвані роботодавцем в будь-який час, також – це дерегуляція трудових відносин та неповноцінна зайнятість, що обмежує правові та соціальні гарантії. [6]

Слід сказати, що у трудовому законодавстві не відображені напрями регулювання правовідносин, що виникають при посередництві найму працівників. В той же час, громадянсько-правовий договір не надає тих прав і гарантій, що надає трудове законодавство. Це, в свою чергу, послаблює соціальний захист найманих працівників. [5, с. 5]

Таким чином, серед проблемних аспектів застосування даної послуги є відсутність нормативно-правової бази з питань його регулювання, недостатня обізнаність керівників та персоналу організацій щодо його застосування та порушення прав працівників.

Однак, досвід застосування аутстафінгу в інших країнах світу вказує як на можливість його використання, так і на те, що він є передумовою подальшого поділу праці; зменшення адміністративних витрат щодо регулювання трудових взаємовідносин при постійному збільшенні кількості нормативно-правових актів; глобалізаційних процесів, які сприяють поширенню даної послуги.

Формуючи шляхи удосконалення даного методу, пропонуємо дотримуватись дещо іншого визначення даної категорії. На наш погляд, аутстафінг слід трактувати ширше, ніж тільки як виведення персоналу за штат організації, а саме – організаційно-економічне рішення про переведення персоналу в штат організації-провайдера (аутстафер) для оптимізації організаційної системи управління підприємством на умовах соціальної відповідальності партнерів даної послуги (аутстафер, організація-замовник, працівники), що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Механізм аутстафінгу – це взаємозалежність організаційно-економічних, адміністративних, нормативно-правових засобів, які спрямовані на ефективну взаємодію аутстафера, організації-замовника та персоналу на умовах соціальної відповідальності.

З метою зменшення негативних наслідків організацій-замовників пропонуємо дотримуватись алгоритму, що наведений на рис. 2.

По-перше, слід проаналізувати наскільки аутстафінг є доцільним у межах даної організації.

На особливу увагу слід звернути на соціальну відповідальність аутстафера, тобто наскільки позитивно він зарекомендував себе на ринку таких послуг.

Не менш важливим етапом є формування стратегії впровадження аутстафінгу та відслідковування перебігу подій щодо його успішного застосування з отриманням вказаних ефектів.

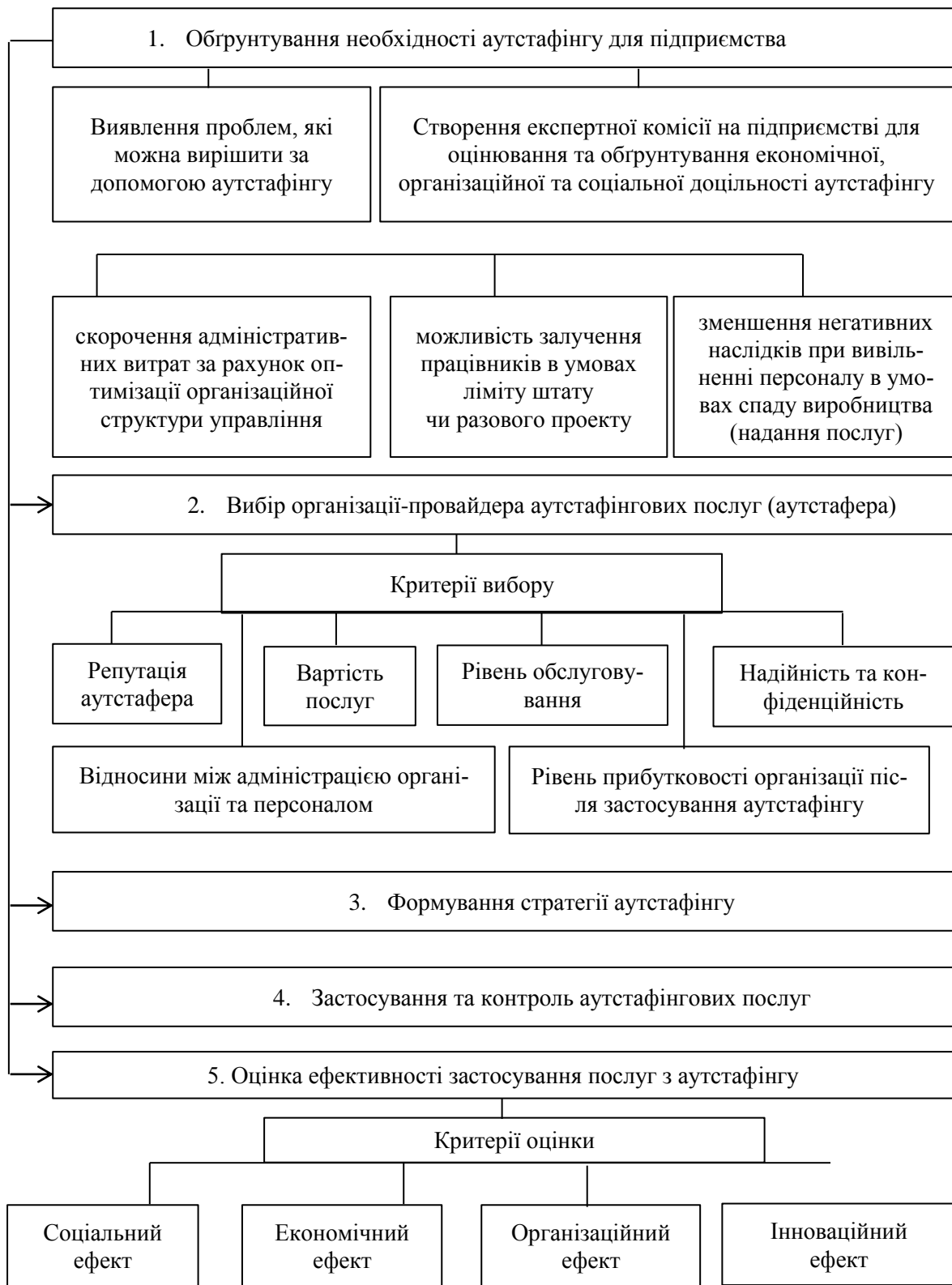


Рис. 2. Алгоритм прийняття рішення щодо застосування аутстафінгу в організації

Джерело: розроблено авторами

Для підвищення рівня довіри до аутстафінгу та його подальшого розвитку ми вважаємо за доцільне забезпечення соціальних гарантій працівників організацій, відхід від тіньових схем оподаткування та формування соціальної відповідальності партнерів

в межах даної послуги, якими в даному випадку виступають: організація-замовник, організація-провайдер, персонал і органи державної влади.

В загальному розумінні відповідальність — загальносоціологічна категорія,





яка виражає свідоме ставлення особи до вимог суспільної необхідності, обов'язків, соціальних завдань, норм і цінностей. Відповідальність означає усвідомлення смислу і значення діяльності, її наслідків для суспільства і соціального розвитку, вчинків особи з погляду інтересів суспільства або певної групи. [7]

Останнім часом, у науковому обороті все більшої популярності набуває соціальна відповідальність бізнесу. Це пов'язано з реаліями функціонування вітчизняного бізнесу та прийняттям відповідного Меморандуму 16 грудня 2005 р.

Так, соціально відповідальний бізнес розуміється як відповідальність організації, компанії за вплив рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорої та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, у тому числі здоров'ю і добробуту

суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах [8].

На нашу думку, соціальна відповідальність партнерів в системі аутстафінгу – це взаємовідносини щодо дотримання норм і законів відповідної країни. Одночасно, це концепція, яка має відображати інтереси суспільства та партнерів аутстафінгу з питань раціонального управління персоналом організацій, що спрямована на зменшення негативних наслідків при вивільненні персоналу в умовах спаду виробництва (надання послуг).

В табл. 1 нами наведено основні індикатори соціальної відповідальності партнерів аутстафінгу.

Т а б л и ц я 1

Індикатори соціальної відповідальності партнерів аутстафінгу

	Організація-провайдер аутстафінгових послуг (аутстафер)	Організація-замовник аутстафінгових послуг (підприємство)	Персонал організації	Держава
1	2	3	4	5
Організація-провайдер аутстафінгових послуг (аутстафер)	-	Високий кваліфікаційний рівень співробітників аутстафера, висока репутація, характеристика обсягу надання даних послуг	Збереження соціальних гарантій, пільг	Дотримання норм законодавства з трудових та податкових відносин
Організація-замовник аутстафінгових послуг (підприємство)	Дотримання умов договорів, контрактів	-	Збереження соціальних гарантій, пільг. Інформування та формування відповідної мотивації. Дотримання прав людини. Політика у сфері оплати праці	Дотримання норм законодавства з трудових та податкових відносин
Персонал організації	Добросовісне відношення до укладання необхідної документації з питань оформлення трудових відносин	Добросовісне виконання своїх функціональних обов'язків	-	Формальна зайнятість
Держава	Нормативно-правове забезпечення аутстафінгу. Сприяння коректному розвитку. Оцінка ефективності аутстафінгу	Нормативно-правове забезпечення аутстафінгу. Сприяння коректному розвитку	Нормативно-правове забезпечення аутстафінгу в напрямі збереження соціальних гарантій працівників. Інформування суспільства	-

Джерело: розроблено авторами

Підвищити рівень впевненості в робочому місці сприятиме розвиток профспілкового органу в межах компанії з одночасним врегулюванням нормативно-правової бази щодо збереження у працівників відповідних соціальних гарантій.

Керівникам слід пам'ятати про необхідність проведення заходів з підвищення рівня лояльності працівників до даної послуги за рахунок інформування, роз'яснення.

Важливим є також формування кваліфікованих кадрів з питань нетрадиційних форм зайнятості, а саме аутстафінгу.

Найбільш раціональним шляхом збереження соціальних гарантій працівників при

застосуванні аутстафінгу є дотримання умови, що аутстафер – це споріднена за галузевою належністю організація, яка виконуватиме функції кадрового агентства в межах організації-замовника. Це є можливим в умовах функціонування багаточисленних структурних підрозділів (виробничих, управлінських) в компанії.

Дотримуючись даної логіки можна стверджувати, що розвитку аутстафінгу сприятиме формування кластерів підприємств за галузевою однорідністю.

Для удосконалення механізму аутстафінгу в даному напрямку слід, на наш погляд, дотримуватись наступної схеми його впровадження в кластер (рис. 3).

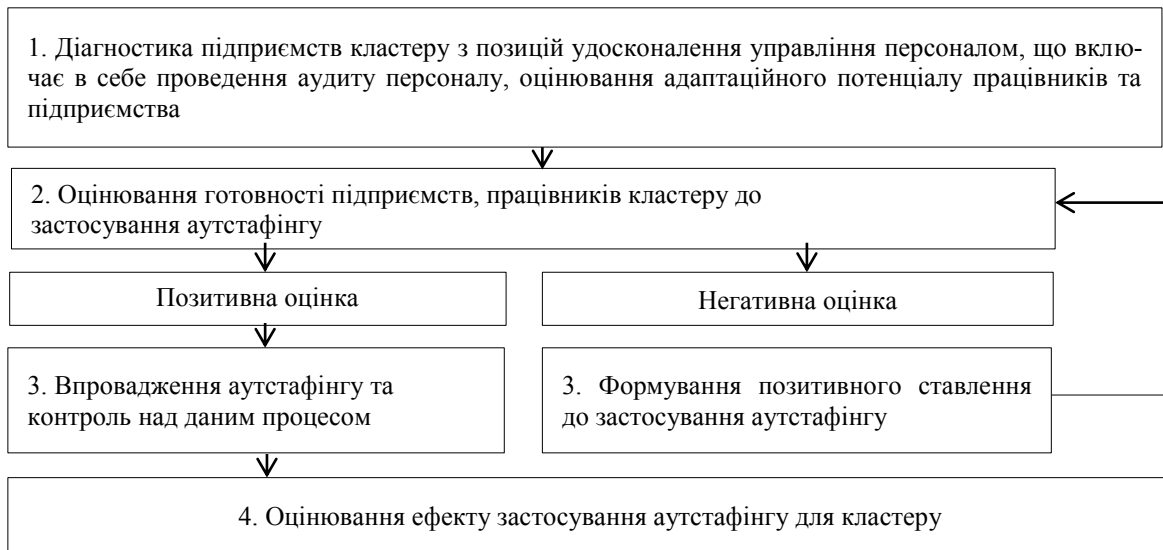


Рис. 3. Процес впровадження аутстафінгу в кластер

Джерело: розроблено авторами

Так, першим етапом у даному процесі є діагностика необхідності застосування даної послуги, що є можливою за рахунок засобів аудиту персоналу, серед яких є аналіз управлінських технологій, ресурсів праці, найму та звільнень, руху персоналу, роботи служб управління персоналом, витрат на персонал. Якщо доцільність застосування аутстафінгу в даних умовах була підтверджена аналітичними даними, то на наступному етапі слід дослідити готовність підприємств-учасників та працівників до можливих змін у процесі управління персоналом.

В даному випадку, ми пропонуємо застосовувати методики, спрямовані на оцінку лояльності людини до змін, ризикованості працівників, оцінки рівня їх адаптаційного потенціалу та т. інш.

Серед таких хотілося б навести методику оцінки готовності підприємств до організаційних змін, що запропонована Л.І. Єрмоленко та С.І. Ашмаріною. Її сутність полягає в проведенні аналізу внутрішніх та зовнішніх чинників, рівня потенційної

можливості підприємства реагувати на зміни з використанням експертного методу з наданням бальних значень [9].

А.В. Меркулов у своїх дослідженнях пропонує застосовувати метод оцінювання доцільності нестабільних форм зайнятості, до яких він відносить аутсорсінг, аутстафінг, лізинг персоналу. Таке оцінювання базується на класифікації критеріїв оцінки вказаних форм зайнятості: зовнішні (професійні якості співробітників, індивідуальні їх якості), внутрішні (відношення підприємства до персоналу, стратегічні вимоги підприємства). В подальшому критерії попарно групуються та формуються матриці, на яких наведено сектори доцільності застосування нестандартних форм зайнятості [10].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження доводить, що такі характерні ознаки сучасної діяльності підприємств, як нестабільність,





невизначеність, високий рівень ризиків, потребують пошуку нових підходів щодо управління персоналом.

Дослідження практичного досвіду в інших країнах дає можливість стверджувати, що таким напрямом може бути розвиток аутстафінгу. Аналіз негативних і позитивних аспектів останнього створює необхідність удосконалення процесу його застосування в Україні.

В межах даної публікації нами пропонується підвищувати соціальну відповідальність партнерів аутстафінгу та застосовувати його в межах галузевого кластеру, що, на наш погляд, сприятиме збереженню соціальних гарантій працівників і зменшенню наслідків прекарізації.

Література

1. Симонова М. Аутстафінг в Росии набирает обороты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www/execute.ru/publications/aspects/hr/article_3924/. Название с экрана.
2. Что такое аутстафінг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.outstaff.biz/what.html>. Название с экрана.
3. Аутстафінг в Росии: что, зачем, как? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.outstaff.biz. Название с экрана.
4. Интернет – энциклопедия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/3>. Название с экрана.
5. Новак И., Оверковский Б. Нестандартная занятость в Украине: социальные риски и контр-стратегии профсоюзов. – Фонд им. Фридриха Эберта. Представительство в Украине. – 2011. - 22 с.
6. Интернет – энциклопедия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/FF>. Название с экрана.
7. Интернет – энциклопедия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Відповідальність>. Название с экрана.
8. Интернет – энциклопедия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна_відповідальність_бізнесу. Название с экрана.
9. Ермоленко Л.И., Ашмарина С.И. Формирование методики оценки готовности предприятий к организационным изменениям // Вестник СамГУ. – 2011. № 3 (84). – С. 86-92.

- Электронный ресурс. – Режим доступа: http://vestnik.ssu.samara.ru/articles/84_13.pdf. Название с экрана.

10. Меркулов А.В. Организационно-управленческий механизм обеспечения персоналом вертикально-интегрированной промышленной компании на основе использования неустойчивых форм занятости: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.В. Меркулов; ГОУ ВПО Московский государственный технологический университет «Станкин». – Москва. – 2011. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://old.stankin.ru/sciense/Merkulova_Dissertation_Autoreferat.pdf. Название с экрана.

References

1. Simonova M. Autstafing v Rossii nabi-raet oboroti. [Elektronniy resurs]. – Regim dostupa: http://www/execute.ru/publications/aspects/hr/article_3924/. Nazvanie s ekrana.
2. Chto takoe autstafing. [Elektronniy resurs]. – Regim dostupa: <http://www.outstaff.biz/what.html>.
3. Autstafing v Rossii: chto, zACHEM, kak? [Elektronniy resurs]. – Regim dostupa: www.outstaff.biz.
4. Internet-enciklopediya. [Elektronniy resurs]. – Regim dostupa: <http://ru.wikipedia.org/wiki/E3>. Nazvanie s ekrana.
5. Novak I., Overkovskiy B. Nestandartnaya zanyatost' v Ukraine: socialnie riski I kontr-strategii profsoyuzov. – Fond im. Fridriha Eberta. Predstavitelstvo v Ukraine. – 2011. - 22 s.
6. Internet – enciklopediya. [Elektronniy resurs]. – Regim dostupa: <http://ru.wikipedia.org/wiki/FF>. Nazvanie s ekrana.
7. Internet – enciklopediya. [Elektronniy resurs]. – Regim dostupa: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Відповідальність>. Nazvanie s ekrana.
8. Internet – enciklopediya. [Elektronniy resurs]. – Regim dostupa: http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна_відповідальність_бізнесу. Nazvanie s ekrana.
9. Yermolenko L.I., Ashmarina S.I. Formirovanie metodiki ocenki gotovnosti predpriyatiy k organizacionnim izmeneniyam // Vestnik SamGU. – 2011. № 3 (84). – С. 86-92. [Elektronniy resurs]. – Regim dostupa: http://vestnik.ssu.samara.ru/articles/84_13.pdf.
10. Merkulov A.V. Organizacionno- upravlencheskiy mehanizm obespecheniya personalom vertikalno-integrirrovannoy promishlennoy kompanii na osnove ispolzovaniya neus-

toychivih form zanyatosti: avtoref. dis... kand. ekon. nauk: 08.00.05 / A.V. Merkulov; GOU VPO Moskovskiy gosudarstvenniy tehnologicheskij universitet «Stankin». – Moskva. – 2011. [El-

ektronniy resurs]. – Regim dostupa: http://old.stankin.ru/sciense/Merkulova_Dissertation_Autoreferat.pdf. Nazvanie s ekrana.

Перегудова Т. В., Сесина И. Н.

Направления уменьшения последствий прекаризации при применении аутстаффинга

В статье рассмотрены проблемы применения аутстаффинга как формы нестандартной занятости и средства адаптации предприятий в условиях повышенного уровня политической и экономической нестабильности. Приведены возможные направления уменьшения негативных последствий, прекаризации путем развития социальной ответственности партнеров аутстаффинга и применение его в рамках экономического кластера. Предложен алгоритм принятия решения применения аутстаффинга в организации на основе выявления проблем, которые можно решить с его помощью, создания экспертной комиссии для оценки и обоснования экономической, организационной и социальной целесообразности, систематизации критериев выбора аутстаффера, формирования стратегии, обеспечения контроля и оценки эффективности.

Ключевые слова: политическая и экономическая нестабильность, неопределенность, аутстаффинг, прекаризация, кластер, кластеризация, социальная ответственность партнеров аутстаффинга, организация-заказчик, организация-провайдер (аутстаффер), персонал.

Peregudova T., Sesina I.

Directions mitigation prekarizatsiyi the application outstaffing

The article considers the problems of application of outstaffing as a form of non-standard employment and means of adaptation of enterprises in the conditions of increasing the level of political and economic instability. Lists the possible directions of decrease of negative consequences, precarious through the development of social responsibility partner outstaffing and its application in the framework of the economic cluster. The algorithm of the decision regarding the application of outstaffing in the organization based on the identification of problems that you can solve with its help, create an expert Committee to assess and justify economic, institutional and social feasibility, systematization selection criteria organization of outstaffing, strategy development, monitoring and evaluation of effectiveness.

Keywords: political and economic instability, uncertainty, outstaffing, precarious, cluster, clustering, social responsibility partner outstaffing, the customer organization, the organization of the provider (аутстаффер), staff.

Рецензент: Куліков Г. Т. – доктор економічних наук, головний науковий співробітник відділу соціально-економічних проблем праці Державної установи «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, м. Київ, Україна.

Reviewer: Kulikov G. – Professor, Ph.D. of Economics, chief scientific officer of socio-economic problems of labor of the State Institution "Institute of Economics and Forecasting" NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

e-mail: gvm@ief.org.ua

Стаття подана
01.11.2013 р.



СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Враховуючи сьогоденні реалії кризового стану в промисловості, у статті визначено актуальність рішення питання виживання підприємства, що вимагає ще більшої уваги до проблеми управління персоналом. Проаналізовано стратегію управління розвитком персоналу і основні принципи щодо практичної її реалізації в сучасних умовах. Розглянуто та обґрунтовано сутність і необхідність визначення понять компетентність і компетенція, представлено досвід конкретного підприємства та його оцінку, досліджено проблеми та запропоновано структурну модель розвитку компетенції персоналу промислового підприємства.

Ключові слова: управління персоналом, розвиток персоналу, промислове підприємство, компетентність і компетенція, сукупність компетенцій, знання, досвід, навчання.

Постановка проблеми. Нові підходи в управлінні розвитком персоналом є основою інноваційного розвитку та посилення конкурентних переваг підприємства в умовах кризового стану промисловості. Тому рішення проблеми виживання промислового підприємства потребує ще більшої уваги не тільки до проведення тотальної модернізації виробництва, впровадження нових технологій і техніки, а також вимагає й трансформації управління розвитком персоналу. Стратегія управління персоналом будується на підставі аналізу зовнішнього середовища, внутрішніх ресурсів, корпоративних цінностей і культури, стилю управління та поставлених стратегічних цілей підприємства.

У сучасних умовах новий підхід до методів стратегічного управління, який стосується розвитку компетенції персоналу, повинен розглядатися як пріоритетний напрям вдосконалення системи управління персоналом. Сутність такого підходу до управління персоналом полягає у визначенні компетенцій, які необхідні підприємству для реалізації стратегії розвитку та розробці заходів щодо розвитку компетенцій. На наш погляд, така трансформація управління розвитком персоналу може відбутися за умов змін кваліфікаційних вимог до персоналу на основі розвитку компетенції, а також й особистісних характеристик. Саме сукупність компетенцій, що відображає необхідні якості фахівця для успішної діяльності підприємства – є одним з найважливіших інструментів формування стратегії управління розвитком

персоналу та основою для оцінки працівника.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розвиток управління персоналом та його практичному здійсненню внесли такі вчені та практики, як: В. Веснін [1], А. Кібанов [2], Ю. Одегов [3], В. Дятлов [4], Л. Балабанова [5], А. Хуторський [6] та ін. Проте, як нам вважається, сьогодні не втрачає своєї актуальності розробка напрямів удосконалення управління персоналом на підставі трансформації управління розвитком персоналу та застосування нових методів при визначенні вимог до персоналу.

Сьогодні в умовах дефіциту кваліфікованих працівників забезпечити якісне виконання робіт відповідними фахівцями є головною проблемою у реалізації стратегії розвитку будь-якого підприємства. Тому вважаємо за необхідність звернути увагу на ті сфери системи управління, які можуть значно виграти від того, якщо працювати з корпоративними компетенціями. Відсутність цілісного підходу до розробки сукупності компетенцій персоналу та увалення на даній основі оптимальних управлінських рішень в області управління персоналом визначило спрямованість досліджень даної статті.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні взаємозв'язку розвитку компетенцій персоналу зі стратегією управління розвитком персоналу, що сприяє формуванню високопрофесійного складу працівників і, таким чином, підви-



щенню конкурентоспроможності промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За наслідками глобальної кризи в Україні продовжує спостерігатися стагнація промисловості, зростання безробіття, млявість ринку, яка пояснюється відмовою від металургійної продукції, що породжує проблеми у гірничодобувній промисловості і, відповідно, у машинобудівній. Таке положення підтверджуються проведеним аналізом соціально-економічних показників України та Донецької області. Якщо за перше півріччя 2012 року промисловість України мала зростання у розмірі 0,7%, Донецької області - 0,4%, добувна промисловість відповідно 2,7% і 7,5%, машинобудування - 2,2% і 6,1%, то в першому півріччі 2013 року в порівнянні з минулим роком темпи падіння в промисловості склали 5,2% по Україні і 9,9% Донецької області; у добувній промисловості відповідно 1,2% і 5,5%, у машинобудуванні відповідно 14,0% і 20,7%, у металургійному виробництві склали відповідно 7,9% і 15,2%.

Для отримання конкурентної переваги при загостренні конкуренції на ринку, необхідно на промисловому підприємстві забезпечити такі умови виробництва, як:

- наявність унікальних технічних можливостей і досконалих технологічних процесів;
- розробка сучасних машин і обладнання, які значно підвищують ефективність їх застосування;
- необхідна якість машин і обладнання та гнучкий сервіс їх обслуговування;
- постійне зниження витрат на виробництво;
- сучасні технології розвитку персоналу;
- ефективні мотиваційні механізми спонукання працівників до активної діяльності.

Отже, ефективне функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання багато в чому визначається адекватною стратегією розвитку персоналу. Сьогодні на підприємстві часто виникає проблема відсутності у працівників сучасних знань, навиків, умінь або досвіду для того,

щоб приймати повноваження, відповідальність, брати участь в управлінні процесів виробництва з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Здібності конкретного працівника виявляються залежно від підприємства, на якому він працює. Тому одним з найважливіших завдань управління персоналом є забезпечення умов для реалізації внутрішнього потенціалу кожного працівника. Ефективність праці можна підвищити за допомогою реалізації унікальних індивідуальних здібностей працівника: знань, умінь і досвіду, а також особових характеристик, які виявляються в поведінці та відношенні до справи, тобто наявності компетенції.

З огляду на мету дослідження, необхідно більш детально розглянути як співвідносяться між собою поняття «компетенція» та «компетентність». У науковій літературі існує значна кількість визначень цих понять.

За матеріалами Вікіпедії компетенція (від лат. *competere* – взаємно прагну; відповідно, підходжу) – це особиста здатність спеціаліста вирішувати певний клас професійних задач. В управлінні персоналом найчастіше під компетенцією розуміють формально описані вимоги до особистих, професійних та інших якостей кандидата на посаду співробітника чи до групи співробітників компанії. У даному розумінні компетенції використовуються у процесі оцінки персоналу [7].

С. Шишов розглядає компетенцію як загальну здатність, яку засновано на знаннях, цінностях, схильностях, що дає можливість встановити зв'язок між знанням і ситуацією, знайти процедуру (знання і дія), відповідну для проблеми. Фахівець проявляє свої компетенції тільки в діяльності, в конкретній ситуації [8].

В. Байденко та Б. Оскарссон вважають, що компетенції охоплюють здатність, готовність пізнання і відносини (образи поведінки), які необхідні для виконання діяльності [9].

А. Хуторський трактує компетенцію як сукупність взаємозв'язаних якостей особи (знань, умінь, навиків, способів діяльності), що задаються по відношенню до





певного круга предметів і процесів, і необхідних для якісної продуктивної діяльності по відношенню до них [6].

Однак необхідно розрізняти поняття «компетенція» та «компетентність». Компетентність означає коло питань, у яких людина добре обізнана, має знання та досвід. Компетентність також визначається як набута у процесі навчання інтегрована здатність особистості, яка складається із знань, досвіду, цінностей і ставлення, що можуть цілісно реалізовуватися на практиці [7].

На наш погляд, компетентність – це вміння виконувати свої функціональні обов'язки відповідно до затверджених посадових інструкцій у виробничих умовах, а компетенція – це набір необхідних якостей працівника, які він повинен проявляти для вирішення поставлених завдань в конкретних умовах. До компетенції відносяться знання, вміння та навички, які вважаються універсальними для оцінки компетентності.

У процесі пошуку нових підходів до розвитку персоналу було виявлено, що на підвищення продуктивності праці має вплив особистісні характеристики працівника (творчі здібності, захопленість, ініціативність і т.п.), з розвитком яких, працівники середнього рівня зможуть досягти особистих високих результатів і, тим самим, зробити свій внесок у підвищення ефективності підприємства. Отже, при визначенні сутності компетенції треба мати на увазі особистісні характеристики працівника, без яких неможлива його ефективна робота на конкретній посаді на конкретному підприємстві.

Проте виникає проблема у складності визначення сукупності компетенцій та особистісних характеристик працівників з урахуванням стратегії, стилю управління і корпоративної культури для кожного конкретного підприємства. Звідси, підприємство зможе добитися значних успіхів та управляти своїм подальшим розвитком на основі визначення сукупності компетенцій та її розвитку за допомогою цілеспрямованого навчання і систематичного стимулювання.

Аналітичний огляд наукових та літе-

ратурних джерел, а також практичний досвід промислових підприємств стосовно проблематиці визначення компетенцій, дозволили виявити певні концептуальні позиції щодо розкриття сутності компетенції [1, 2, 4, 8, 9].

Отже, на наш погляд, взагалі види компетенції на рівні підприємства можна визначити, як:

– базові компетенції – це загальні і обов'язкові вимоги до всіх працівників, які встановлюються керівництвом підприємства;

– функціональні компетенції – це необхідні та обов'язкові вимоги до посади, що встановлено кваліфікаційним довідником, в основі яких є виконання необхідних функцій на робочому місці. Знання і досвід – основні складові функціональної компетентності, які оцінюються за допомогою проведення атестації працівників;

– ролеві компетенції – це вимоги до очікуваної робочої поведінки працівника, що обумовлено специфікою виробничої діяльності підприємства, стилем управління і корпоративною культурою.

Узагальнений аналіз досвіду роботи окремих підприємств дозволяє нам стверджувати, що система вимог до працівника, яку засновано на повному визначенні сутності компетенції, є головною у роботі з персоналом, оскільки на її основі здійснюється:

– розробка системи розвитку персоналу;

– планування і підбір персоналу;

– проведення оцінки й атестації працівників;

– формування кадрового резерву та планування кар'єри;

– складання програми навчання.

Особливої уваги заслуговує досвід роботи ПАТ «НКМЗ» в управлінні розвитком персоналу, де технічний стан виробничих потужностей має високий сучасний рівень. Кожна нова машина ПАТ «НКМЗ», як правило, перевершує попередню за конкурентними перевагами. Отже, доки одні засмучуються з приводу безперервної кризи, інші – працюють. Динаміку розвитку заводу можна виразити всього лише двома

цифрами. У 1997 році, коли почалося технічне переоснащення, частка механообробних верстатів з ЧПУ складала всього лише 4%, тоді як сьогодні вона досягла значення 50%. Сьогодні на підприємстві вже сформовано програму технічного переоснащення й на 2015 рік. Така система постійного вдосконалення технічних можливостей є нормою життя заводу. Виходити на нові рубежі, досягати нових параметрів, набувати найсучаснішого устаткування, впроваджувати найсучасніші технології, розвивати інтелектуальний потенціал, відповідати всім новітнім досягненням у виробництві індустріальної техніки – ось ті напрями стратегії управління розвитком ПАТ «НКМЗ».

Більшість працівників підприємства мають справу з розробкою та виготовленням технічно складних машин, обладнання та сервісним їх обслуговуванням, що вимагає постійного оновлення професійних знань, гнучкості мислення, ініціативності та орієнтованості, щодо клієнтів-споживачів продукції. Дослідження показало, що працівники стратегічно важких професій повною мірою володіють необхідними базовими компетенціями, які було розроблено на підприємстві. І такий підхід до розвитку персоналу сприяв зростанню обсягів виробництва на підприємстві не менше, чим на десять відсотків в порівнянні з минулим 2012 роком.

Необхідно погодитися, зі ствердженням президента ПАТ «НКМЗ», який вважає, що лідерські позиції можливі тільки там, де є динаміка, наполегливість, зухвалість, переконаність і високий професіоналізм, які зачаровують покупців, привертають їх, і в результаті конкурентної боротьби підприємство стає привабливішим [10].

Отже, в процесі розгляду теоретичної основи та сучасної практики управління розвитком персоналу формування стратегії управління персоналом повинно починатися з аналізу вже придбаних

компетенції працівниками та порівняння їх з необхідними для підприємства. Вибрані напрями (компетенції) формування стратегії управління персоналом повинні бути засновані на стратегії розвитку організації і націлені на формування виробничої поведінки.

Варто звернути увагу на те, що ефективно управління персоналом визнається сьогодні найважливішим чинником конкурентоспроможності підприємства, в основі якого лежить продумана стратегія розвитку персоналу. На нашу думку, кінцевий результат діяльності підприємства залежить від правильної орієнтованості всього персоналу на необхідність постійного розвитку сукупності компетенцій.

Використання запропонованої схеми розвитку компетенцій персоналу дозволить керівникам і кадровим службам підприємств розробляти, планувати, формувати і використовувати компетенції персоналу залежно від ресурсного забезпечення підприємства та підвищити ефективність і результативність діяльності персоналу підприємств у відповідності до змін внутрішнього та зовнішнього середовищ (рис. 1).

Однак, підприємства, що використовують в управлінні сукупність компетенцій, повинні періодично переглядати їх, спрощувати та сприяти впровадженню в щоденне життя працівників. Як вважаємо, треба створювати прості моделі з кількістю від 5 до 8 загально корпоративних компетенцій, котрі взаємопов'язані між собою, але ж не допускати їх перетинів. При цьому можна говорити про управління компетенцією в рамках управління персоналом як про процеси оцінки, контролю, розвитку компетенції за допомогою навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки персоналу, що потребує виділення необхідних додаткових коштів.



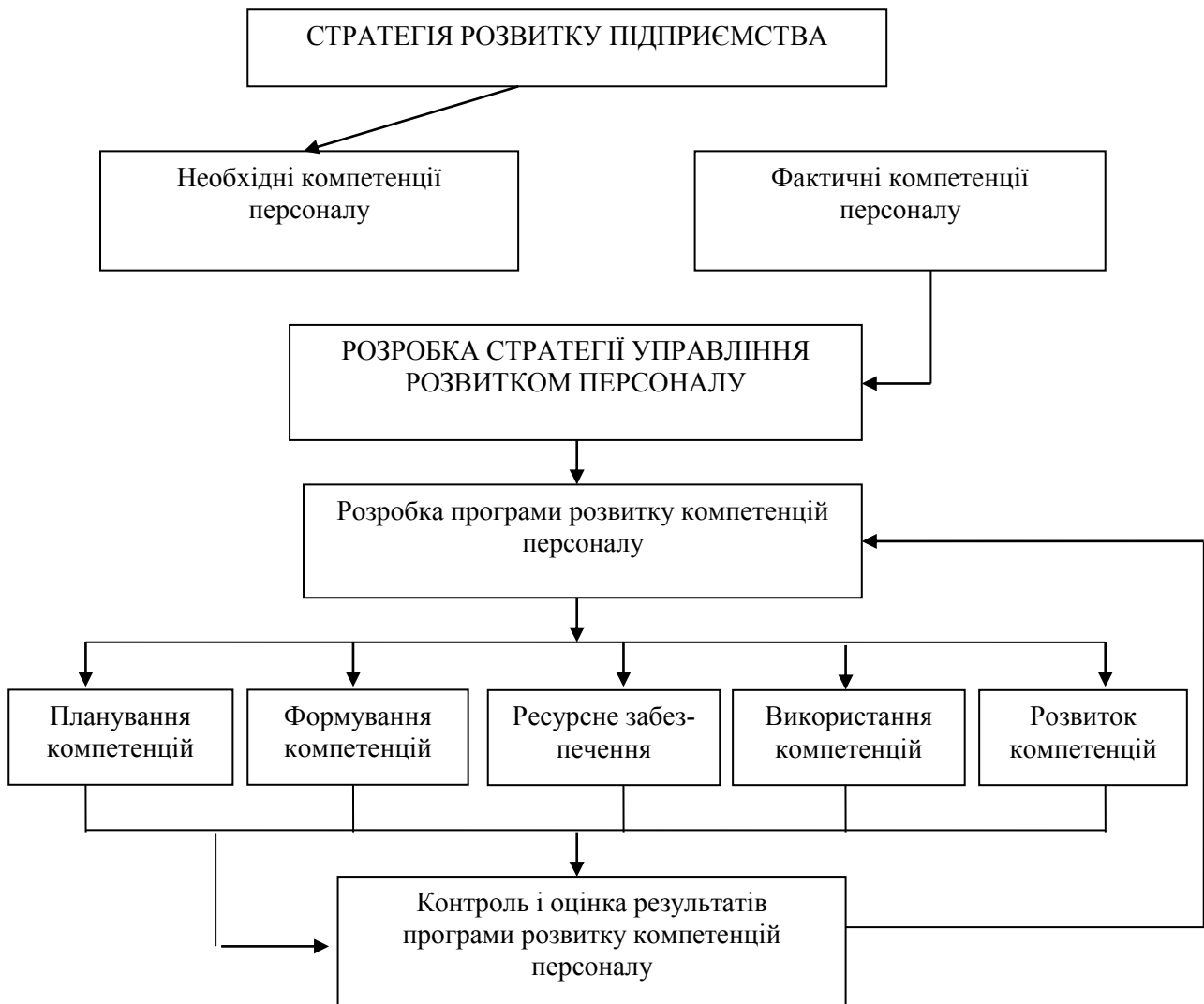


Рис. 1. Структурна модель розвитку компетенцій персоналу на підприємстві
Джерело: розроблено авторами

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вирішення проблем розвитку персоналу підприємства є актуальним для більшості промислових підприємств України. Вдосконалення системи управління персоналом на підприємстві потребує прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо постійної оцінки ефективності процесу розвитку персоналу. Вирішуючи задачу розвитку компетенції в системі управління персоналом, слід створювати умови для розвитку компетенцій, тобто необхідно врахувати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на управління компетенціями. Дослідження ролі та місця компетенції дало можливість визначити, що важливою умовою для ефективної діяльності промислового підприємства є формуван-

ня стратегії, яка б забезпечувала ефективний розвиток персоналу. Отже, в сучасних умовах, розвиток компетенції персоналу являється необхідним елементом стратегії розвитку підприємства та його конкурентоспроможності.

Література

1. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник / В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 688 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
3. Одегов Ю.Г. Оценка эффективности работы с персоналом. Методоло-

гический подход / Ю.Г. Одегов, К.Х. Абдурахманов, Л.Р. Котова. – М.: Альфа-Пресс, 2011. – 752 с.

4. Дятлов В.А. Управление персоналом: учеб. пособие / В.А. Дятлов. – М.: ПРИОР, 2009. – 365 с.

5. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія /Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – Донецьк: [Дон НУЕТ], 2010. – 238 с.

6. Хуторской А.В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.eidos.ru/journal/2002/0423.htm>

7. Вікіпедія: вільна енциклопедія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>

8. Шишов С.Е. Понятие компетенции в контексте качества образования / С.Е. Шишов // Стандарты и мониторинг в образовании. – 1999. – № 2.

9. Бейденко В.И., Оскарссон Б. Базовые навыки (ключевые компетенции) как интегрирующий фактор образовательного процесса / В.И. Бейденко, Б. Оскарссон // Профессиональное образование и формирование личности специалиста. – М., 2002. – С. 22-46.

10. Скударь Г.М. Столбовой дорогой преобразований / Г.М. Скударь // Вестник НКМЗ. – 2013. – №37 (9710).– С. 1-2.

11. Бузько І.Р. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці: монографія / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Надьон та ін. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с.

References

1. Vesnin V.P. Upravlenie personalom. Teoriya i praktika: uchebnyk / V.R. Vesnin. – M.: TK Velbi, Izd-vo Prospekt, 2011. – 688 s.

2. Kibanov A.Ya. Upravlenie personalom organizatsii: uchebnyk / pod red.

A.Ya. Kibanov. – M.: INFRA-M, 2010. – 695 s.

3. Odegov Yu.G. Otsenka effektivnosti raboty s personalom. Metodologicheskii podhod / Yu.G. Odegov, K.H. Abdurahmanov, L.R. Kotova. – M.: Alfa-Press, 2011. – 752 s.

4. Dyatlov V.A. Upravlenie personalom: ucheb. posobie / V.A. Dyatlov. –M.: PRIOR, 2009. – 365 s.

5. Balabanova L.V. Strategichne upravlinnya personalom pldpriEmstva v umovah rinkovoYi ekonomlki: monografIya /L.V. Balabanova, O.V. Stelmashenko. – Donetsk: [Don NUET], 2010. – 238 s.

6. Hutorskoy A.V. Klyuchevyie kompetentsii i obrazovatelnyie standartyi. – [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.eidos.ru/journal/2002/0423.htm>

7. VIKIpedIya: vIlna entsiklopedIya. – [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://uk.wikipedia.org>

8. Shishov S.E. Ponyatie kompetentsii v kontekste kachestva obrazovaniya / S.E. Shishov // Standartyi i monitoring v obrazovanii. – 1999. – №2.

9. Beydenko V.I., Oskarsson B. Bazovyye navyiki (klyuchevyie kompetentsii) yak integriruyuschiy faktor obrazovatel'nogo protsesssa / V.I. Beydenko, B. Oskarsson // Profesionalnoe obrazovanie i formirovanie lichnosti spetsialista. – M., 2002. – S. 22-46.

10. Skudar G.M. Stolbovoy dorogoy preobrazovaniy / G.M. Skudar // Vestnik NKMZ. – 2013. – № 37 (9710).– S. 1-2.

11. Buzko I.R. Strategichne upravlinnya personalom pldpriEmstva v umovah suchasnoho rozvitku rinku pratsI: monografIya / I.R. Buzko, O.V. Vartanova, G.O. Nadon ta In. – Lugansk: Vid-vo SNU Im. V. Dalya, 2009.





Симаков К. И., Смирнова И. И.
Стратегия управления развитием персонала на промышленном предприятии в современных условиях

Учитывая сегодняшние реалии кризисного состояния в промышленности, в статье определена актуальность решения вопроса выживания предприятия, которое требует еще большего внимания к проблеме управления персоналом. Проанализирована стратегия управления развитием персонала и основные принципы практической ее реализации в современных условиях. Рассмотрена и обоснована сущность и необходимость определения понятий компетентность и компетенция, представлены опыт конкретного предприятия и его оценка, исследованы проблемы и предложена структурная модель развития компетенций персонала промышленного предприятия.

Ключевые слова: управление персоналом, развитие персонала, промышленное предприятие, компетентность и компетенция, совокупность компетенций, знания, опыт, обучение.

Simakov K., Smyrnova I.
Management strategy of personnel development at the industrial enterprise in modern conditions

Considering today's realities of a crisis state in the industry, in article relevance of the solution of a question of a survival of the enterprise which demands still bigger attention to a human resource management problem is defined. Strategy of management by personnel development and the basic principles of its practical realization in modern conditions is analysed. The essence and need of definition of concepts competence and competence is considered and proved, are presented experience concrete the enterprise and its assessment, problems are investigated and the structural model of development of competences of the personnel of the industrial enterprise is offered.

Keywords: management of personnel, personnel development, industrial enterprise, competency and competence, set of competences, knowledge, managerial expertise, learning.

Рецензент: Ковальов В. М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства та менеджмент» Української інженерно-педагогічної академії, м. Артемівськ, Україна.

Reviewer: Kovalev V. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Business Economics and Management Department of Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy, Artemovsk, Ukraine.

e-mail: manag@uipa.edu.ua

Стаття подана
25.10.2013 р.

МОДЕРНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ В МЕХАНІЗМІ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІОГУМАНІТАРНОЇ СФЕРИ КРАЇН СВІТУ

Автори виявили основні модернізаційні зміни в регулюванні кадрового забезпечення соціогуманітарної сфери. Обґрунтували основні тенденції щодо модернізації механізму розвитку освітньої сфери та її кадрового забезпечення в розрізі окремих країн світу. Визначили причини та наслідки цих змін у контексті сучасної соціально-економічної ситуації в європейських країнах. Дослідили та узагальнили світовий досвід щодо політики країн Європейського Союзу у цій сфері. Здійснили аналіз існуючих оцінок міжнародних експертів щодо практики розвитку соціогуманітарної сфери та зміцнення її кадрової складової на державно-приватних засадах. Проведено порівняння українського та європейського досвіду у сфері вирішення кадрових проблем.

Ключові слова: кадрове забезпечення, модернізаційні зміни, соціогуманітарна сфера, механізм, конкурентоспроможність, кризові явища, європейські країни.

Постановка проблеми. Розвиток соціогуманітарної сфери будь-якої країни світу та вирішення проблем її модернізації значною мірою залежить від державних пріоритетів соціально-економічної політики, активності державних інституцій у цій сфері та участі всіх суб'єктів суспільного розвитку в створенні умов, необхідних для формування всебічно розвинутої особистості. Саме такий підхід обумовлений складністю вирішення економічних і соціальних проблем, що виникають в умовах формування нових хвиль світової фінансово-економічної кризи та нестабільної суспільно-політичної ситуації багатьох країн світу. Наразі представниками різних наукових шкіл визнано, що за цих умов суспільство, влада і бізнес повинні спільно вирішувати складні проблеми розвитку соціогуманітарної сфери на засадах взаємовигідного партнерства.

Мета дослідження полягає у визначенні новітніх модернізаційних змін у механізмі кадрового забезпечення соціогуманітарної сфери країн світу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проведені дослідження та узагальнення світового досвіду показало, що сучасна соціально-економічна політика країн Європейського Союзу формується таким чином, щоб стимулювати економічно активне населення до самостійного здобуття освіти протягом життя, духовного розвитку, збереження і зміцнення потенціалу здоров'я власними зусиллями за активного сприяння з боку держави. Внаслідок інтеграційних процесів соціогуманітарна сфера поступово трансформується у певний міжнародний інститут, що виходить за національні межі – відбувається процес його інтернаціоналізації. Ці проблеми відображено у наукових

працях таких учених, як І. Запатріна, Г. Дмитренко, В. Новіков, А. Колот, У. Садова, М. Семикіна, Л. Шевчук та багатьох інших. Проте окремі аспекти модернізаційних змін залишаються недостатньо дослідженими.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спільним підходом до розвитку соціогуманітарної сфери країн Європейського Союзу є те, що всі вони прагнуть підвищити її конкурентність на основі поєднання державних, регіональних і місцевих підходів в управлінні, через пошук нових стабільних джерел фінансування, підвищення якості та доступності соціальних послуг, з одного боку, та формування заінтересованості усіх членів суспільства в розвитку основних галузей соціогуманітарної сфери – з іншого. Безумовно, це сприяє успішній модернізації механізму кадрового забезпечення соціогуманітарної сфери.

Модернізаційні зміни в механізмі кадрового забезпечення соціогуманітарної сфери європейських країн відбуваються згідно з розвитком сучасних уявлень щодо принципів, засобів і конкретних шляхів гуманізації усіх сфер суспільного буття, їх демократизації та лібералізації. Доводиться визнати, що наразі економічні реалії вносять певні корективи, обумовлені високими очікуваннями щодо можливого погіршення соціально-економічної ситуації, скорочення державних видатків на розвиток цих галузей. Проте навіть за такої нестабільної ситуації європейські країни намагаються підтримувати соціогуманітарну сферу, залучати до неї обдаровану молодь, досвідчених і висококваліфікованих фахівців. Цьому сприяє також активна діяльність міжнародного фонду «Відродження», що входить до Фондацій Відкритого Суспільства та складається з



національних і регіональних фондів у понад 70 країнах світу.

За існуючими оцінками ЮНЕСКО, лише ті країни, в яких серед працездатного населення фахівці з вищою освітою становлять близько 40-60 %, можуть розраховувати на досягнення високих соціально-економічних показників і прискорення соціального прогресу. У зв'язку з цим окремі країни світу, зокрема США та Японія, прагнуть до того, щоб частка таких працівників досягала серед зайнятого населення країни позначки 90 %. За існуючими експертними оцінками у двадцяти

країнах світу з розвинутою ринковою економікою, в яких зосереджено понад 95% учених світу, прибуток у розрахунку на душу населення зростає щорічно на 200 доларів; в країнах з невисоким науковим потенціалом - лише на 10 доларів [1].

Необхідним етапом у підготовці висококваліфікованих фахівців є реформування загальноосвітньої підготовки, під час якої більшість європейських країн намагається збільшити термін її одержання (табл.1) і забезпечити надалі здобуття так необхідних для молоді базових професійних компетенцій.

Т а б л и ц я 1

Середня тривалість навчання у загальноосвітніх школах країн світу, 2012 р.

Країни ЄС	Тривалість загальноосвітньої підготовки, років	Початок навчання у загальноосвітній школі, років	Закінчення навчання у загальноосвітній школі, років
США	12	6	17
Німеччина	13	6	18
Нідерланди	13	5	17
Велика Британія	12	5	16
Франція	11	6	16
Норвегія	11	6	16
Іспанія	11	6	16
Фінляндія	10	7	16
Швеція	10	7	16
Австрія	9	6	14
Португалія	9	6	14

Джерело: узагальнено авторами на підставі [12]

В європейських країнах саме державні органи управління активно здійснюють орієнтацію суспільства на соціальний, культурний, духовний розвиток її членів на основі інтелектуальних пріоритетів реформування соціогуманітарної сфери за принципом, що передбачає активний пошук і підтримку талановитих особистостей, надання державних грантів, кредитних позик на навчання, підвищення кваліфікації чи організацію перекваліфікації. Ця система знаходить дієву економічну підтримку як держави, так і приватних підприємців, які зацікавлені у підготовці та залученні високопрофесійних кадрів до різних сфер економічної діяльності.

Зростання освітнього рівня працівників соціогуманітарної сфери є позитивним чинником впливу на соціально-економічний розвиток будь-якої країни світу, оскільки це основа їх продуктивної зайнятості, що дає змогу збільшувати частку послуг в обсягах виробництва валового внутрішнього продукту. Численними дослідженнями доведено безпосередній зв'язок між освітнім рівнем

населення та основними макроекономічними показниками розвитку країни та її регіонів.

Оцінюючи з цих позицій зміни в структурі зайнятого населення України за рівнем освіти (табл. 2), що характеризують збільшення частки осіб з повною вищою освітою, можна розраховувати на підвищення загальної результативності економічної діяльності у найближчій перспективі.

Важливим інструментом розвитку соціогуманітарної сфери та її кадрового забезпечення багатьох країн світу є процес децентралізації, який не суперечить збереженню потужних позицій держави в цій сфері, а передбачає передачу певних функцій, які раніше належали державним органам управління, на рівень приватного сектору чи місцевих органів влади.

Зокрема, у США вища освіта розвивається на засадах децентралізації, тобто характеризується різноманітністю вищих навчальних закладів, високою питомою вагою недержавних закладів, що забезпечує належний доступ громадян до якісних освітніх

послуг. При цьому зберігаються основні контрольні функції місцевих органів влади, їх намагання підтримати освітню сферу, зокрема через використання місцевих податків

на власність для фінансової підтримки дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів.

Т а б л и ц я 2

Структура зайнятого населення України за рівнем освіти, 2005-2012 рр.

	Зайняте населення за рівнем освіти у віці 15-70 р.						
	Усього, %	у тому числі мають освіту					
		повну вищу	базову вищу	неповну вищу	повну загальну середню	базову загальну середню	початкову загальну чи не мають освіти
2005	100,0	21,7	2,0	22,2	42,3	10,7	1,1
2010	100,0	26,2	1,0	20,7	44,4	7,3	0,5
2011	100,0	27,1	0,9	20,4	44,8	6,4	0,3
2012	100,0	27,9	0,9	20,5	45,2	5,3	0,2

Джерело: узагальнено авторами на підставі [11]

Процеси децентралізації соціогуманітарної сфери відбуваються в інших країнах світу у вигляді проведення тендеру на організацію певних освітніх чи культурних заходів, організацію професійної перепідготовки вчителів чи надання певних соціальних послуг. Позитивною тенденцією є та, що громадськість бере активну участь у формуванні основних напрямів політики розвитку соціогуманітарної сфери, насамперед освіти, за умови збереження за державними органами управління фінансових важелів впливу на неї.

Наразі діючий механізм кадрового забезпечення освітньої сфери європейських країн передбачає постійне підвищення професійного рівня викладацького складу, вдосконалення процесу підготовки абітурієнтів і фінансової підтримки молоді, що прагне здобути вищу освіту [2, с. 4-5]. У цьому контексті важливим є те, що існує надійна система фінансової допомоги молоді, що неспроможна сплачувати в повному обсязі освітні послуги. З цією метою діють спеціальні програми фінансової підтримки студентів, які передбачають реалізацію програм праця-навчання, гранти додаткових освітніх можливостей, студентські гранти, позики на сімейну освіту [3, с. 215].

Загальною тенденцією сучасних модернізаційних змін у механізмі розвитку освітньої сфери та її кадрового забезпечення в розвинених країнах світу є інтеграційна, що формується на основі тісної кооперації навчальних закладів з бізнес-структурами, промисловими та сільськогосподарськими підприємствами щодо оновлення навчальної

бази, підготовки нових навчальних програм, створення єдиної розгалуженої мережі сучасних освітніх закладів. Модель розвитку відомих освітніх центрів США [4] передбачає достатньо високий рівень надання якісних соціальних послуг, гідну оплату праці професорсько-викладацького колективу, всебічну підтримку зайнятості студентів на виробництві, модернізацію освітніх програм з урахуванням вимог до професійної діяльності фахівця, соціальний пакет для студентів, включаючи навіть певні побутові зручності.

Така політика пов'язана з тим, що США та європейські країни здійснюють активне формування соціальної відповідальності кожного громадянина за власну освіту, здоров'я, майновий статус та рівень соціального забезпечення. Для виконання широкого спектру цих функцій активно залучають ринкові інструменти та здійснюють державну політику з використанням адміністративних, організаційно-економічних, фінансових заходів на основі розробки відповідних програмних документів, орієнтованих на створення належних умов для реалізації набутого освітнього потенціалу та професійного досвіду працівників.

У світовій практиці розвитку соціогуманітарної сфери та вирішення її кадрових проблем на особливу увагу в аспекті корисності для постсоціалістичних країн заслуговує політика активного пошуку нових джерел фінансування, їх диверсифікації та підвищення ефективності освітніх проектів. Серед таких достатньо перспективних економічних інструментів слід відзначити публічно-





приватне партнерство, що передбачає формування та розвиток нових форм взаємодії органів публічної влади з приватними структурами, започатковане у Великій Британії наприкінці 80-х років минулого сторіччя. У соціальних проектах, що здійснюються за моделлю публічно-приватного партнерства, інфраструктурні об'єкти, як правило, знаходяться у державній (муниципальній) власності чи є спільною державно-приватною власністю. Підставою для участі держави в цих проектах є їх висока соціальна значущість, пріоритетність для соціально-економічного розвитку певної території та її населення.

Необхідно зазначити, що у країнах світу саме соціогуманітарна сфера та транспортна інфраструктура є лідерами за реалізованими проектами на публічно-приватних засадах на тлі істотних відмінностей у розрізі розвинутих країн і тих, що розвиваються. Зокрема, у постсоціалістичних країнах Центральної та Східної Європи, включаючи Польщу, Хорватію, Угорщину, Румунію, країни Балтії та СНД, на такі проекти з модернізації соціальної інфраструктури припадає незначна їх частка, а в окремих з них такі проекти відсутні зовсім [5, с. 165-168].

За існуючими оцінками міжнародних експертів практика розвитку соціогуманітарної сфери та зміцнення її кадрової складової на державно-приватних засадах набуватиме досить швидкого поширення. Зокрема, у Росії у структурі видатків на реалізацію цих проектів частка держбюджету очікується у найближчі роки на рівні 50 %, що безумовно сприятиме формуванню нових стимулів для підвищення рівня кадрового забезпечення об'єктів соціогуманітарної сфери.

В узагальненому вигляді економічний механізм фінансування таких проектів можна представити такими інструментами: пряма бюджетна підтримка, податкові канікули, надання безвідсоткових державних кредитів, надання гарантій у випадку збитків від недостатнього попиту чи з інших причин, регулювання норми прибутку, встановлення ціннових меж, залучення коштів міжнародних фінансових організацій, а також ресурсів так званих інституціональних інвесторів, серед яких страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди. Такий комплексний підхід до фінансової основи збереження і розвитку соціогуманітарних об'єктів є необхідною умовою зміцнення їх кадрової складової. Наразі в Україні лише третина недержавних

організацій, що виконують важливі соціальні завдання, одержують необхідну фінансову допомогу від владних органів; при цьому частка такого фінансування, як правило, не перевищує 11 %. Для порівняння зазначимо, що неурядові організації Великобританії одержують від державних органів до 26 % обсягів необхідного фінансування, Фінляндії – до 57, Німеччини – 83 % [6].

В умовах фінансово-економічної нестабільності в системі дієвих інструментів механізму кадрового забезпечення соціогуманітарної сфери важливого значення набуває програмно-цільовий підхід як засіб узгодження цільових орієнтирів розвитку та ресурсних можливостей. У цьому контексті корисним для України є досвід Канади [7, с. 138-140], де розробка та реалізація інфраструктурних проектів на публічно-приватних засадах (як основи федерального Плану підтримки економіки) дала змогу успішно реалізовувати антикризові заходи та забезпечити фінансову стабільність цієї сфери. В Росії у зв'язку з обмеженістю бюджетних ресурсів розроблено програму «Фінансування сприяння проектам розвитку», що передбачає допомогу органам влади в реалізації регіональних і міських проектів розвитку, серед яких значну питому вагу становлять саме соціальні проекти, включаючи техніко-технологічну модернізацію об'єктів освіти, охорони здоров'я, культури, спорту, а також сприяння професійному зростанню кадрів [8, с. 103-105].

Акцентуючи увагу на необхідності поширення в соціогуманітарній сфері України практики формування та реалізації проектів на публічно-приватних засадах, необхідно зазначити, що за оцінкою Міжнародного валютного фонду основними його детермінантами є: стан державного бюджету, макроекономічна ситуація, обсяги внутрішнього ринку, стан ринкових інститутів [9, с. 120-122]. Вочевидь, що за цими параметрами ситуація в Україні є несприятливою з огляду на нестабільну суспільно-політичну ситуацію, недосконале державне регулювання соціогуманітарної сфери, відсутність традицій соціальної відповідальності бізнесу. Для поширення зазначених проектів у реаліях української економіки важливо створювати необхідні передумови, зокрема формувати нормативно-правову базу, здійснювати підготовку фахівців цього профілю. Цілком закономірно що, згідно з рекомендаціями Єв-



ропейського парламенту, особлива увага щодо вирішення проблем розвитку приватно-державного партнерства приділена саме підготовці відповідних фахівців [10]. Крім того, ці проекти здебільшого вимагають довгострокових інвестицій, а тому важливе значення мають державні гарантії, що мінімізують соціальні ризики.

Європейські країни намагаються наблизити професійну підготовку та перепідготовку кадрів до реальних потреб ринку праці та роботодавців, що практично здійснюється через механізм соціального діалогу. У цьому контексті заслуговує на увагу досвід Австралії, в якій детально відпрацьовано механізм визначення потреби у розрізі професій та спеціальностей, здійснюється регулярне оцінювання дієвості системи підготовки кадрів, а також її сертифікація та атестація. Створена в країні Національна рада з якості (до її складу входять міністри регіонального та федеральних рівнів) розробляє відповідні стандарти, здійснює консультування зацікавлених сторін з питань кваліфікаційних вимог.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сучасні модернізаційні зміни щодо регулювання кадрового забезпечення обумовлені цілим спектром чинників, серед яких провідне місце належить тим, що пов'язані з впливом системної кризи та намаганням урядів адаптуватися до швидких змін у соціально-економічній ситуації, знайти нові джерела фінансування галузей соціогуманітарної сфери та її кадрового забезпечення.

Література

1. Making European area of life long learning areality http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-policy/eqf_en.htm.
2. Гнибіденко І.Ф. Трудова зайнятість – важлива складова соціальної політики / І.Ф. Гнибіденко // Праця і зарплата. – 2007. – № 47. – С. 4-5.
3. Робак О.М. Практика одержання освіти в кредит: зарубіжний та український досвід / О.М. Робак // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – С. 215-219.
4. Шмидт В.Р. Молодой специалист на предприятии и в вузе: опыт модернизации профессионального образования в США и

Австрии / В.Р. Шмидт // Труд за рубежом. – 2002. – №3. – С.92-95.

5. Пильтай О.В. Рівень економічного розвитку та пріоритети публічно-приватного партнерства / О.В. Пильтай // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 165-175.

6. Горемикіна Ю.В. Проблеми розвитку недержавних організацій у сфері надання соціальних послуг / Ю.В. Горемикіна // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 1(11). – С.161-168.

7. Немова Л.А. Публично-частное партнерство в Канаде: чем интересен опыт этой страны? / Л.А. Немова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 138-145.

8. Баженов А.В. Развитие государственно-частного партнерства в России / А.В. Баженов // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 103-109.

9. Андрюшкевич О.А. Что мешает развитию государственно-частного партнерства в России / О.А. Андрюшкевич // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 120-129.

10. Запатрина И.В. Потенциал публично-частного партнерства для развивающихся экономик / И.В. Запатрина // К.: Издательский центр Союза собственников жилья Украины, 2011. – 152 с.

11. Економічна активність населення України 2012: стат. збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 207 с.

12. Офіційний сайт ЮНЕСКО <http://www.uis.unesco.org/Education/Pages/default.aspx>.

References

1. Making European area of life long learning areality http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-policy/eqf_en.htm.
2. Hnybidenko I.F. Trudova zaŭnyatist' – vazhlyva skladova sotsial'noi polityky / I.F. Hnybidenko // Pratsya i zarplata. – 2007. – № 47. – S. 4-5.
3. Robak O.M. Praktyka oderzhannya osvity v kredit: zarubizhnyy ta ukrains'kyy dosvid / O.M. Robak // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2004. – №7. – S. 215-219.
4. Shmydt V.R. Molodoŭ spetsyalyst na predpnyatyy u v vuze: opyt modernyza-tsyu profesyonal'noho obrazovanyya v SSHA u



Avstryy / V.R. Shmydt // Trud za rubezhom. – 2002. – №3. – S.92-95.

5. Pyl'tyaŭ O.V. Riven' ekonomichnoho rozvytku ta priorytety publichno-pryvatnoho partnerstva / O.V. Pyl'tyaŭ // Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika. – 2012. – № 1(17). – S. 165-175.

6. Horemykina YU.V. Problemy rozvytku nederzhavnykh orhanizatsiy u sferi naddannya sotsial'nykh posluh / YU.V. Horemykina // Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika. – 2009. – № 1(11). – S.161-168.

7. Nemova L.A. Publychno-chastnoe partnerstvo v Kanade: chem ynteresen opyt etoy strany? / L.A. Nemova// Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika. –2012. – № 1(17). – S. 138-145.

8. Bazhenov A.V. Razvytye hosudarstvenno-chastnoho partnerstva v Rossyy / A.V.

Bazhenov // Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika. –2012. – № 1(17). – S. 103-109.

9. Andryushkevych O.A. Chto meshaet razvytyyu hosudarstvenno-chastnoho partnerstva v Rossyy / O.A. Andryushkevych // Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika. – 2012. – № 1(17). – S. 120-129.

10. Zapatryna Y.V. Potentsyal publychno-chastnoho partnerstva dlya razvyvayushchykh ekonomyk / Y.V.Zapatryna // K.: Yzdatel'skyŭ tsentr Soyuza sobstvennykh zhyl'ya Ukrainy, 2011. – 152 s.

11. Ekonomichna aktyvnist' naseleण्या Ukraїny 2012: stat. zbirnyk. – K.: Derzhav-na sluzhba statystyky Ukraїny, 2013. – 207 s.

12. Ofitsiynyy sayt YUNESKO <http://www.uis.unesco.org/Education/Pages/default.aspx>.

Куценко В. И., Заяць Г. С.

Модернизационные изменения в механизме кадрового обеспечения социогуманитарной сферы стран мира

Авторы выявили основные модернизационные изменения в регулировании кадрового обеспечения социогуманитарной сферы. Обосновали основные тенденции модернизации механизма развития образовательной сферы и ее кадрового обеспечения в разрезе отдельных стран мира. Определили причины и последствия этих изменений в контексте современной социально-экономической ситуации в европейских странах. Исследовали и обобщили мировой опыт относительно политики стран Европейского Союза в этой сфере. Провели анализ существующих оценок международных экспертов по практике развития социогуманитарной сферы и укрепления ее кадровой составляющей на государственно-частных началах. Провели сравнение украинского и европейского опыта в сфере решения кадровых проблем.

Ключевые слова: кадровое обеспечение, модернизационные изменения, социогуманитарная сфера, механизм, конкурентоспособность, кризисные явления, европейские страны.

Kutsenko V., Zaiats G

Modernization changes in the staffing mechanism of socio-humanitarian sphere in world countries

Discovered the major changes in the regulation of staffing modernization of socio-humanitarian sphere. Substantiated major trends in the modernization of the mechanism of educational sphere and its staffing in other countries. Determined the causes and consequences of these changes in the context of the current socio-economic situation in Europe. Researched and summarized the global experience of European Union policy in this sphere. Carried out the analysis of existing estimates of international experts on the practice of development of socio-humanitarian sphere and strengthening its human resources component on public-private basis. Held comparison of Ukrainian and European experience in solving staffing problems.

Keywords: staffing, modernization changes, socio-humanitarian sphere, mechanism, competitiveness, crisis, European countries.

Рецензент: Заяць Т. А. – доктор економічних наук, професор, завідувач відділу проблем формування соціального капіталу Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, м. Київ, Україна.

Reviewer: Zajac T. – Professor, Ph.D. of Economic, Professor, Head of the problems forming social capital Department of the Institute of Demography and social Studies. M. V. Ptuhy Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

e-mail: demography@idss.org.ua

*Стаття подана
27.10.2013 р.*

SOCIAL CAPITAL AS A NON-ECONOMIC DETERMINANT IN THE ECONOMIC GROWTH : EMPIRICAL ECONOMIC ANALYSIS

Based on the results that derived from the conducted in the article empirical economical analysis, it was revealed that from the beginning of the 1960s factors, which impact the economic growth, have noticeably been changing. During the last decades, it can be observed in economic literature that ‘traditional’ or the economic factors (physical capital, land, labour etc.) are supplemented by ‘non-traditional’ or non-economic factors (globalization, technological, information, human capital, energy and resources, environmental, cultural and religious, political and institutional). It was ascertained that many of non-economic factors are social capital components (institutions, formal and informal norms, values, social networks, information exchange etc.). Thus, social capital is non-economic factor that contributes to the modern economic growth.

Keywords: social capital; non-economic factors; economic factors; economic growth; economics.

The problem to research in general.

During the last few decades, there have been several major updates in economists’ views on factors contributing to the economic growth. Thus, Finnish economist R. Hjerpe affirms that approximately 40 percent to 60 percent of the economic growth process is left unexplained by changes in the factors of growth. He notes that “one of the major puzzles of the studies of economic growth is why both the level of GDP and the rate of growth differ so much between countries. Since growth is so essential in our thinking about welfare, we should know what forces underline the growth process” [7, p. 1].

Indeed, political leaders, policy makers, economists and other academics in many countries around the world are inclined to believe that stock of physical capital, financial capital and other types of capital recognised in economics are not the key factors in the economic growth in the context of globalization, frequent economic and financial crises. Their efforts are focused on searching for the ‘hidden’ forces driving the economic growth that can help to develop an effective model of economic development and to respond to many challenges arisen in the modern realities.

Now it is becoming more apparent the fact that the contemporary economic development are driven not only by economic factors (capital, land, labour, available factories, technology, buildings etc.), but also by prevailing non-economic factors, is one of which is social capital. “It’s not important what you know, it’s important who you know”. This

aphorism, which expresses concisely the social capital essence, becomes now widely recognised in the economy as a non-economic factor that effects the economic growth. That is why social capital concept has emerged as an area of substantial interest to a large number of researchers including economists. They attempt to clarify and explain the social capital phenomenon and its impact on the economic growth at the empirical level.

In view of the above-stated, the need for doing empirical economic analysis on social capital as a non-economic determinant in the economic growth can be justified. The practical value of the research findings is disclosed in terms of the reforms undertaking in Ukraine in economic, which are expected to develop the social capital as non-economic factor in the national economic growth.

The analysis of the recent research and publications. Scientific literature, the studying of which has preceded the writing of the article, can be divided into the four groups :

(a) fundamental studies on social capital concept, the findings of which were published in scientific papers of Pierre Bourdieu, Gary Becker, James Coleman, Robert D. Putnam, who are considered as the founders of the concept;

(b) studies of contemporary Western academics and researches, who developed social concept provisions, such as Wayne Baker, Ronald S. Burt, Ben Fine, Patrick Francois, Francis Fukuyama, Dario Gaggio, Christiaan Grootaert, Francisco Herreros, Reino Hjerpe, David Knoke, Nan Lin, Dimi-





tris Milonakis, Alejandro Portes, Richard Rose, Oliver E. Williamson, Hans Westlund, Michael Woolcock et al.

(c) dissertations and scientific works of Russian researchers, in particular O. Konkov, O. Konev, A. Lantsman, N. Larionov, D. Merkulova, D. Popov, V. Radaiev, S. Raksha, O. Tartarko, M. Feyzba, S. Shtyrbul et al.

(d) findings on different aspects of social capital that were revealed by Ukrainian scientists and researchers, such as S. I. Bandur, N. E. Horozhankina, O. Grishnova, M. Doronin, E. Dragomirova, Y. Zaitsev, R. Mishin, A. Beyvolk et al.

The above-stated authors' papers enabled to understand better the social capital nature, essence, and its modern particularities.

In the article, social capital is reviewed as the institutions, relationships, and norms that shape the quality and quantity of social interactions, which are crucial for the economic growth. This definition was developed by the World Bank Group [13] and it seems that it suite the paper research best of all. From the economic point of view, the definition of social capital provided by C. Grootaert and van Bastelaert [5, p. 4] attracts an attention. They define social capital as the institutions, relationships, attitudes, and values that govern interactions among people and contribute to economic growth. Economic growth is broadly considered as an increase in the capacity of an economy to produce goods and services (outputs of an economy), compared to the certain short-run or the long-run periods of the time.

The results obtained from the literature reviewing of the above-mentioned authors give reasons to ascertain that empirical economic analysis on social capital as a non-economic determinant in the economic growth is currently on a periphery of economics in Ukraine. In view of the foregoing, the need for conducting an empirical analysis within the article can be justified.

The practical value of the research findings is disclosed in terms of the reforms undertaking in Ukraine in economic, which are expected to develop the social capital as non-economic factor in the national economic growth.

The aim and the objective of the research that has to be done in the article are :

to make a brief historical review on the genesis of social capital and justify it as a non-economic factor;

to identify its role in the economic growth based on the analysis of empirical studies available in economic scientific literature.

The main research results with justification. If make a brief historical excursus on social capital genesis it should be mentioned that classical economists, such as A. Smith, D. Ricardo, J. S. Mill, T. Malthus and other founders of the modern economics school, identified the following three basic economic factors in the economic growth: physical capital (i.e. machinery, buildings, tools, equipments, technology, etc.) land; and labour. In the 1960s, Theodore W. Schultz and Gary S. Becker, American economists, the Nobel Laureates in Economic Sciences, introduced into scientific circulation 'human capital' notion. T. Schultz in the paper "Investment in Human Capital" [11, p. 1-17] spread and justified an idea highlighting specifically the need to investment in education, which he called as educational capital. He asserted that dominant social thought shapes the institutionalized order in society and established institutions malfunctioning in turn alters social thought. Shortly, Becker [1, p. 9-49] introduced the 'human capital' notion and transformed Schultz's idea into the Human Capital Concept. In the paper "Investment in Human Capital: a Theoretical Analysis" he proved that human capital is originated by social and cultural aspects, as well as investment in this type of capital has economic return and benefits. Nowadays, many economists argue that educated, trained, and healthy workers are an essential non-economic factor that determines productivity and has macroeconomic implications: therefore, it should be utilized.

However, the current practice evidenced that the latest equipments and innovations, the most skilled, qualified and fittest workers will generate little economic profits, unless they get access to information resources, to communicate, interact and cooperate with other workers, to exchange of knowledge and expe-

rience. In other words, human capital should be complemented with social capital. If human capital is embodied in individuals, then social capital has room in relationships.

It is believed that the 'social capital' term was for the first time used by Lyda J. Hanifan [6, p. 130-38] as reference to 'goodwill, mutual sympathy, and fellowship, social intercourse among a group of individuals and families'. The author drew attention to the need for social cohesion, supporting of rural schools and community by means of investment in people, as "social capital". In other words, the term was used to highlight the importance of social investment and community participation in enhancing of school performance.

Nowadays, the 'social capital' concept attracts more and more attention of scholars and researchers. Pierre Bourdieu [2, p. 241-258] used the social capital concept to refer to mutual relations established by the agents in social networks that can be a resource to benefits. He defined social capital as 'the aggregate of the actual or potential resources, which are linked to possession of a durable network of institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition'. According to J. S. Coleman [3, p. 304] social capital is similar to other types of capital (as it is productive) and differs from them (as it emerges on basis of mutual trust, other social norms; it is embodied in relationships between and among individuals). In his opinion, social capital is a resource generated in social networks, based on the trust social relationships that individuals, economic agents maintain within the networks. R. D. Putnam, a political scientist at the Harvard University, in the study "Making Democracy Work" [10] has applied the social capital concept to explain the differences in economic and governmental performance between the Northern and Southern regions in Italy. F. Fukuyama [4, p. 8] defined social capital as an instantiated informal norm that promotes cooperation between two or more individuals. He claims that a lack of social capital leads to political dysfunction, making institutions undemocratic, and slowing down in economic growth. Fukuyama argued that the economic function of social capital is to reduce the transaction

costs associated with formal coordination mechanisms like contracts, hierarchies, bureaucratic rules, and the like.

In the World Development Report [12 : 19, 41, 201] is stated that social capital and modern institutions such as rule of law, improving contractual relations may reduce transaction costs and contribute to mutual agreement. Social capital, formal and informal institutions can improve: the performance of physical capital; human capital accumulation; efficiency and management based on trust on partnership.

Based on the results that derived from the foregoing analysis, it can be concluded that social capital is an important factor in the economic growth. Obviously, factors that affect the economic growth can be divided into economic factors, such as physical capital, land, labor, and non-economic factors, in particular human capital and social capital.

It should be mentioned that similar approaches to grouping factors of economic growth were used by P. L. Ipatov [8] and A. A. Konev [9] Russian economists. They distinguish the following non-economic factors in economic growth:

psychological (moral and ethical values, cultural and historical traditions etc.);

institutional (state power institutions, such as legislative, executive and judiciary bodies at all public administration levels, civil society institutions, NGOs, political parties, associations, trade unions, etc.);

political (social and political stability, a political regime, military, economic and social policy, etc.);

geographic and demographic (a geographic location, a climate, natural resources, population et al.).

In fact, the psychological factor, under which the author understands the society established cultural traditions and moral rules and values, as well as institutional factor combined the components of social capital. According to the authors, the first factor is the most important in determining the short-term economic growth. They rightly argue that the psychological factor depends on a public confidence in the economic and political institutions. This factor may change due to institu-





tional and political factors in a long-term period.

P. L. Ipatov [8] also identified that the institutional and political growth factor is important in the context of 'new economy' formation. He formulated causation algorithm between factors and conditions for the sustainable economic growth, which can be represented as the following:

social capital development → civil society building → improvement in quality of political and economic institutions → sustainable economic growth.

It seemed that this algorithm is quite noteworthy. Nevertheless, it may assume that there are other non-economic factors influencing on the economic growth. The empirical knowledge and experience gained by the author as well as the above-stated research results enable him to separate out the following non-economic factors of economic growth: globalization; technology; information; human capital; energy and resources; environmental; cultural and religious; political and institutional. Taking into account the foregoing all factors can be illustrated on the Fig. 1.

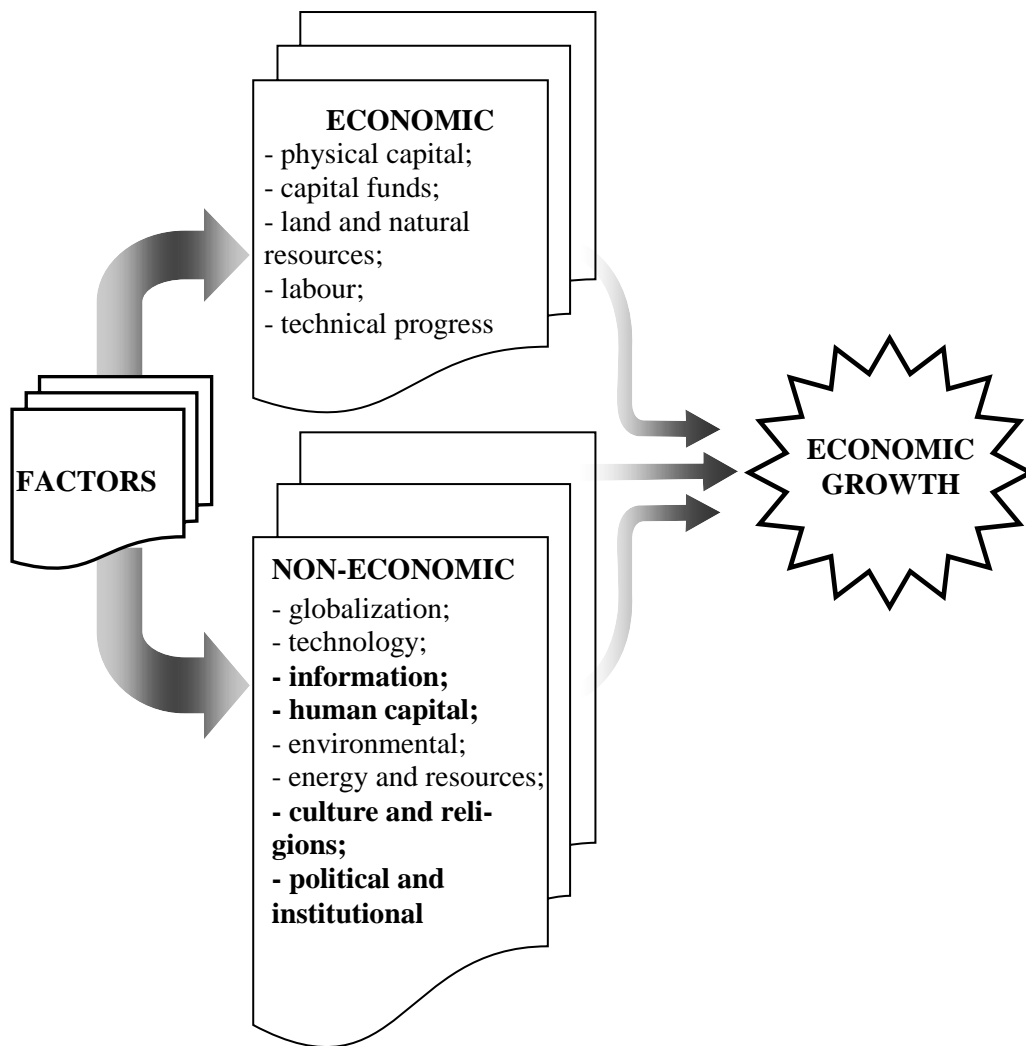


Fig. 1. Scheme on classification of the key economic growth factors

Source: developed by the author

It makes sense to describe briefly non-economic factors in economic growth. Nowadays no one doubts that inclusion into the globalization process determines significantly the economic growth of any country in the world. Globalization intensifies the social, economic and other links and creates vast op-

portunities for businesses, economic agents. Modern business relations, economic and commercial relations are mostly established via the Internet and maintain in social networks that based on the trust. In other words, economic globalization is a factor that contributes to the effective interaction of individual economic entities and, consequently, in-

creases the economic growth in a particular country.

Technological factor is based on a set of techniques in a particular industry, methods of raw materials processing, its permanent development and renewal. The factor is closely associated with new sorts of products, patents, trends in research and development works etc. Technologies, which are resulted from an intellectual human work, enable to expand the capabilities for usage of biological, physical, chemical and other substances in the material production sphere. It is clearly that technological progress leads to better economic outcomes and economic growth.

Information flows or information factor is, obviously, an important non-economic factor in modern economic development. The economy in post-industrial era is based on 'three pillars': knowledge, science, and information. Information is a valuable resource that largely determines and changes a quality of the economic growth. Information is a "core" of the modern economy that transforms it into information products and services, which are subject to extensive production and consumption. Information and technological progress modified business and modern production, led to the elimination of intermediaries in a production process. The process of information transmitting over the Internet has accelerated the speed in concluding of contracts between raw materials providers and purchasers finished products, goods, it has opened the possibility to work at home, reduced costs and increased economic efficiency. As a result, it facilitates the economic growth.

Information flows and globalization of information space are closely linked to the social networks establishment, the social capital formation and development. It is well-known, information flows are exchanged in social networks, which in view of the above-stated can be attributed to important resources in economic activities. Social networking is a basic social capital element. Therefore, the information flows are generated social capital, which in this case can be considered as non-economic factor in the economic growth.

The above-mentioned factors and components are directly related to human capital. Indeed, a human being is a carrier of advanced knowledge and experience, to whom is given the key role among the other production factors. Modern high technologies and advanced tech-

nical production means create a human being who has the relevant scientific knowledge. It is clear that the key role in high-tech processes management is played by highly skilled workers and professionals. In this context human capital is an important driver in the economic growth.

Over the last two decades the importance of ecological factor, which is non-economic one, has significantly increased in the economic growth. It is natural phenomenon, as a rapid expansion and usage of technical production means leads to increased pollution levels. Extensive growth rate of production is indicated by excessive environmental overload, greenhouse warming, the occurrence of man-made emergencies and disasters. Nowadays, in many places in the planet due to careless economic activity it can be observed the irreversible environment degradation, which makes these places unsuitable and unsafe for human habitation. Economic agents attempts to maximize profits by increasing industrial production while environmental safety is leveled impact extremely negatively on the ecology state. As a result, harmful substances emissions reach a critical edge and there is a massive destruction in flora and fauna. An excessive pressure on environment leads to a deterioration in many social and economic spheres. There is a risk fro polluted territories to be transformed into deprived areas. Hence, the total environmental expenditures from state and local budgets are to be grown and directed at environment protection. The importance of environmental factors can be proved by assigning environment protection (along with economic development and social welfare) to the "three pillar" in sustainable development paradigm.

Energy and resource factor is other growing in importance non-economic factor in modern economic growth. Technical progress and modern technology are dramatically resulted in increased resources demand and energy consumption. In a postindustrial economic development era increased this factor becomes a decisive driver in the economic growth.

Cultural and religious factor also makes a significant impact on economic growth. Evidence to prove that is guanxi concept. It is an analogue of social capital, an informal ideology in Chinese society, which is based on cultural and religious values (moral obligation to maintain relationships, an impeccable business reputation, prestige, social status, integrity etc.). Quanxi is a key idea that grounds the success in





undertaken economic reforms, market economy development in the country. This concept is based on dynamic interpersonal ties and relations in social networks. As it can be observed now, China demonstrates the unprecedented economic growth and economic performance in the world.

Political and institutional factor is a non-economic, endogenous factor that influences on economic development largely. In essence, the political factor is a crucial one in determining of fiscal, budgetary, tax, price, customs, social and other policies. It affects the economic activities and the scope of the national economy. Policy makers pass legislations that regulate business and economic activities. Institutional factor is characterized by state institutions activities aimed at implementation of the relevant regulations, economic and other policies, as well as identifying of economic development priorities. Executive authorities and local self-government bodies are responsible and obliged to solve these issues. It is clear from the above-stated that the political and institutional factor determines largely the economic growth rate and national economy development depends on the effectiveness and quality of state institutions.

The findings that resulted from the conducted in the article research enable the author to draw the following conclusion.

A brief historical reviewing on social capital genesis gives reasons to assert that from the beginning of the 1960s factors that impact the economic growth have been changing. 'Traditional' or economic factors, such as physical capital (i.e. machinery, buildings, tools, equipments, technology, etc.), land, and labour, are insufficient arguments and unreliable econometric data to explain the economic growth in the current economic conditions.

Conclusions and recommendations for further research. During the last decades non-economic factors including social capital are on a 'proscenium' in contemporary economic literature. The results that derived from the conducted in the article analysis enable to determine the following key non-economic factors in the economic growth : globalization; technology; information; human capital; energy and resources; environmental; cultural and religious; political and institutional. Taking into account the social capital characteristics, the following non-economic factors (in bold in Fig. 1) can be partly considered as social capital elements, namely : information factor (information re-

sources are shared by economic agents in social networks through membership in the networks; it important advantage of social capital); cultural and religious factor (informal norms, including religious and cultural rules, social traditions, moral values are integral components of social capital); human capital (human capital are widely related to social capital); political and institutional factor (governmental, nongovernmental, and private institutions, as well as formal and informal norms, links between them are constituted social capital paradigm). Thus, social capital plays an important role in the economic growth. The prospects for the further research are: analysis of the formal (legal) and the informal (social) norms in social capital and their impact on the economic growth.

References

1. Becker, G. S. (1962). Investment in Human Capital: a Theoretical Analysis. *The Journal of Political Economy*. Vol. 70(5). Part 2: 9-49.
2. Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. Richardson (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (New York, Greenwood), 241-258.
3. Coleman, J. (1994). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA : Harvard University Press.
4. Fukuyama, F. (2000). *Social Capital and Civil Society*. IMF Working Paper WP/00/74, IMF Institute.
5. Grootaert, C. and van Bastelaer, T. (eds) (2002). *Understanding and Measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practitioners*. The World Bank, Washington DC.
6. Hanifan, L. J. (1916). The Rural School Community Centre. *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*. No. 67: 130-38.
7. Hjerppe, R. (2003). *Social Capital and Economic Growth Revisited*. VATT Discussion Papers, Government Institute for Economic Research, Helsinki.
8. Ipatov P. L. (2009). *Non-economic factors in the national economy growth : Abstract dissertation of PhD in economics : 08.00.01 / The State Educational Institution of Higher Professional Education "Saint-Petersburg State University of Economics and Finance"*, Saint-Petersburg.
9. Konev A. A. (2007). *Social capital as the economic growth factor in the modern*

economy : Abstract dissertation of PhD in economics : 08.00.01 / The Baikal National University of Economics and Law, Irkutsk.

10. Putnam, R. D. (1993). Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy, Princeton, NJ : Princeton University Press.

11. Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. The American Economic Review. Vol. 51 (1): 1-17.

12. World Development Report 2003 : Sustainable Development in a Dynamic World : Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life (2002). – New edition (August), The World Bank and Oxford University Press.

13. The World Bank Group (2010). What is Social Capital? Retrieved from Web.worldbank.org on October 25, 2013.

Шаповалова Т. В.

Соціальний капітал як неекономічний показник економічного зростання: емпіричний економічний аналіз

На основі отриманих результатів в статті проведено економічний аналіз емпіричних даних, було виявлено, що з початку 1960-х років фактори, які впливають на економічне зростання, помітно змінилися. Протягом останніх десятиліть, що відзначено в економічній літературі, «традиційні» або економічні чинники (фізичний капітал, земля, праця і т.д.) доповнюються «нетрадиційними» або неекономічними чинниками (глобалізація, технологічної, інформаційної, людський капітал, енергія та ресурси, екологічні, культурні та релігійні, політичні та інституційні). Було встановлено, що багато з неекономічних чинників є компоненти соціального капіталу (установи, формальні і неформальні норм, цінності, соціальні мережі, обмін інформацією і т.д.). Таким чином, соціальний капітал є неекономічним фактором, який вносить свій внесок у сучасне економічне зростання.

Ключові слова: соціальний капітал; неекономічні чинники, економічні фактори, економічне зростання, економіка.

Шаповалова Т. В.

Соціальний капітал як неекономічний показник економічного зростання: емпіричний економічний аналіз

На основі отриманих результатів в статті проведено економічний аналіз емпіричних даних, було виявлено, що з початку 1960-х років фактори, які впливають на економічне зростання, помітно змінилися. Протягом останніх десятиліть, що відзначено в економічній літературі, «традиційні» або економічні чинники (фізичний капітал, земля, праця і т.д.) доповнюються «нетрадиційними» або неекономічними чинниками (глобалізація, технологічної, інформаційної, людський капітал, енергія та ресурси, екологічні, культурні та релігійні, політичні та інституційні). Було встановлено, що багато з неекономічних чинників є компоненти соціального капіталу (установи, формальні і неформальні норм, цінності, соціальні мережі, обмін інформацією і т.д.). Таким чином, соціальний капітал є неекономічним фактором, який вносить свій внесок у сучасне економічне зростання.

Ключові слова: соціальний капітал; неекономічні чинники, економічні фактори, економічне зростання, економіка.

Рецензент: Заблодська І. В. – доктор економічних наук, професор, Директор Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Zablodskaya I. – Professor, Ph.D. of Economics, Director of the Institute of economic and legal research Lugansk branch National academy sciences of Ukraine, Luhansk, Ukraine.

e-mail: zablodin@yandex.ru

*Стаття подана
30.10.2013 р.*



ПАТОИНСТИТУТЫ, ПАТОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье дается характеристика патоинституционализма как перспективного направления институциональной теории, определяются сущность и критерии выделения патоинститутов сквозь призму возможности использования этих понятий при анализе факторов и особенностей модернизации российской экономики. Обоснована целесообразность изменения стратегии, парадигмы развития России в сторону существенного усиления контроля и управления сырьевым сектором и отраслями тяжелой промышленности со стороны государственных структур, оставив традиционные, рыночные принципы хозяйствования лишь в системе малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: патоинституционализм, патоинституты, российская экономика, модернизация, патологический процесс.

Постановка проблемы. Институционализм как новое направление экономической мысли возник в США в начале XX столетия как одна из форм отображения усилившихся монополистических тенденций в экономике, содействуя разработке и развитию «антитрестовской» политики собственной страны. В определенной мере институционализм противопоставляется неоклассическому направлению экономической теории, исходящей из великого тезиса, сформулированного еще великим А. Смитом о «невидимой руке» рынка, т.е. о совершенстве рыночного хозяйственного механизма и саморегулируемости рыночной экономики. Нося междисциплинарный характер, институционализм наряду с материальными факторами в качестве определяющей силы развития экономики выделяет также правовые, моральные, этнические, духовные и другие факторы, рассматриваемые в историческом аспекте.

В основе категориального аппарата институционалистской концепции лежит понятие «институт», причем к институтам относят самые разнообразные понятия, такие, как собственность, государство, семья, профсоюзы, религия, нравы и т. п. [2]. Таким образом, институт в данной концепции рассматривается в качестве первичного элемента движущей силы общества в экономике и вне ее. Иначе говоря, институционализм в ретроспективном плане – одна из первых экономических теорий, по существу вышедших за пределы исключительно воспроизводственных отношений и

где стали учитываться, причем не вне, а внутри этой теории также и иные формы общественных отношений – правовые, социальные, экологические, этнические и пр.

Развитие институтов происходило в течение длительного периода времени, т.е. это был длительный процесс, который включал их создание, отбор и формирование эффективной системы институтов. В последнее время все чаще говорят о выращивании институтов. В значительной мере это определило то обстоятельство, что в рамках институциональной теории за вековой период ее развития сформировалось несколько различных и вполне самостоятельных, целостных концепций. Среди такого рода концепций можно выделить следующие: новая институциональная экономика, неинституциональная экономика, эволюционная экономика и ряд других. Так, в рамках первого из перечисленных научных направлений изучается институциональная структура государства, реальные институты – организации и хозяйственные системы.

Неоинституциональная экономика изучает влияние отношений и прав собственности на развитие социально-экономических систем, осуществляет анализ транзакционных издержек, исследует экономические аспекты заключения разнообразных контрактов [4]. Эволюционная экономика изучает взаимосвязь между технологическими и социально-экономическими процессами, рассматривает во-



просы разработки оптимальной стратегии поведения фирмы.

На наш взгляд, в настоящее время необходимо рассмотреть вопрос о целесообразности формирования еще одного научного направления в рамках институциональной теории - направления, названного нами «патоинституционализм». В рамках этой научной концепции планируется сконцентрировать внимание на изучении патологических процессов в институциональной системе и в самих институтах (которые по аналогии можно назвать патоинститутами). Использование данного названия объясняется тем, что термин «патологический процесс» образован от греческого «патос», что означает болезнь [6]. Учитывая, что в последнее время на разных уровнях общественной иерархии участились всевозможные кризисы, которые весьма болезненно переживаются населением, представляется, что развитие патоинституционализма является весьма актуальным.

Действительно, только за последние десятилетия случился кризис мировой социалистической системы, в том числе кризис советской системы и советской экономики, когда спад производства ВВП составил половину к докризисному уровню (достаточно вспомнить, что кризис советской экономики 80-90-х годов XX века сравнивали по степени разрушения с Великой депрессией 1929-1933 годов). К тому же, здесь и всевозможные кризисы на азиатских рынках, августовский дефолт 1998г., мировой кризис 2008-2009 годов. К тому же, усилились всевозможные диспропорции, как в мировой экономике, так и в национальной экономике различных стран [9]. Значительно усилилось проявление диспропорциональности и в разных составляющих национальной экономики: на отраслевом и региональном уровнях, а также на уровне отдельных предприятий и фирм.

Очевидно, что усиление кризисов и диспропорций связано также и с институциональным фактором, причем как на уровне отдельных институтов, так и с функционированием институциональной системы в целом. Поэтому одним из важ-

нейших аспектов развития патоинституционализма как нового научного направления должно стать изучение взаимосвязи между усилением кризисных проявлений и диспропорциональности, возникающих в социально-экономических системах на разных уровнях управленческой иерархии, с одной стороны, и институциональным фактором, институциональным направлением, с другой стороны.

Еще одним очень важным аспектом патоинституционализма может стать изучение различных видов и типов патологий в самой институциональной системе, в том числе во всевозможных институтах. В этой связи крайне важной проблемой может стать определение критериев и количественных показателей, на основе которых нормальный институт отличается от патоинститута. Такого рода проблема актуальна и для институциональной системы в целом (т.е. для определения нормальной и патологической институциональной системы в целом). Очевидно также, что патоинституционализм будет связан с другими, уже сложившимися направлениями и концепциями институциональной теории.

Анализ последних исследований и публикаций. Так, один из основоположников институциональной теории Т. Веблен, которого нередко за образ своих мыслей также называли американским Марксом, в вышедшей еще в 1899 г. книге «Теория праздного класса» критиковал паразитический образ жизни занятых только финансовой деятельностью рэнтвладельцев особой, абсентеистской формы частной собственности [3]. Этим самым он по существу противопоставлял эту, если так можно выразиться, праздную часть бизнесменов остальным (нормальным) предпринимателям, реально зарабатывающим свой предпринимательский доход (глубокий анализ негативных аспектов абсентеистской формы собственности можно встретить в научных трудах профессора из Уфы В. К. Нусратуллина [5]). Иначе говоря, по существу у Т. Веблена абсентеистская форма собственности и ее владельцы рассматриваются как некая патология, которая, в отличие от обычных предпринимателей, мешает эффективному развитию





экономики, в том числе эффективному развитию научно-технического прогресса.

Цель исследования состоит в характеристике патринститутов, патринституционализма и модернизации российской экономики.

Изложение основного материала исследования. Справедливость сказанного можно видеть на примере современной российской действительности, когда многие олигархи, сколотившие огромные состояния за короткий срок за счет использования природных ресурсов, по существу являющимися народным достоянием России, поэтому им самим не принадлежащими, используют значительную часть полученных доходов не на развитие производства, а на удовлетворение собственных прихотей (в этой связи достаточно вспомнить нефтяного олигарха Р. Абрамовича, который потратил около сотни млн. долларов на строительство собственной яхты, причем построена она была не в России, а за рубежом). Тот факт, что многие российские бизнесмены в условиях, когда физический и моральный износ основных фондов во многих отраслях приближается к 100%, значительную часть своих доходов тратят на непроизводительное потребление и нередко делают это за рубежом, также свидетельствует о ненормальности, патологичности современной российской институциональной системы, в том числе, некоторых государственных структур, являющихся ее важнейшими атрибутами. Это обстоятельство также самым серьезным и самым негативным образом сказывается на социально-экономической эффективности модернизации и вообще эффективности НТП в России. В последнее время десятки млрд. долларов из России вывозят за рубеж, к сожалению, не только олигархи, но и бизнесмены средней руки. Иначе говоря, абсентеистская форма собственности – один из важнейших тормозов модернизации и технического перевооружения российской экономики.

Следует добавить, что такого рода поведение многих российских бизнесменов отнюдь не уникально – подобным образом ведет себя компрадорская буржуа-

зия во многих странах третьего мира, тем самым, по существу, обогащая развитые страны за счет развивающихся. Но этот факт является лишь слабым утешением, т. к. вывоз за рубеж значительной части доходов, полученных от эксплуатации природных ресурсов страны, грозит национальной безопасности России и противоречит ее национальным интересам.

В этой связи целесообразно привести противоположный пример – Норвегию. В начале XX века Норвегия была одной из самых бедных стран Европы, а сейчас, спустя сто лет, наоборот, является одной из самых богатых стран с очень высоким уровнем жизни. В значительной степени связано это с эффективным использованием доходов от добычи нефти на шельфе океана, чем данная страна давно уже занимается. Эти доходы идут в государственный фонд, причем значительная их часть в настоящее время не тратится, а остается для использования будущими поколениями. Очевидно, что норвежские государственные структуры, занимающиеся всеми этими проблемами, следует признать, в отличие от их российских аналогов, не только нормальными, но и весьма эффективными. Кстати, этот пример лишней раз подтверждает неверность тезиса о том, что государственная собственность всегда неэффективна. Неэффективной может быть и частная собственность. Многое зависит от системы управления той или иной формой собственности.

В сложившейся негативной ситуации в России следует винить не только неэффективно функционирующую систему государственных структур, занимающихся такого рода вопросами, но и другие коллективные институты-правовые отношения, профсоюзы, производственные корпорации и различные торговые объединения. Лишь их оптимальное взаимодействие заставит существенно скорректировать поведение многих российских бизнесменов, чтобы в значительно большей степени вкладывать свои доходы в развитие отечественной, а не зарубежной экономики. На наш взгляд, вообще, целесообразно значительно изменить стратегию, парадигму развития России в сторону существенного

усиления контроля и управления сырьевым сектором и отраслями тяжелой промышленности со стороны государственных структур, оставив традиционные, рыночные принципы хозяйствования лишь в системе малого и среднего бизнеса. Крайне важно это сделать именно сейчас в условиях необходимости модернизации. Все это, кстати, позволит сконцентрировать доходы от сырьевого сектора и направить их часть на процессы модернизации российской экономики.

Такая стратегия развития, которую условно можно назвать «Стратегия ограниченного капитализма» или «Стратегия государственного капитализма», больше отвечает интересам России и особенно защите ее природных ресурсов, чем либерально-монетарная стратегия. Кстати, ретроспективный анализ отечественного опыта осуществления крупных модернизаций экономики свидетельствует о том, что начинались и проводились они, как правило, под жестким контролем со стороны государственных структур, т.е. осуществлялись «сверху», а не «снизу» (т.е. инициатива исходила преимущественно не со стороны предприятий и фирм, а государственных структур). Достаточно в этой связи вспомнить реформы Петра I, Александра II, реформы П.А. Столыпина, коллективизацию и индустриализацию социалистической экономики и пр. Целесообразно также, на наш взгляд, вернуть в хозяйственный механизм России и плановый институт в форме индикативного планирования. Индикативное планирование показало свою эффективность в таких развитых странах, как Франция, Япония, Южная Корея и многих других. Любая относительно развитая экономика обязательно нуждается в том, чтобы в той или иной форме предвидеть возможные варианты своего развития в будущем. Поэтому невозможно обойтись в этом случае без той или иной формы планирования. Все это повысит также эффективность модернизации в стране.

Разумеется, речь здесь не идет о возвращении к директивно-приказной форме планирования, характерной для социалистической экономики. Это не возможно

хотя бы из-за того, что в странах с развитой рыночной экономикой на государственный сектор, функционирование которого основано преимущественно на использовании объектов государственной собственности, в структуре ВВП, как правило, приходится от 15% до 25%. Соответственно, на малый и средний бизнес в структуре ВВП развитых государств обычно приходится от 35% до 55%, а на крупный бизнес – от 30% до 50%. Именно такие пропорции между этими тремя укладами, секторами развитой рыночной экономики – государственным сектором, сектором крупного и сектором малого и среднего бизнеса создают необходимые (но пока еще все же недостаточные) условия для ее высокоэффективного функционирования и развития. Все это является результатом длительного эволюционного развития рыночной экономики.

Если сравнить эти пропорции со структурой, сложившейся между аналогичными укладами в российской экономике, то сразу следует указать на показатели сравнительно небольшого удельного веса, приходящегося на малый и средний бизнес – около 15%. Соответственно, существенно выше в России доля в структуре ВВП, приходящаяся на крупный бизнес. Объяснить эту своего рода российскую патологию (если можно так выразиться) можно следующим образом.

Одной из важнейших причин является то, что Россия – северная страна. По оценкам, около 65-70% территории страны относится к зоне Севера – а это означает повышенные затраты на строительство жилья (в 2-3 раза выше по сравнению с затратами, приходящимися на строительство жилья в средней полосе России), большие издержки на добычу сырья (той же нефти) и т.д. [8]. Минимальная потребительская корзина в Мурманской области где-то в 1,8 раза выше, чем, например, в Удмуртской Республике – регионе Предуралья. Все это существенно усложняет развитие малого и среднего бизнеса в стране, делая его более затратным, менее конкурентоспособным, усложняя так называемые условия и правила входа в бизнес. Именно в этом, на наш взгляд, заключается одна из наиболее





важных причин того, что в России уже достаточно давно доля в структуре ВВП, приходящаяся на малый бизнес, не превышает 15%.

Следует отметить, что и в Канаде – стране, территориальная структура которой среди развитых государств в наибольшей степени схожа с российской (в Канаде также около 70% территории относится к зоне Севера), схожие проблемы. Здесь также добыча тонны нефти в северных провинциях Канады (например, в штате Альберта) обходится в 3-4 раза дороже, чем в более комфортных по климатическим условиям регионах страны (кстати, в Канаде, также как и в России, именно в северных регионах находятся большие запасы неосвоенных природных ресурсов) [10].

Кроме фактора «северности» на структуру форм собственности и форм хозяйствования в России значительное влияние по инерции оказывает наследие социалистической эпохи, когда сплошь и рядом создавались крупные и крупнейшие предприятия. Гигантомания, характерная для того периода, во многом до сих пор проявляет себя в том, что в России по-прежнему более высокие показатели удельного веса в структуре ВВП, приходящиеся на крупный бизнес, чем в среднем это свойственно для развитых стран. Кроме этой причины не последнюю роль здесь играет также сырьевая направленность российской экономики (напомним, что в добывающей и тяжелой отраслях промышленности, как правило, наиболее эффективны именно крупные предприятия). Все это, а также высокий уровень износа основных фондов существенно снижает конкурентоспособность российской экономики.

Таким образом, учитывая специфические условия осуществления воспроизводственного процесса в России, структура форм собственности и форм хозяйствования в отечественной экономике не должна (да и просто не может, как бы мы этого не хотели) соответствовать средним стандартам, характерным для стран с развитой рыночной экономикой. Разумеется, это вовсе не значит, что не нужно стремиться и в дальнейшем развивать в стране малый и средний бизнес, который, к тому же, является и важным фактором модернизации – наоборот, это, безусловно, нужно делать. Однако не следует «посыпать голову пеплом» в связи с тем, что в российской экономике до сих пор доля,

приходящаяся в структуре ВВП на малый и средний бизнес, все еще не достигла уровня 40-50%, как это давно уже имеет место в странах с развитой рыночной экономикой. Кроме этого, следует добавить, что и в этих государствах характерные для них стандарты были достигнуты лишь вследствие длительной эволюции, тогда как российская экономика «работает» на основе рыночных принципов немногим более 20 лет.

Вместе с тем очевидно, что целевые ориентиры будущей структуры форм собственности и форм хозяйствования в российской экономике должны быть разработаны с учетом ее воспроизводственной специфики, а вовсе не должны ориентироваться только лишь на усредненные показатели, рассчитанные исходя из статистических данных функционирования развитых государств.

Таким образом, институциональный анализ форм собственности и форм хозяйствования в виде трех укладов, трех секторов – государственного сектора, сектора крупного бизнеса и сектора малого и среднего бизнеса показал, что норма и патология в таком важнейшем институте, как собственность, весьма относительны в случае применения этого анализа к процессам, происходящим в российской экономике, т.к. необходимо в этом случае исходить не только из среднестатистических стандартов, характерных для группы развитых стран в целом, но и учитывать специфику условий и факторов, характерных для развития отечественной экономики и существенно влияющих на воспроизводственные процессы в ней.

Можно выделить немало патологий в институциональной среде, открытых еще основоположниками институционализма. Так, тот же Т. Веблен открыл эффект, названный в честь него «эффектом Веблена». Сущность его заключается в том, что для имущего непродовольственного класса могут существовать особые цены на товары, символизирующие их «престижность», а не истинное проявление закона спроса и предложения. Иначе говоря, «эффект Веблена» характеризует ситуацию, когда снижение цены на товар воспринимается покупателем как ухудшение его качества или утрата его «актуальности» либо «престижности» среди населения и тогда этот товар перестает пользоваться покупательским спросом, а в об-

ратной ситуации, напротив, объем покупок с ростом цены может возрасти.

Особенно часто «эффект Веблена» проявляется в специфических особенностях системы ценообразования на товары роскоши, когда рост цены на них означает рост престижности (поэтому эффект, открытый Т. Вебленом, нередко называют также эффектом сноба). Итак, в данном случае имеет место нарушение действия фундаментального экономического закона (своего рода тоже патология), лежащего в основе функционирования всей рыночной системы хозяйствования – закона спроса и предложения для определенной группы людей (института), т.е. в данном случае группы нуворишей. Более того, нарушение этого закона (т.е. ситуацию, которую также можно назвать патологической) имеет место и в противоположном случае – на так называемые товары бедняков, которые также еще называют товарами Гиффена в честь историка XIX века, изучающего изменения в системе потребления беднейших слоев населения Великобритании XVII и XVIII веков – крестьян, когда случались неурожаи картофеля. Этот вид сельскохозяйственной продукции являлся в тот период важнейшим продуктом питания у беднейших крестьян и, когда были неурожаи картофеля и цены на него из-за этого существенно возрастали, спрос на картофель у этих слоев населения британского общества того времени не падал, как должно было быть в соответствии с действием вышеупомянутого фундаментального закона спроса и предложения, а, наоборот, возрастал. Объяснялось это тем, что в условиях неурожая картофеля доходы британских крестьян, его выращивающих, существенно сокращались, а, значит, сокращалось и потребление сравнительно дорогих и более калорийных продуктов питания (молока, яиц, мяса и пр.) и, соответственно, увеличивалось потребление все того же картофеля как самого дешевого продукта питания.

Другую патологию, связанную с «нечестной» (монополистической) конкуренцией предпринимателей в своих главных научных трудах («Правовые основания капитализма» (впервые эта книга была опубликована в 1924 г.), «Институциональная экономика. Ее место в политической экономии» (1934 г.) и др.) исследовал еще один классик институционализма Джон Коммонс. В своих работах он обосновал необходимость прове-

дения государством реформ в области законодательства, что способствовало демополизации экономики и нашло реальное практическое применение в 30-е годы XX века в период так называемого «Нового курса» президента США Ф. Рузвельта.

Таким образом, можно видеть, что в рамках институциональной теории уже достаточно давно исследуются различного рода экономические аномалии, патологии (хотя, как правило, называемые иным образом), связанные с нарушениями, отклонениями от обычного, стандартного поведения различных институтов или институциональной системы в целом. Однако происходило это не часто, время от времени, спорадически. Здесь же нами предлагается сконцентрировать внимание на изучении такого рода институциональных патологиях, что позволит выявить общее и особенное в них, раскрыть закономерности и тенденции их функционирования и, в конце концов, поможет осуществить разработку направлений, форм и методов устранения этих патологий (или хотя бы это будет способствовать уменьшению негативного их воздействия на социально-экономические процессы).

Изучение и анализ подобных патологий в итоге может привести к формированию и развитию нового направления в рамках институциональной теории – направлению, названного нами патоинституционализмом (данное название, возможно, кому-то и не понравится, в связи, с чем может, будет предложен какой-то другой вариант – но ясно, что дело не столько в названии, сколько в сути проблемы). Учитывая, что, как уже выше отмечалось, в последнее время участились и стали по своим последствиям все более разрушительными всевозможные кризисы как глобального, так и локального характера, представляется, что развитие патоинституционализма может стать весьма актуальным. Его развитие будет происходить во взаимосвязи не только с другими направлениями институциональной теории, но и с иными экономическими концепциями. Так, представляется, что тесное взаимодействие может произойти между развитием патоинституционализма и экономической режимологией, которую интенсивно развивает в своих научных трудах профессор из Донецка В.И. Ляшенко [7] (например, перспективно, на наш взгляд, введение в научный оборот и





в теоретический анализ понятия «паторежим»).

Целесообразно различать, на наш взгляд, патологии в институциональной системе, в институциональной среде и в самих институтах (в этом случае последние можно называть патоинститутами). Так, к патоинститутам можно отнести устаревшие институты, нуждающиеся в замене или обновлении; отжившие институты, приносящие вред и мешающие реализации прогрессивных мероприятий, а также неправильные институты, тормозящие развитие социально-экономических процессов, например, процесс модернизации российского общества. Учитывая, что институт – это совокупность, состоящая из правила или нескольких правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этих правил [1], т.е. это сложное понятие и в случае обнаружения в нем какой-то патологии в связи с этим нужно искать, в каком конкретном элементе или элементах этого института данная патология возникла. Целесообразно также осуществить классификацию патоинститутов, например, по сферам действия – патоинституты в социальной, в правовой, в экологической сферах и т.п. Патоинституционализм, таким образом, поможет диагностировать развитие патологий, т.е. болезней в институтах и институциональной среде, а также разработать методы борьбы с ними (т.е. методы их лечения). Кроме этого, его развитие может в будущем способствовать профилактике возникновения патоинститутов.

Кроме патоинститутов, патологии могут возникнуть также в институциональной среде или системе. В этом случае патологии следует искать в механизме взаимосвязи и взаимодействия между элементами данной системы. Однако, важнейшей задачей патоинституционализма в обозримом будущем, на наш взгляд, будет являться задача определения критериев и показателей выделения патологий, причем не только в самой институциональной системе и в институтах, но и в условиях их функционирования и развития. Учитывая также, что в последнее время все чаще говорят о необходимости выращивания различных институтов, представляется, что, для того, чтобы не вырастить патоинститут и нормализовать процесс выращивания эффективных институтов, этому процессу в рамках патоинституционализма также следует уделить самое пристальное внимание.

Таким образом, очевидно, что данное направление институциональной теории весьма актуально и в перспективе оно может иметь большое теоретическое и практическое значение для развития всей экономической теории и хозяйственной практики.

Литература

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под ред. профессора А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005. - 416 с.

2. Институциональные проблемы эффективного государства / Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуриева. Донецк: Донецкий национальный технический университет, 2011. - 292 с.

3. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2004. - 480 с.

4. Носова О.В. Институциональная теория и ее применение на постсоветском пространстве / В коллективной монографии: Социально-экономическое развитие славянских стран СНГ: сравнительный анализ (Серия: Экономическое славяноведение) / Под научной ред. К.В. Павлова и И.З. Юсупова (параграф 9 главы 12). Ижевск: Изд-во «Митра», 2012. - 837 с.

5. Нусратуллин В.К. Неравновесная экономика. 2-е изд., доп. М.: Компания Спутник+, 2006. - 482 с.

6. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике. М.: Магистр, 2009. - 461 с.

7. Ляшенко В.И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию. Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2012. - 370 с.

8. Экономический механизм и особенности инновационной политики на Севере / Под научной ред. В.С. Селина, В.А. Цукермана. Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2012. - 255 с.

9. Павлов К.В. Патологические процессы в эколого-экономической сфере. Германия: Изд-во LAP LAMBERT, 2011. - 438 с.

10. Павлов К.В. Региональные эколого-экономические системы. М.: Магистр, 2009. - 351 с.

References

1. Institutional economy: the new institutional economic theory / Under the editorship of professor A.A.Auzan. M: INFRA-M, 2005. 416 p.
2. Institutional problems of the effective state / Under the editorship of V. V. Dementyev, R. M. Nureyev. Donetsk: Donetsk national technical university, 2011. 292 p.
3. Yadgarov Y. S. History of economic doctrines: Textbook. – 4 prod. reslave. and additional M: INFRA-M, 2004. 480 p.
4. Nosova O. V. The institutional theory and its application on the former Soviet Union / In the collective monograph: Social and economic development of Slavic CIS countries: comparative analysis (Series: Economic Slavic studies) / Under a scientific edition of K.V.Pavlova and I.Z.Yusupova (paragraph 9 of chapter 12). Izhevsk: Publishing house "Mitre", 2012. 837 p.
5. Nusratullin V. K. Nonequilibrium economy. 2nd prod. additional M: Satellite company +, 2006. 482 p.
6. Pavlov K.V. Pathological processes in economy. M: Master, 2009. 461 p.
7. Lyashenko V. I. Financial and regulatory modes of stimulation of economic development: introduction in an economic rezhimologiya. Donetsk: Institute of an industrial economy of NAN of Ukraine, 2012. 370 p.
8. The economic mechanism and features of innovative policy in the north / Under a scientific edition of V. S. Selin, V.A.Zuckerman. Apatity: Publishing house of the Kola Russian Academy of Sciences scientific center, 2012. 255 p.
9. Pavlov K.V. Pathological processes in the ekologo-economic sphere. Germany: LAP LAMBERT publishing house, 2011. 438 p.
10. Pavlov K.V. Regional ekologo-economic systems. M: "Master", 2009. 351p.

Павлов К. В.

Патоінститути, патоінституціоналізм та модернізація російської економіки

У статті дається характеристика патоінституціоналізму як перспективного напрямку інституціональної теорії, визначаються сутність і критерії виділення патоінститутів крізь призму можливості використання цих понять при аналізі чинників і особливостей модернізації російської економіки. Обґрунтовано доцільність зміни стратегії, парадигми розвитку Росії в бік суттєвого посилення контролю та управління сировинним сектором і галузями важкої промисловості з боку державних структур, залишивши традиційні, ринкові принципи господарювання лише в системі малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: динаміка, економічне зростання, диверсифікація економіки, залежність, нафтогазовий сектор.

Pavlov K.

Patoinstituty, patoinstitutsionalizm and modernization of the Russian economy

In article the patoinstitutsionalizm characteristic as perspective direction of the institutional theory is given, the essence and criteria of allocation patoinstituty through a prism of possibility of use of these concepts are defined in the analysis of factors and features of modernization of the Russian economy. The expediency of the change in strategy, the development paradigm towards Russia significantly strengthen supervision and management of the commodity sector and heavy industry sectors from government agencies, leaving the traditional market economic principles only in a system of small and medium-sized businesses.

Keywords: patoinstitutsionalizm, patoinstituty, Russian economy, modernization, pathological process.

Рецензент: Нусратуллин В. К. – доктор економічних наук, професор, заступник директора по науковій роботі Інститута економіки і соціології Уфимського центру Російської Академії наук, г. Уфа, Російська Федерація.

Reviewer: Nusratullin V. – Professor, Ph.D. of Economics, Deputy Director for Research of the Institute of Economics and Sociology, Ufa Centre of the Russian Academy Sciences, Ufa, Russian Federation.

e-mail: nvk-ufa@rambler.ru

*Статья подана
26.06.2013 г.*



ПЕРСПЕКТИВИ ТА РЕАЛІЇ РОЗВИТКУ ЗОНІНГА В УПРАВЛІННІ НЕРУХОМІСТЮ УКРАЇНИ

Важливу роль у розвитку національної та регіональної економіки, формуванні їх ринкової ефективності відіграє ринок нерухомості. Сьогодні в умовах урбанізації в регіонах України актуальним є формування та впровадження новітніх технологій і механізмів управління територіями та розташованими на них об'єктами нерухомості. Введення інноваційного поняття «зонінг» в регулювання процесами розподілу земель та містобудування надасть нових можливостей для регіональної та національної економік. В статті розкрито поняття «зонінг», його головні завдання та охарактеризовано перспективи майбутніх досягнень; розглянуто світовий досвід регулювання територіями; виділено головні проблеми використання зонінгу в Україні.

Ключові слова: урбанізація, зонування, регулювання територіального розподілу, зонінг, містобудування.

Постановка проблеми. Сучасні умови стрімкого розвитку економіки і відтворювальних відносин спонукають до перегляду, трансформації та адаптації політики молодих країн, і таких, що розвиваються. Українська система управління переживає складні трансформації, які мають ринкову спрямованість, і вимагає серйозної підтримки, наукових розробок і системних досліджень. Важливу роль у розвитку національної та регіональної економіки, формуванні їх ринкової ефективності відіграє ринок нерухомості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку ринку нерухомості та управління його об'єктами присвячено низку наукових і дослідницьких робіт зарубіжних (Г. Бушер, М. Грін, А. Асаул, С. Іванов, М. Старовойтов, О. Карасьов, К. Хан, П. Грабовий) та вітчизняних (В. Павлов, І Пилипенко, І Кривов'язюк) вчених.

Мета дослідження. Визначення інноваційних механізмів раціонального розподілу територій регіонального господарства як основи системного управління нерухомістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси урбанізації неминучі для будь-якої країни. Урбанізація - це історичний процес активної забудови міст промисловими, житловими, адміністративними та культурно-розважальними об'єктами нерухомості з великою концентрацією в них населення. Стрімке зростання урбанізації зазвичай пов'язане з індустріалізацією,

але має часовий характер. Після кульмінаційного періоду в життєвому циклі міста відбувається зворотний процес – деурбанізація, коли розосереджується і розподіляється населення поза містами. Сьогодні деурбанізація активно проходить в США і Європі, тому що у громадськості з'являються нові моральні цінності, пов'язані з екологією навколишнього середовища в цілому і турботою про власне здоров'я зокрема. Ці два процеси життєвого циклу населених пунктів безпосередньо пов'язані з системним підходом до управління нерухомістю, причому деурбанізація вимагає великих зусиль впровадження та здійснення управлінських механізмів.

Стрімкий розвиток цивілізації обумовив необхідність забезпечити себе всіма благами, основним і найбільш фундаментальним з яких є нерухомість. Зростання і функціонування регіональних господарських комплексів багато в чому сьогодні відбувається за рахунок збільшення і розвитку міського господарства – промислових підприємств і організацій, які в свою чергу повинні забезпечувати сприятливі умови для проживання населення на прилеглих територіях.

Низка проблем у регулюванні містобудування призвела до таких негативних явищ і конфліктних ситуацій:

- неправомірне присвоєння земель;
- хаотична забудова територій;
- відсутність адаптованого світового досвіду;



відсутність управлінських технологій у регулюванні нерухомістю;

недотримання стандартів і нормативів у процесі проектно-інженерних робіт;

проведення незаконних операцій із забудови непризначених для цього територій;

передача повноважень із проведення аналізу територій, складання картографічної документації і забудова земель підприємствам-«одноденкам», які не погоджують дії між собою.

Основним інструментом гнучкого регулювання в регіонах при плануванні містобудування є зонування, яке вважається стійкою формою контролю за використанням заселених земель [1]. Зонування - це розмежування територій на зони за якими-небудь єдиними класифікаціями і функціональним наповненням.

Зонами представлені окремі території, межі яких встановлено згідно з рішенням органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Сформовані зони передбачені для розподілу земель за призначенням (сільськогосподарського, містобудівного, природоохоронного, промислового та ін.) й адміністративно-господарського регулювання майнових відносин у їх межах. Узагальнюючи і систематизуючи світовий досвід територіального регулювання містобудівної галузі, варто виділити і надати короткий опис класифікацій зонування. Вони буває таке:

функціональне - передбачене для раціонального розподілу територій у регіонах за особливостями техногенного навантаження і сфери діяльності, що дозволяє ефективно організувати всі форми життєдіяльності: трудову, культурну, побутову тощо;

територіально-економічний – поділ територій на однотипні зони, які мають якісну економічну та соціально-економічну цінність;

будівельне – поділ територій на зони відповідно з поверховістю і типами будівель і будівельних матеріалів, з яких вони зведені;

ландшафтне – розробляється з урахуванням екологічних пріоритетів, природо-

охоронних обмежень і геологічних ризиків;

адміністративне - поділ землі на адміністративно - економічні зони з органами місцевого самоврядування з метою найбільш ефективного регулювання та контролю територій.

Перелічені види зонування територій можна об'єднати в одне поняття - зонінг, яке може послужити ключовим фактором розвитку регіонів України. У 2011 р. було прийнято Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності», який дає визначення даному поняттю: «Зонінг - це документація, яка визначає умови та обмеження використання територій для містобудівних потреб (збудови земельної ділянки)» [2].

Слід визначити, що в українському законодавстві дається досить спрощене трактування поняття «зонінг». Воно потребує доповнення та вдосконалення. Можна запропонувати таке:

зонінг - це процес формування раціонально розподілених зон житлового фонду, промислових, комерційних і фінансових підприємств і організацій, житлово-комунальних та установ охорони здоров'я, культурно-розважальних комплексів у регіоні, пов'язаних між собою транспортною зв'язкою, що дозволяє ефективно управляти об'єктами нерухомості на основі інформаційно-документаційного забезпечення;

механізм економічного розвитку регіону та реалізації Генерального плану розвитку міст, який регулює правові аспекти використання територій у кожній зоні.

Завдяки введенню зонінгу, Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» має низку переваг перед Законом України «Про планування і забудову». Розробка в системі зонінгу проектів і планів землеустрою забезпечить ефективний розвиток регіонів, а також дозволить сформувати систему містобудівного кадастру та централізувати картографічну базу.

Слід розуміти, що зонінг не розв'язує усі існуючі проблеми територіального розподілу. Він може бути ефективним при використанні тільки в комплексі зі стратегічним плануванням на основі аналізу та прогнозування забудови земель. Відповідно до





ст. 18 Розділу III Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності», план зонування території розробляється на основі генерального плану населеного пункту (у його складі або як окремий документ), плану земельно-господарського устрою та містобудівного кадастру з метою визначення умов та обмежень використання території для містобудівних потреб у межах визначених зон [2].

Невід'ємною складовою плану зонування території (у складі генерального плану чи окремо) є проект землеустрою щодо впорядкування території населеного пункту. План зонування території розробляється з метою створення сприятливих умов для життєдіяльності людини, забезпечення захисту територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, запобігання надмірній концентрації населення й об'єктів виробництва, зниження рівня забруднення навколишнього природного середовища, охорони та використання територій з особливим статусом, у тому числі ландшафтів, об'єктів історико-культурної спадщини, а також земель сільськогосподарського призначення і лісів [2].

Існує низка правил, відповідно до яких проводиться зонування територій:

врахування розроблених раніше проєктів і планів забудови територій;

визначення зон з обмеженою можливістю забудови;

обов'язкове графічне відображення забудованих територій з урахуванням транспортної інфраструктури та основних особливостей території;

врахування місцевих ландшафтних, екологічних та геологічних умов під час визначення функціональних зон;

встановлення для кожної зони обмежень із використання земельних ділянок та об'єктів нерухомості;

узгодження меж зон і територій природних комплексів, смуг санітарно-захисних, охоронних та інших зон обмеженого використання земель.

У зонінгу, як у документальному механізмі, повинні бути позначені всі червоні лінії розмежувань, а також інженерні комунікації, транспортна сітка. На його ос-

нові встановлюються параметри щільності забудови і висоти будівель. Зонінг є динамічним документом, зміни в який можуть вноситися при необхідності, але за наявності відповідного обґрунтування. Не варто також плутати поняття плану зонування територій (зонінгу) з генеральним планом і детальним планом території.

Генеральний план - це містобудівна документація, яка визначає основні принципи та напрями розвитку, планування, забудови та іншого використання території.

Детальний план території - містобудівна документація, яка визначає планувальну організацію і розвиток території.

У свою чергу, план зонування території - містобудівна документація, яка визначає умови та обмеження щодо використання територій для містобудівних потреб у межах визначених зон.

Слід розглядати зонінг не тільки в межах однієї країни. У рамках трансформаційних процесів в економіці актуальними є процеси глобалізації. Світовий досвід показує, що зонінг може виходити далеко за межі однієї держави. У країнах Європи існують агентства з нерухомості, які допомагають власнику управляти придбаним ним нерухомим майном. За таким принципом власник нерухомості може жити в одній країні, мати бізнес в іншій, а відпочивати в третій. Даних варіацій може бути безліч, і цей процес активно набирає обертів.

Зонінг зараз є поширеним явищем в Європі, США і фактором активного залучення інвесторів і ведення інвестиційної діяльності. Одним із перших відомих фахівців у сфері зонування був Ф. Ніколс (США). У свій час він дав розширене визначення зонінгу: «Зонування являє собою поділ міста на райони, що проводиться повноваженим органом; у кожному такому районі є заборона на використання землі для деяких цілей, які, хоча самі по собі і безпечні, але завдають шкоди суспільному благополуччю за рахунок створення перешкод для використання землі для тих цілей, для яких вона найкращим чином пристосована. Зонування звичайно також включає обмеження на розмір ділянок, висоту і



розмір будівель, щільність заселення землі. Ці параметри можуть бути різними в різних районах так, щоб відповідати тим цілям, для яких використовується земля в даному районі» [3, с. 24].

Вважається, що сучасна концепція зонування була створена у Франції Наполеоном, коли він видав декрет 1810 р. про захист певних районів міст від шкідливого використання. Потім подібні закони було видано в Пруссії і Німеччині. Зонування землі за видами використання стало звичайною практикою в європейських містах наприкінці XIX ст. Закон 1909 р. про планування міст, прийнятий в Англії, ввів ще концепцію загального міського плану [3].

Для формування української моделі раціонального та ефективного розподілу територій необхідно запозичення світового досвіду. Більшість європейських столиць будується з урахуванням зонування, де для кожної зони розроблені детальні правила і норми, кожна земельна ділянка має заздалегідь позначену кількість жителів, кількість комунікацій, електропостачання. Особливостями західноєвропейської системи зонування є:

висока самостійність органів місцевого самоврядування у проведенні та реалізації зонування при координації інтересів сусідніх муніципалітетів і органів влади вищих рівнів за допомогою планів регіонального розвитку;

двостадійна система міського планування: спочатку розробляються загальні просторові схеми/плани рекомендаційного характеру - директивні схеми (Франція) або плани використання території (Німеччина), а потім на місцевому рівні розробляються плани землекористування (Франція) або плани забудови (Німеччина);

реалізація зонування як сукупності документів (планів землекористування, забудови), кожен з яких перекриває тільки частину міської території або адміністративний район;

високий ступінь деталізації і конкретності видів дозволеного використання та граничні параметри будівельного зміни нерухомості [3].

Аналізуючи і узагальнюючи можливості використання зонінгу в Україні, мо-

жна виділити перспективні напрями розвитку, практичні завдання та можливі досягнення в управлінні нерухомістю (рис. 1).

На думку автора, здійснення зонінгу (виділення функціональних зон регіону) має відбуватися до складання Генерального плану містобудування та мати характер концептуального бачення даних процесів. Це дозволить забудовникам та інвесторам до відведення земель чітко розуміти, де вони можуть зводити нерухомість залежно від її класифікації. На перших етапах введення зонінгу в українську практику містобудування та систему управління територіями й об'єктами нерухомості місцеві органи влади і власники зіткнулися з низкою проблем. Вони різноманітні, та їх слід систематизувати за групами, що надалі надасть більш широке поле діяльності для їх прискороного розв'язання.

1. Правового характеру:

не розроблено єдину систему містобудівного кадастру;

перешкода органами місцевого самоврядування у розробленні містобудівної документації, яка часто не відображає їх інтересів;

недотримання норм і стандартів містобудівного законодавства.

2. Управлінського характеру:

недостатні кваліфікація і професіоналізм осіб, які розробляють стратегічне планування і розподіл територій; змішування понять стратегічного планування із плануванням і будівництвом об'єктів нерухомості як за суттю, так і за формою адміністративного регулювання; не зведено і не систематизовано картографічну базу земель (геодезична підоснова); застарілість генпланів, які не відображають сучасної соціально-економічної моделі суспільства; відсутність фінансування розробки містобудівної документації та її подальшого впровадження.

3. Теоретико-методологічного характеру:

відсутнє єдине розуміння архітекторами і чиновниками сутності зонінгу, що призводить до спотворення інформації; не розроблено концепцію зонінгу в Україні як механізму управління; відсутня національна теорія управління нерухомістю.



Рис. 1. Цільова спрямованість використання зонінгу

Джерело: розроблено автором

Висновки та перспективи подальших досліджень. У трансформаційних та глобалізаційних процесах у світі економіка України як на національному, так і на регіональному рівнях потребує обґрунтування, формування та впровадження нової моделі регулювання і ведення господарств. Розвинений ринок нерухомості є основою для позитивного розвитку всіх галузей України. Рушійним фактором у цьому процесі є формування та систематизація управлінських механізмів.

Сьогодні в Україні тільки зароджуються основи теоретико-методологічних принципів і механізмів розподілу, зонування та регулювання територій в системі управління нерухомим майном. На шляху до ефективного ведення містобудівного

господарства виникає безліч серйозних проблем, тому кожен з елементів системи територіального розподілу і зонування вимагає більш поглибленого і детального вивчення.

Література

1. Асаул А. Н. Економіка нерухомості: учебник для вузів / А. Н. Асаул С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов – [3-е изд., исправл.]. - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. - 304 с.
2. Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» (17.02.2011) № 3038-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. - № 34. – [Електронний ресурс].

– Режим доступу:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3038-17>.

3. Г. Бушер. Развитие законодательства о земле и землепользовании в штате Массачусетс, США / Г. Бушер, М. Грин // Право и политика. – 2006. - № 11. – С. 23-44.

References

1. Asaul A. N. Ёkonomyka ne-dvyzhymosty: uchebnyk dlya vuzov / A. N. Asaul S. N. Yvanov, M. K. Starovoÿtov –

[3-e yzd., yspravl.]. - SPb.: ANO «YPEV», 2009. -304 s.

2. Zakon Ukraïny «Pro rehu-lyuvannya mistobudivnoï diyal'nosti» (17.02.2011) № 3038-VI // Vidomosti Verkhovnoï Rady Ukraïny. – 2011. - № 34. – [Elektronnyÿ resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3038-17>.

3. H. Busher. Razvytye zakonodatel'stva o zemle y zemlepol'zovanyu v shtate Massachuset-s, SSHA / H. Busher, M. Hryn // Pravo y polytyka. – 2006. - № 11. – S. 23-44.

Губарев В. В.

Перспективы и реалии развития зонинга в управлении недвижимостью Украины

Важную роль в развитии национальной и региональной экономики, формировании их рыночной эффективности играет рынок недвижимости. Сегодня в условиях урбанизации в регионах Украины актуальным является формирование и внедрение новейших технологий и механизмов управления территориями и расположенными на них объектами недвижимости. Введение инновационного понятия «зонинг» в регулирование процессами распределения земель и градостроительства, предоставит новые возможности для региональной и национальной экономик. В статье раскрыто понятие «зонинг», его главные задачи и охарактеризованы перспективы будущих достижений; рассмотрен мировой опыт регулирования территориями; выделены основные проблемы использования зонинга в Украине.

Ключевые слова: урбанизация, зонирование, регулирования территориального разделения, зонинг, градостроительство.

Gubarev V.

Prospects and realities of development of zoning in property administration of Ukraine

Important role in development of national and regional economy, forming of them market efficiency plays a market. Today in urban areas in Ukraine topical formulation and implementation of new technologies and management tools territories and placed them real estate. Introduction of innovative concept of "zoning" in the regulation process of distribution of land and urban development will provide new opportunities for regional and national economies. In the article the concept of "zoning", its main objectives and describes the prospects for future advances, discussed global regulatory experience territories, highlighted the main problems of using zoning in Ukraine.

Keywords: urbanization, zoning, regulation of territorial distribution, zoning, urban planning.

Рецензент: Фінагіна О. В. – доктор економічних наук, професор кафедри «Менеджмент» Донецького інституту залізничного транспорту Української державної академії залізничного транспорту, м. Донецьк, Україна.

Reviewer: Finagina O. – Professor, Ph.D. of Economic, Professor of Management Department Donetsk Institute of Railway Transport Ukrainian State Academy of Railway Transport, Donetsk, Ukraine.

e-mail: info@dsum.edu.ua

*Стаття подана
30.10.2013 р.*



СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті визначено стан та перспективи розвитку туристичної галузі Луганської області. За допомогою статистичних даних визначено основні тенденції функціонування туристичної індустрії регіону. На основі даних офіційних джерел ідентифіковано нормативно-регуляторні акти, які напряму чи опосередковано впливають на розвиток туризму в області. Проведений аналіз дозволив визначити негативні та позитивні фактори розвитку галузі, сформулювати основні проблеми та шляхи їх вирішення для подальшого розвитку туристичної індустрії Луганської області.

Ключові слова: туризм, туристична галузь, туристична інфраструктура, аналіз, проблеми, фактори розвитку.

Постановка проблеми. Ставши незалежною державою у 1991 році Україна з кожним роком все більше приваблює світову спільноту не тільки як бізнес партнер у галузях промисловості та сільського господарства, але й як туристичний регіон де є на що подивитися і є що запропонувати не тільки постійним мешканцям, але й іноземним відвідувачам.

Безумовними лідерами стосовно розвитку туристичної індустрії на сьогодні є західні регіони, що межують із східними країнами ЄС, АР Крим, Одеська область, столиця нашої держави м. Київ, які багаті на історичні, культурні пам'ятки, мають значні рекреаційні ресурси та належну туристичну інфраструктуру. Але сучасні світові тенденції розвитку даної галузі свідчать про те що туристично-привабливими та цікавими для відвідувачів можуть бути не тільки рекреаційно-багаті та курортні регіони. Вже давно у поле зору туристів попадають промислові регіони, та території які з першого погляду не мають що запропонувати на ринку туристичних продуктів.

Яскравим прикладом такого регіону є Луганська область, яка розташована на південному сході нашої держави. З самого початку цей регіон розглядався як промисловий центр з підприємствами важкої металургії та машинобудування. В останні роки, коли туристична індустрія з допоміжних поступово перетворюється в одну з провідних галузей економіки, проблеми та перспективи розвитку туризму на сході країни та безпосередньо у Луганській області набувають все більшої актуальності.

Водночас туристична галузь, перспективи та напрями її розвитку розглядають-

ся в рамках функціонування єврорегіону «Донбас», який створено у 2010 році та до складу якого увійшла та сама Луганська область, а також Донецька область від України, та Ростовська область з боку Російської Федерації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Огляд публікацій останніх років засвідчив, що на сьогоднішній день більшість уваги з боку науковців та практиків приділяється вже відомим туристичним регіонам на західній Україні. Натомість дослідників, які б висвітлювали проблеми розвитку туризму на сході і зокрема у Луганській області не так вже й багато. Серед таких можна відзначити: Болдирева О [1], Маштакову Н. [2], Карлову О. [3], Клименко О. [4], Свірідову Н. [5] та ін.

Аналіз наукових публікацій зазначених авторів дає змогу зробити висновок, що майже всі дослідники приділяли увагу проблемам розвитку туризму достатньо поверхнево, або торкалися тільки окремих питань. Наприклад, Болдирев О. [1, с. 18-19] у своїй статті робить так би мовити певний «зріз» щодо наявності в області історико-культурної спадщини, рекреаційних ресурсів, об'єктів туристичної інфраструктури та заповідного фонду, формулює цілий ряд проблем та пропонує шляхи їх вирішення як на рівні області так і на загальнодержавному рівні, але незрозуміло чим керувався автор, що було покладено в основу, чи було проведено аналіз статистичних даних?

Маштакова Н. взагалі у торкається тільки проблеми розвитку культурного туризму у Луганській області. Автор у своїй роботі [2] розглядає різновиди культурного туризму, наявний музейний фонд, вже



існуючі екскурсійно-культурні маршрути та пропонує ряд висновків щодо подальшого розвитку даного напрямку. Зрозуміло, що Луганська область має у своєму розпорядженні ресурси, які спроможні забезпечити не тільки культурний, але й багато інших видів туризму, знову ж таки у представленій публікації відсутні будь-які статистичні дані, на основі яких було б можливо зробити більш ґрунтовні висновки.

Клименко О. [4] взагалі розглядає Луганську область у купі з іншими східними регіонами у контексті розвитку курортного туризму. Тут представлена певна статистична інформація, але це тільки окремі цифри, які не дають чіткої уяви про наявні тенденції розвитку туристичної галузі області.

Певна спроба провести аналіз статистичних даних була зроблена Карловою О. [3], але представлена інформація носить дуже обмежений характер та до певної міри застаріла і потребує оновлення.

Найбільш ґрунтовною та такою що заслуговує на увагу є монографія авторського колективу під керівництвом Свірідової Н. Д. [5], але статистичні дані, представлені в роботі вже дещо застарілі, та потребують оновлення (останні дані за 2010 рік) тому окреслені в монографії тенденції розвитку галузі потребують певного оновлення з урахуванням результатів розвитку останніх років.

В рамках функціонування єврорегіону «Донбас» в Стратегії соціально-економічного розвитку даного формування, яка була розроблена 2012 року [6, с. 99-101], також було зазначено основні проблеми та напрями розвитку туризму в регіоні, але представлена інформація не підкріплена конкретними статистичними даними.

Отже огляд наукових публікацій засвідчив, що останні три роки не було проведено ґрунтовного аналізу щодо функціонування та перспектив розвитку туризму у Луганській області, на основі аналізу динаміки статистичних даних. Крім того ніхто з зазначених авторів не торкався дослідження стану та результатів реалізації нормативно-регуляторних актів щодо роз-

витку туризму на території Луганської області.

Мета дослідження. Систематизація наявної статистичної інформації, аналіз проблем та виявлення тенденцій розвитку туристичної індустрії у Луганській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Луганська область – це промисловий регіон, основним джерелом доходів якого залишаються підприємства машинобудівної та металургійної галузі. Ця територія ніколи не була серед лідерів туристичного бізнесу. Нажаль поки що така тенденція залишається незмінною (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, питома вага туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності Луганської області відносно України за останні п'ять років не перевищував 2%. Причому у абсолютних числах даний показник по Луганській області за період 2008-2012 рр. скоротився більш ніж у 4 рази.

Іноземних туристів область майже не обслуговує - це всього лише 0,03% туристів від загальної кількості по Україні. Значне скорочення відбулося у кількості обслугованих внутрішніх туристів, якщо у 2008 – ця цифра складала майже 3% від загальноукраїнського показника, то у 2012 вона становила лише 0,3%.

За період 2008-2012 рр. більш ніж у 5 разів скоротилася кількість екскурсантів, що обслуговувалися туристичними підприємствами Луганської області. У відносному вираженні щодо загальноукраїнського показника їх питома вага також скоротилася майже у двічі (з 0,87% до 0,45%).

Статистика туристичних потоків Луганської області та України в цілому свідчить про негативну динаміку не тільки в Луганській області але й на загальнодержавному рівні (виключенням є тільки чисельність вітчизняних туристів, які виїжджали за кордон, яка за останні п'ять років зросла у 1,5 рази). Але на віть за таких умов область втратила свої позиції по всіх відносних показниках.

Аналізуючи стан туристичної індустрії неможна оминати увагою основні показники діяльності готелів та інших місць тимчасового проживання (табл. 2).



Т а б л и ц я 1

Туристичні потоки в Луганській області та в Україні, осіб

Рік	Регіон	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України - усього	Із загальної кількості туристів:			Кількість екскурсантів
			іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2008	Луганська обл.	53279	126	15487	37666	21022
	Україна	3041655	372752	1282023	1386880	2405809
	Питома вага Луганської обл., %	1,75%	0,03%	1,21%	2,72%	0,87%
2009	Луганська обл.	44341	163	11584	32594	29940
	Україна	2290097	282287	913640	1094170	1909360
	Питома вага Луганської обл., %	1,94%	0,06%	1,27%	2,98%	1,57%
2010	Луганська обл.	35880	162	13304	22414	20062
	Україна	2280757	335835	1295623	649299	1953497
	Питома вага Луганської обл., %	1,57%	0,05%	1,03%	3,45%	1,03%
2011	Луганська обл.	5385	-	2830	2555	1854
	Україна	2199977	234271	1250068	715638	823000
	Питома вага Луганської обл., %	0,24%	-	0,23%	0,36%	0,23%
2012	Луганська обл.	12169	74	9192	2903	3896
	Україна	3033647	269969	1956483	807195	865026
	Питома вага Луганської обл., %	0,40%	0,03%	0,47%	0,36%	0,45%

Джерело: розроблено автором на підставі [7, 8]

Т а б л и ц я 2

Готелі та інші місця для тимчасового проживання

	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2008, %
Кількість готелів та інших місць для тимчасового проживання	101	94	101	60	45	44,6%
Кількість номерів	2476	2333	2691	1592	1261	50,9%
Одноразова місткість, місць	5789	5270	6028	2859	1749	30,2%
Обслуговано приїжджих, тис. осіб	102,0	70,7	90,4	95,9	90,8	89,0%

Джерело: розроблено автором на підставі [8]

Судячи з даних табл. 2, у даній сфері туристичної діяльності також спостерігається негативна динаміка: за останні п'ять років більш ніж у двічі скоротилася кількість готелів, так само скоротився і номерний фонд, кількість обслугованих туристів у 2012 році зменшилася порівняно з 2008 на 11 %.

За даними управління статистики Луганської області [9, с. 430] коефіцієнт використання місткості готелів має дуже низьке значення і хоча з 2008 до 2011 року він виріс майже в 2 рази (з 0,14 до 0,27) таку динаміку не можна назвати дуже позитивною, адже це результат простого скорочення кількості готелів та місць тимчасового розташування.





Також відзначаючи позитивну динаміку у обсягу наданих послуг готелями та іншими закладами з тимчасового проживання, який за 2008-2011 р. р збільшився на 13 % (з 28,7 млн. грн. до 32,5 млн. грн. [9, с. 229]) варто пам'ятати, що на фоні скорочення кількості обслуговуваних туристів скоріш за все мова йде не про більшу кількість наданих послуг а просто про здороження цих послуг з причини підвищення операційних витрат [9, с. 74].

Бажає бути кращім і фінансове становище готельно-ресторанного господарства за 2008-2011 рр. постійно фіксувався негативний показник рентабельності від операційної діяльності даних підприємств, хоча за ці чотири роки від'ємне значення даного показника скоротилося у 7 разів (з -7,3 до -1) [9, с. 45]. Хоча варто зауважити, що той самий показник в середньому по Україні також був від'ємний і складав у 2008 році -6,3 а у 2011 відповідно -0,1 [10, с. 68].

Позитивною тенденцією у діяльності підприємств готельного господарства є збільшення обсягу інвестицій у основний капітал [9, с. 149]. Протягом 2008-2011 рр. цей показник виріс майже у 6 разів (з 3374 до 19772 тис. грн.).

Наступна складова туристичної інфраструктури – санаторно-курортній комплекс області. Статистичні дані за 2008-2011 рр. [8] також свідчать про скорочення кількості санаторіїв-профілакторіїв, баз відпочинку та дитячих оздоровчих таборів майже у 1,5 рази.

Для того, щоб мати повну картину щодо розвитку туризму у Луганській області неможна залишити поза увагою стан основних фондів туристичної інфраструктури, ступінь зносу яких з роками тільки збільшується [9, с. 72]. Така тенденція стосується і суміжних сфер діяльності, без яких повноцінне функціонування туристичної галузі неможливе, найгірша ситуація у сфері діяльності транспорту та зв'язку, де ступінь зносу основних фондів складає майже 80 %.

Не останню роль у розвитку туристичної галузі регіону відіграють загальнодержавні та регіональні нормативно-регуляторні акти, які у тій чи іншій мірі впливають на діяльність даної сфери. У табл. 3 представлено програми що безпосередньо стосуються або мають у своєму складі крім напрямів та заходів розвитку туризму у регіоні.

Т а б л и ц я 3

Нормативно-регуляторні акти щодо розвитку туризму в Луганській області

Документ	Основні цілі та характеристики	Заплановані результати
1	2	3
1. Державна стратегія розвитку туризму і курортів	Цілі: формування конкурентоспроможного на внутрішньому та світовому ринку національного туристичного продукту, сприяння розвитку туризму і курортів; поліпшення правових, організаційних і соціально-економічних умов для забезпечення реалізації державної політики у сфері туризму і курортів.	Очікується: підвищення ефективності реалізації державної політики у сфері туризму і курортів, формування впровадження ефективної моделі державного управління.
2. Стратегія економічного та соціального розвитку Луганської області	Стратегія передбачає: - визначення знакових туристичних об'єктів – «візитних карток» регіону, концентрація зусиль щодо створення на їх основі якісних туристичних продуктів з послідовною інформаційною підтримкою. - підтримка малого та середнього бізнесу у розбудові туристично-рекреаційної сфери та закладів розміщення: баз відпочинку, малих готелів, апартаментів, хостелів, сільських зелених садів - створення та реалізація проекту «Луганськ – курорт». - збереження культурної спадщини Луганської області та активне ознайомлення з нею мешканців області	Термін виконання до 2015 року. Стратегія передбачає: активізацію підприємницької діяльності, збільшення: кількості туристів, підприємств готельного господарства кількості санаторіїв та закладів відпочинку, збільшити показник оздоровлених осіб у санаторіях та закладах відпочинку

Продовження табл. 3

1	2	3
3. Районна Програма розвитку та підтримки малого та середнього підприємництва у Станічно-Луганському районі	Цілі: створення інформаційно-інституційної бази; здійснення комплексу заходів з розвитку місцевої інфраструктури туристичного бізнесу у районі; поширення інформації про культурно-історичну спадщину та туристичну привабливість району; проведення навчальних заходів для підприємницьких структур з питань розвитку інфраструктури туристичного бізнесу	Термін виконання 2013-2015 рр. Програма передбачає підтримку туристичного бізнесу та покращення туристичного іміджу району
4. Стратегія розвитку зеленого (сільського) туризму в селі Денежниково	Головна ціль: формування конкурентоспроможного, відповідного міжнародним стандартам туристичного продукту, спрямованого на максимально ефективне використання рекреаційного потенціалу території громади	Термін виконання 2012-2017 рр. Очікувані результати: збільшення надходжень до місцевих бюджетів за рахунок активізації діяльності туристичної сфери.
5. Стратегія соціально-економічного розвитку єврорегіону «Донбас»	Мета: розробка спільних турмаршрутів та розвиток туристичної інфраструктури євро регіону.	Стратегія розрахована на строк до 2020 року. Очікується: - розробка та реалізація спільних турпроектів, їх активне просування на внутрішньому та зовнішньому ринках. - розвиток туристичної інфраструктури за рахунок збільшення готелів економ класу - розвиток транспортної інфраструктури для оптимізації доступу до рекреаційних територій.
6. Регіональна цільова програма «Розвиток та підтримка малого підприємництва в Луганській області»	Організація та проведення виставки-ярмарку сільського туризму в Луганській області, конкурсів та нарад	Регіональна програма діяла протягом 2010-2012 рр. Заходи не виконувалися, оскільки коштів на їх реалізацію з обласного бюджету не виділено
7. Регіональна цільова програма розвитку сільського туризму в Луганській області	Основною метою було здійснення заходів, спрямованих на розвиток сільського туризму в Луганській області, формування конкурентоспроможного туристичного продукту	Програма діяла протягом 2010-2012 рр. Офіційні дані відсутні

Джерело: розроблено автором на підставі [11]

Фактичний обсяг фінансування соціально-економічної програми розвитку туристичної галузі Луганської області в 2012 році становив 1,2 млн грн (19,9 % від запланованого обсягу). Безумовно за таких умов фінансування говорити про якісне виконання запланованих заходів у повному обсязі неможливо.

Результати проведеного аналізу щодо стану туристичної сфери діяльності Луганської області дозволяють підвести підсумки та визначити основні фактори розвитку даної галузі, представлені у табл. 4.



Т а б л и ц я 4

Фактори розвитку туризму в Луганській області

Позитивні	Негативні
1	2
Зовнішні фактори розвитку туристичної галузі регіону	
<i>Політичні</i>	
участь у міжнародних організаціях, характеризується відносинами з Росією (Євро регіон «Донбас»). Завдяки співпраці двох країн, розроблено проекти щодо покращення екологічної ситуації Луганської області.	складна міжнародна політична ситуація, оскільки процес отримання віз носить складну та довгострокову процедуру, таким чином, на туристичних підприємствах виникають проблеми, щодо організації виїзного туризму
	політична нестабільність, забезпечує негативний імідж в області, що стримує закордонних туристів
<i>Економічні фактори</i>	
	економічна нестабільність в області, гальмує розвиток підприємств, оскільки витрати в туристичних агентствах та туристичних операторів зростають, особливо через постійне коливання курсу валют, останні три роки зміна курсу долара привела до збільшення вартості турів, та зменшення прибутків на туристичних підприємствах. Так сальдо (відносно витрат та прибутків туристичних підприємств) протягом 2009 року склало -9,6%, у 2010 -4,5 та у 2011 -3,9.
	фінансова ситуація, нерівномірне розподілення державних коштів, незначна фінансова підтримка туристичної галузі не може забезпечити належний розвиток цієї сфери економіки
	дефіцит фінансових коштів для реалізації місцевих програм розвитку туризму.
<i>Соціально-демографічні фактори</i>	
Привітне ставлення місцевого населення до відвідувачів Луганської області. Готовність до співпраці у довгостроковому періоді.	чисельність та вік населення, в Луганській області згідно з статистичним щорічником за 2011 рік населення віком від 0 до 15 склало 12,8%, віком від 16 до 59 - 64,8% та пенсіонерів 22,4%, що свідчить про те що через пару років Луганська область не зможе себе забезпечити достатньою кількістю працюючого населення, що може забезпечити значний спад економіки та відповідно туристичної галузі, оскільки спостерігатиметься старіння населення
	на підприємствах спостерігається збільшення стресових ситуацій, відповідальності, додаткової позаурочної роботи, що відображається на скороченні вільного часу
	зміна персонального доходу, індекс номінальної заробітної плати у 2011 знизився на 2,6% порівняно з 2010 роком, а індекс реальної заробітної плати знизився на 3,7% відповідно за 2011 та 2010 роки, це свідчить про негативну динаміку та про те, що знижується купівельна спроможність потенційних клієнтів, а отже, це приводить до зниження прибутків туристичних підприємств



1	2
<i>Науково-технічні фактори</i>	
технологізація й комп'ютеризація туристичної індустрії, використання глобальної мережі Інтернет на туристичних підприємствах	
Внутрішні фактори розвитку туристичної галузі регіону	
забезпечення сфери туризму кадрами: на території Луганської області існує 2 вищих навчальних закладах, що випускають підготовлених спеціалістів сфери туризму	сезонність, розквіт туризму припадає загалом на 2 сезони весна-літо, спостерігається різке зниження туристичних потоків взимку та в осені, що свідчить про відсутність цікавих туристичних продуктів, спроможних привернути увагу потенційних споживачів у міжсезоння
наявність державних та місцевих нормативно-регуляторних актів розвитку туристичної галузі регіону	низький рівень обслуговування туристів в готелях, ресторанах, санаторно-курортних закладах, цінова політика не співпадає з якістю наданих послуг
багата історико-культурна спадщина та наявність значних природно-рекреаційних ресурсів для розвитку туризму	застосування реклами та засобів масової інформації в просуванні туристичних продуктів недостатнє, не дає належного ефекту, як результат – скорочення кількості відвідувачів.
	більшість підприємств не використовують сучасні розробки комп'ютерних програм системи он-лайн бронювання, оскільки це потребує вкладення значних фінансових ресурсів та спеціальних навичок працівників.
	незадовільний стан туристичної інфраструктури регіону

Джерело: розроблено автором на підставі [8, 9]

Спираючись на дані табл. 4 можна підсумувати, що на сьогоднішній день туристична галузь Луганської області розвивається під впливом переконливої більшості негативних факторів, які фактично гальмують наявні позитивні тенденції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результати проведеного аналізу щодо стану туристичної індустрії Луганської області виявили цілий ряд проблем, а саме:

- скорочення туристичних потоків,
- зменшення кількості та незадовільний стан об'єктів туристичної інфраструктури;
- низький коефіцієнт використання місць тимчасового проживання;
- збитковість готельного господарства регіону;
- декларативний характер та недофінансування регіональних програм розвитку туристичної галузі

Задля усунення окреслених недоліків необхідно у першу чергу:

- спільно із регіональними органами влади, представниками бізнесу і громадськості розробити єдину концепцію розвитку туризму Луганської області, де буде зазначено права і обов'язки кожної сторони та яка поєднуватиме всі наявні нормативно-регуляторні акти у даній сфері;

- розвивати співпрацю з сусідніми регіон в рамках євро регіону «Донбас»;

- диверсифікувати наявні видів туризму та розробити інноваційні туристичні маршрути (у тому числі в рамках транскордонного співробітництва);

- нейтралізувати негативний вплив фактору сезонності за рахунок розробки спеціальних міжсезонних пропозицій по привабливих цінах;

- підвищити рівень обслуговування туристів та збалансувати якість і цінову політику пропонованого тур продукту;

- підвищити інтенсивність та ефективність застосування рекламних ресурсів та розширити кількість каналів просування



туристичного продукту області як на національному так і на міжнародному рівні;

- запровадити використання новітніх інформаційних технологій у діяльності туристичних підприємств регіону.

Реалізація запропонованих заходів надасть можливість підвищити ефективність функціонування туристичних підприємств та дозволить вивести туристичну індустрію Луганської області на належний рівень конкурентоспроможності наряду з провідними туристичними регіонами України.

Література

1. Болдирев О. П. Проблеми розвитку туризму в Луганській області / О. П. Болдирев, К. Р. Габараєва // Вісник СНУ ім. В. Даля – 2012 - № 8 (179) – С. 17-20.

2. Маштакова Н. Культурний туризм Луганської області: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Н. Маштакова // Часопис соціально-економічної географії – 2012 - № 12 – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Chseg/2012_12/Mosht.pdf

3. Карлова О. А. Дослідження туристського потенціалу Луганського регіону України [Електронний ресурс]/ О. А. Карлова, А. М. Шевченко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2009/Economics/45758.doc.htm

4. Клименко О. Ю. Напрями активізації розвитку курортного туризму на Сході України: Аналітична записка [Електронний ресурс]/ О. Ю. Клименко - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1181/>

5. Свірідова Н. Д. Регіональний розвиток туризму: теорія та практика управління: монографія / Н. Д. Свірідова, В. М. Пристюк, С.С. Лискова, О.О. Довгаль – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 212с.

6. Стратегия социально-экономического развития еврорегиона «Донбасс» на период до 2020 года. Одобрена на заседании Совета Еврорегиона «Донбасс» 10 апреля 2012 г., г. Луганск, Украина – Ростов-на Дону (Россия), Донецк (Украина), Луганск (Украина). – 2012 – 138 с.

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

8. Головне управління статистики у Луганській області: офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lg.ukrstat.gov.ua>

9. Статистичний щорічник Луганської області за 2011 рік / за ред. С. Г. Пілієва – Луганськ: Головне управління статистики у Луганській області, 2012. –493 с.

10. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за О. Г. Осауленка – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 559 с.

11. Офіційний сайт Луганської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.loga.gov.ua/>

References

1. Boldirev O. P. Problemi rozvitku turizmu v Lugans'kij oblasti / O. P. Boldirev, K. R. Gabaraeva // Visnik SNU im. V. Dalja – 2012 - № 8 (179) – S. 17-20.

2. Mashtakova N. Kul'turnij turizm Lugans'koї oblasti: suchasnij stan, problemi ta perspektivi rozvitku [Elektronnij resurs] / N. Mashtakova // Chasopis social'no-ekonomichnoї geografії – 2012 - № 12 – Rezhim dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Chseg/2012_12/Mosht.pdf

3. Karlova O. A. Doslidzhennja turists'kogo potencialu Lugans'kogo regionu Ukraїni [Elektronnij resurs]/ O. A. Karlova, A. M. Shevchenko. – Rezhim dostupu: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2009/Economics/45758.doc.htm

4. Klimenko O. Ju. Naprjami aktivizacії rozvitku kurortnogo turizmu na Shodi Ukraїni: Analitichna zapiska [Elektronnij resurs]/ O. Ju. Klimenko - Rezhim dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1181/>

5. Sviridova N. D. Regional'nij rozvitok turizmu: teorija ta praktika upravlinnja: monografija / N. D. Sviridova, V. M. Pristjuk, S. S. Liskova, O. O. Dovgal' – Lugans'k: Vid-vo «Noulidzh», 2012, - 212 s.





6. Strategija social'no-ekonomicheskogo razvitija evroregiona «Donbass» na period do 2020 goda. Odobrena na zasedanii Soveta Evroregiona «Donbass» 10 aprelja 2012 g., g. Lugansk, Ukraina – Rostov-na Donu (Rossija), Doneck (Ukraina), Lugansk (Ukraina). – 2012 – 138 s.

7. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraїni: oficijnij sajt [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Golovne upravlinnja statistiki u Lugans'kij oblasti: oficijnij sajt [Elektronnij

resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.lg.ukrstat.gov.ua>

9. Statistichnij shhorichnik Lugans'koї oblasti za 2011 rik / za red. S. G. Piliava – Lugans'k: Golovne upravlinnja statistiki u Lugans'kij oblasti, 2012. – 493 s.

10. Statistichnij shhorichnik Ukraїni za 2011 rik / za O. G. Osaulenka – K.: TOV «Avgust Trejd», 2012. – 559 s.

11. Oficijnij sajt Lugans'koї oblasnoї derzhavnoї administracii [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.loga.gov.ua/>.

Зеленко Е. А.

Состояние и перспективы развития туризма в Луганской области

В статье определено состояние и перспективы развития туристической отрасли Луганской области. С помощью статистических данных определены основные тенденции функционирования туристической индустрии региона. На основе данных официальных источников идентифицированы нормативно-регуляторные акты, которые напрямую или опосредствовано, влияют на развитие туризма в области. Проведенный анализ позволил определить негативные и позитивные факторы развития отрасли, сформулировать основные проблемы и пути их решения для дальнейшего развития туристической индустрии.

Ключевые слова: туризм, туристическая отрасль, туристическая инфраструктура, анализ, проблемы, факторы развития.

Zelenko O.

Status and prospects of tourism in Luhansk region

The article defines the status and prospects of the development of the tourism industry in Luhansk region. With the help of statistical data it is identified the key trends of the tourism industry functioning in the region. Based on data from official sources normative regulatory acts that directly or indirectly influence the development of tourism in the area is identified. The allowed analysis allows to determine negatively and positive factors of the industry development, to formulate the main problems and their solutions for the further development of the tourism industry.

Keywords: tourism, tourist industry, tourist infrastructure, analysis, problems, factors of development.

Рецензент: Заблодська І. В. – доктор економічних наук, професор, Директор Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Zablodskaya I. – Professor, Ph.D. of Economics, Director of the Institute of economic and legal research Lugansk branch National academy sciences of Ukraine, Luhansk, Ukraine.

e-mail: zablodin@yandex.ru

*Стаття подана
10.11.2013 р.*

ФОРСАЙТ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Статтю присвячено дослідженню форсайту як сучасного методу управління інноваційним розвитком регіону. Виявлено пріоритети регіонального розвитку: короткострокові, середньострокові, довгострокові. Проаналізовано особливості використання методу форсайту в управлінні інноваційним розвитком регіону. Зазначено особливість підходу, розкрито значення та основні складові поняття “форсайт”. Визначено класи методу форсайту та відображені у тривимірній моделі. Сформульовано основні помилки при використанні методу форсайту в управлінні інноваційним розвитком регіону.

Ключові слова: метод, форсайт, інноваційний розвиток, регіон, управління, пріоритет, прогнозування, економіка, система, підхід.

Постановка проблеми. В сучасних умовах одним з основних принципів формування інноваційної економіки є прогнозування та моделювання можливих варіантів розвитку регіональних територіальних одиниць. Розвиток високих технологій забезпечує економічний, політичний та технологічний розвиток країни та регіонів, створюючи передумови для сталого економічного зростання. У сучасній економіці прогнозування займає важливе місце, особливо з урахуванням швидких темпів науково – технологічного розвитку. Одним із сучасних методів прогнозування інноваційного розвитку регіону є форсайт.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню теоретичних основ використання методу форсайту в управлінні інноваційним розвитком регіону присвячені роботи таких вітчизняних вчених–економістів, як Абрамова Ю.Ф., Арсентьєва І.І.[1], Сулашкіна С.С. [2], Семьоновой Н. М. [4], Третьяк В.П. [5].

Метою статті є дослідження форсайту як сучасного методу управління інноваційним розвитком регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональний розвиток здійснюється в рамках, заданих потребами суспільства та економіки, що дозволяє забезпечити бажаний стан розвитку економіки регіону. Вибір найбільш важливих завдань регіонального розвитку дозволяє забезпечити його ефективність. Можна виділити пріоритети регіонального розвитку, а саме [1]:

1. Короткострокові пріоритети управління інноваційним розвитком регіону:

подолання диспропорцій та помилкових парадигм інноваційного розвитку регіону [2];

перебудова системи державного управління інноваційним розвитком регіону;

задоволення поточних потреб населення регіону та вирішення основних завдань інноваційного розвитку регіону.

2. Середньострокові пріоритети управління інноваційним розвитком регіону (3–10 років): модернізація державного управління та регіонального розвитку на основі завершення процесів становлення ринкових відносин, розвитку конкурентного середовища, вдосконалення механізму стимулювання підприємницької діяльності, особливо в науковій галузі регіональної економіки.

3. Довгострокові пріоритети управління інноваційним розвитком регіону (понад 10 років):

забезпечення готовності економіки регіонів та державної системи управління інноваційним розвитком регіону до непередбачуваних різких змін умов середовища;

завершення переходу від сировинної моделі до інноваційної моделі національної економіки, заснованої на знаннях.

Облік даних аспектів, при плануванні інноваційного розвитку регіону, передбачає наявність якісного і точного прогнозу майбутнього розвитку регіону, можливості активного управління регіональним розвитком при використанні сучасних методів,





найбільш поширеним серед яких в світовій практиці є форсайт (табл.1).

Форсайт (от англ. foresight – предвидение) – це методологія національного або регіонального прогнозування, яка базується на відборі науково–технологічних та соціально–економічних напрямів управління розвитком, з урахуванням думок всіх учасників розвитку країни або регіонів відносно можливих напрямів розвитку еко-

номіки та довгострокових пріоритетів в різних галузях [5].

Даний інструмент довгострокового прогнозування перспектив розвитку дозволяє виявити пріоритетні галузі розвитку сфер регіону, визначити ключові технології, які найкращим чином сприяють забезпеченню економічного зростання і конкурентоспроможності регіону.

Т а б л и ц я 1

Особливості використання методу форсайту в управлінні інноваційним розвитком регіону

Признак	Особливості
Форма	Постійно коригований процес прогнозування, результатом якого є документ, який систематично переглядається
Ціль	Інструмент активного впливу на майбутнє регіонального розвитку, прогноз, що включає елементи формування майбутнього шляхом створення загального вигляду процесу у всіх учасників, яке вони прагнуть підтримати своїми діями
Учасники	Експерти з різних сфер діяльності, які пов'язані з тематикою конкретного форсайт – проекту, представники бізнес - спільноти, вузів, наукових організацій та органів влади регіону
Завдання	Оцінка можливих перспектив соціально-економічного розвитку регіону, на основі аналізу існуючих і виявлення майбутніх його тенденцій, досягнутого в регіоні рівня науки і технологій та найбільш ймовірних напрямків вкладення регіональних ресурсів з метою досягнення максимальної ефективності
Методи	SWOT– аналіз, метод мозкового штурму; метод Дельфі; побудова сценаріїв та інші

Особливість підходу – це визначення напрямків розвитку, багатоваріантність сценаріїв формування майбутнього, створення спільного бачення перспективи на базі діалогу між учасниками процесу, виділення «критичних точок» суттєвих змін тенденцій економічного і соціального розвитку.

Форсайт стосується різноманітніших сфер життя суспільства і розрізняється по предмету та багатству використаних і необхідних методів. Форсайт може бути поділений на класи:

за ступенем охоплення проблем – глобальний, національний, регіональний і т. д. (кільцевий зріз – за величиною і рівнем спільності та інтегрованості досліджуваного шару);

за сферами, щодо яких проводиться форсайт – соціальний, економічний, полі-

тичний, науково–технологічний і т. д. (горизонтальний зріз – по соціально–економічним областях, або секторах);

по різних рівнях всередині досліджуваних сфер, наприклад, всередині економічного – це галузевий, кластерний, корпоративний і пр. (вертикальний зріз) [4; с. 112–124].

Можливо поєднання декількох типів форсайту залежно від цілей і завдань дослідження, що відображено тривимірній моделі (рис.1).

Метод форсайту дозволяє зібрати необхідну інформацію про стан і напрями фінансованих державою наукових розробок; створити новий напрям взаємодії між вченими та бізнесом; визначити необхідні ресурси для досягнення поставлених завдань.

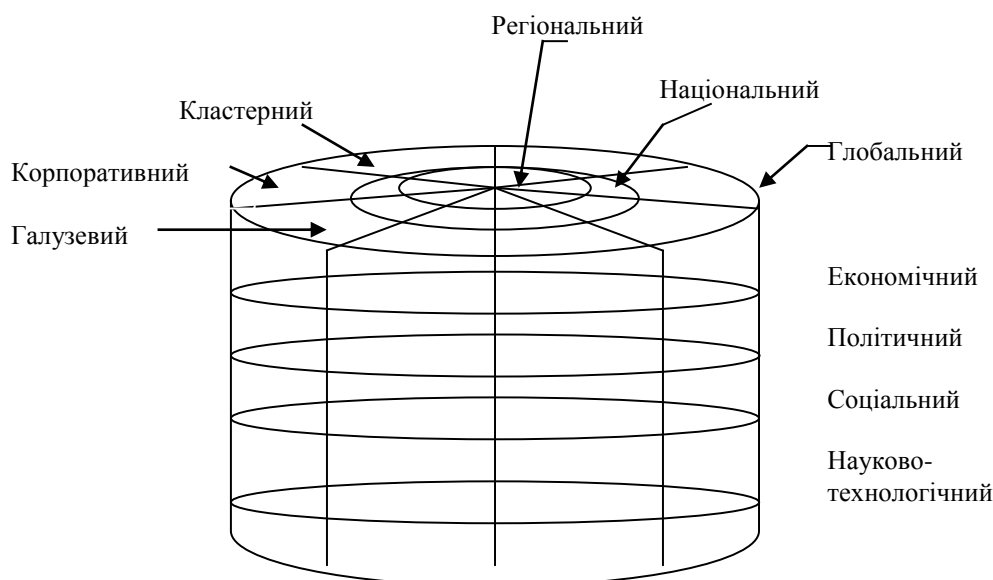


Рис.1. Тривимірна модель поєднання класів методу форсайту

Джерело: розроблено автором на підставі [4]

Але при використанні методу форсайту можуть бути допущені дві найбільш яскраві помилки [6]:

відсутність чітко вираженої політичної волі та формування на її основі цілі та завдань національного та регіонального форсайту; пряме перенесення досвіду використання методу форсайту однієї країни, в реальності іншої.

Ці помилки відображають відсутність зовнішніх рамок довгострокового розвитку і фіксуються на початковому етапі методу форсайту. До інших помилок можна віднести такі як:

можлива підміна довгострокового інноваційного прогнозу «продовженими у майбутнє» поточними трендами. При цьому «прогноз», в кращому випадку, являє собою варіант середньострокового, в гіршому – опис поточних, сьогоденних потреб бізнесу і держави у технологічному розвитку;

отримання зліпка «масової міфології», що відноситься до інноваційного розвитку. Форсайт може стати транслятором набору сподівань (інтелектуальної моди), пов'язаних з розвитком технологій в майбутньому. Подібний ризик зростає у разі надмірно широкого відбору учасників; участі великої кількості зацікавлених груп або великого спектру розглянутих тем, що може призвести до розмивання системи пріоритетів, заміні їх простим підсумовуванням технологічних запитів всіх учасників форсайту. У цьому випадку результат прогнозування не може використовуватися в цілях управління;

«диктат організаційної групи». Може виникнути ситуація, коли основною зацікавленою стороною в проведенні форсайту виявиться організаційна група. В цій ситуації результати опитувань та інтерпретація отриманих результатів можуть виявитися не більше ніж відображенням уявлень і очікувань організаційної групи.

Цілком очевидно, що адекватні та практичні результати в проекті українського форсайту можуть бути отримані тільки при системному підході - коли результати всіх регіональних проектів: Дельфі, опитувань, аналітичних досліджень, публічного уявлення, ціннісних переконань, моделювання соціальних та економічних трендів і т.д. будуть втілені в базовий сценарій в супроводі з набором альтернативних сценаріїв розвитку, які задають ризики розвитку науки і технології в Україні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Забезпечення відродження економіки України та її сталого розвитку може бути досягнуто тільки шляхом активізування зусиль регіонів щодо використання внутрішніх резервів зростання та сприяння досягненню загальнодержавних цілей. Сталий розвиток економіки України може бути досягнутим тільки завдяки ефективному шляху розвитку її регіонів. Таким ефективним шляхом розвитку є інноваційний розвиток регіонів України, який може бути досягнутий тільки шляхом використання методу форсайту.



Література

1. Абрамов Ю.Ф., Арсентьева И.И. Регионоведение России/ Ю.Ф. Абрамов, И.И. Арсентьева. – Иркутск: ИГУ, 2006. – 164 с.
2. Доктрина регионального развития Российской Федерации: макет – проект: монография/ [Сулашкин С.С. и др.]; под общ. ред. Малчинова А.С.; Центр проблемного ан. и гос. – упр. проект. – М.: Научный эксперт, 2009. – 256 с.
3. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года. – М. – № 2473п-П7. – 05.08.2005.
4. Семёнова Н. Н. Форсайт в условиях глобализации / Н.Н. Семёнова // Информационное общество, 2008. – № 3-4. – С.112 – 124.
5. Третьяк В.П. Форсайт в вопросах и ответах / В.П. Третьяк // М: ИСПП, 2007. – 265 с.
6. UNIDO Technology Foresight Manual: Organization and Methods. – Vienna.: United Nations Industrial Development Organization. – Volume 1. – 2005. – 246 pp.

Ключникова К. Г.

Форсайт как современный метод управления инновационным развитием региона

Статья посвящена исследованию форсайта как современного метода управления инновационным развитием регион. Выявлены приоритеты регионального развития: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные. Проанализированы особенности использования метода форсайта в управлении инновационным развитием региона. Отмечена особенность подхода, раскрыто значение и основные составляющие понятия "форсайт". Определены классы метода форсайта и отражены в трехмерной модели. Сформулированы основные ошибки при использовании метода форсайта в управлении инновационным развитием региона.

Ключевые слова: метод, форсайт, инновационное развитие, регион, управления, приоритет, прогнозирование, экономика, система подходит.

Klyuchnikova K.

Foresight as modern method of innovative development management in region.

The article was devoted to researching of foresight as a modern method of innovative development management in the region. Priorities of the regional development were identified: short-term, medium-term, long-term. The features of the foresight method in innovative development management in the region were analyzed. The features of the approach was noted, the value of definition and the main components of the concept of "foresight" were disclosed. The classes of foresight method were identified and their reflection in a three-dimensional model was made. The basic mistakes using the foresight in the innovative development management in the region were formulated.

Keywords: method, foresight, innovative development, region, management, priority, forecast, economy, system, approach.

Рецензент: Заблодська І. В. – доктор економічних наук, професор, Директор Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Zablodskaya I. – Professor, Ph.D. of Economics, Director of the Institute of economic and legal research Lugansk branch National academy sciences of Ukraine, Luhansk, Ukraine.
e-mail: zablodin@yandex.ru

References

1. Abramov Yu.F., Arsenteva I.I. Regionovedenie Rossii/ Yu.F. Abramov, I.I. Arsenteva. – Irkutsk: IGU, 2006. – 164 s.
2. Doktrina regionalnogo razvitiya Rossijskoj Federacii: maket – projekt: monografiya/ [Sulashkin S.S. i dr.]; pod obshh. red. Malchinova A.S.; centr problemnogo an. i gos. – upr. projekt. – M.: Nauchnyj ekspert, 2009. – 256 s.
3. Osnovnye napravleniya politiki Rossijskoj Federacii v oblasti razvitiya innovacionnoj sistemy na period do 2010 goda. – M. – № 2473p-p7. – 05.08.2005.
4. Semyonova N. N. Forsajt v usloviyah globalizacii / N.N. Semyonova // Informacionnoe obshhestvo, 2008. – № 3-4. – s.112 – 124.
5. Tretyak V.P. Forsajt v voprosax i otvetax / V.P. Tretyak // M: IEPP, 2007. – 265 s.
6. UNIDO technology foresight manual: organization and methods. – Vienna.: United Nations Industrial Development Organization. – Volume 1. – 2005. – 246 p.

*Стаття подана
25.10.2013 р.*



ІДЕЯ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНО - ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

В статі досліджені питання просторового регіонального розвитку економіки України на основі реалізації фінансового механізму. В роботі пропонується внести нормативно – правові зміни у діяльність законодавчої та виконавчої влади України на основі розробки генеральної стратегії соціально - економічного розвитку регіонів України в тому числі і при реалізації фінансової політики. Результатом дослідження є формування основних принципів генеральної стратегічної концепції регіонального розвитку країни. Запропонована стратегія розвитку України дозволить сформувати основні принципи дій в напрямку відтворювання та економії ресурсів, рішення проблем міграції та інфраструктурного забезпечення.

Ключові слова: територія, держава, регіональна політика, фінансовий механізм, стратегія розвитку, соціальна політика, економічний розвиток, ринкові реформи, економічне співробітництво.

Постановка проблеми. До складу України входять 24 області, АР Крим, два міста республіканського підпорядкування: Київ та Севастополь. Всього ж в державі існує близько 12 тис. різних територіальних утворень. Різні території України мають свої особливості і відмінності, як в економічному розвитку, так і в соціальному, історичному, мовному та ментальному аспекті. На сьогодні в Україні склалися реальні передумови для розробки та реалізації соціально - економічної політики, як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Саме відсутність власної регіональної політики в її недалекому минулому призвела до значних диспропорцій у регіональній структурі економіки держави і нагромадження економічних і соціальних проблем [1].

Значною мірою розвиток такого процесу пов'язане з відсутністю ефективних механізмів стримування та пом'якшення дії об'єктивних факторів диференціації регіонального розвитку, й ефективного стимулювання діяльності місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та населення щодо прискореного розвитку регіонів на основі більш повного використання їх природного, економічного, трудового, наукового потенціалів [2,3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти використання фінансового механізму у проведенні державної та регіональної економічної політики відобразили в своїх працях Л. Безчасний, В. Гейсець, С. Глазьев, І. Грабинський, В.

Слейко, Б. Кульчицький, М. Крупка, І. Лукінов, П. Нікіфоров, Ю. Ніколенко, Ю. Пахомов, О. Петрук, Т. Пятаченко, В. Приймак, С. Реверчук, Ф. Філіпенко, Т. Футало, В. Шевчук та ін. [1-5]

Проте, незважаючи на існування глибоких та різнопланових досліджень у сфері фінансового забезпечення розвитку держави, на разі відсутні інтегральні дослідження з проблематики державного регулювання регіональних систем. Процес поглиблення ринкових реформ пов'язаний із підвищенням ролі регіональних чинників у економічних процесах, що вимагає дієвого використання можливостей фінансового механізму соціально – економічного розвитку регіонів. У складі регіональної політики досягається комплексний підхід до ефективного використання фінансових чинників та розвиток грошово-кредитного механізму державної економічної політики.

Безсистемність державної діяльності в цій сфері стала однією з важливих причин стримування комплексного соціально - економічного розвитку та стабільності в державі, ускладнення умов для зміцнення позицій держави в міжнародному економічному співробітництві, повільного здійснення ринкових перетворень на місцях, виникнення та загострення соціальних, економічних, екологічних та інших проблем.

Можливо, рішення вищевикладених проблем, ховається у відсутності генеральної стратегії держави соціально - еконо-





мічного розвитку регіонів України в тому числі і при реалізації фінансової політики.

Мета дослідження. Генеральна стратегія соціально - економічного розвитку регіонів України може бути заснована на розробці схеми просторового розвитку країни, основним завданням якої є функціональне зонування території України. Основними напрямками побудови такої схеми є:

позначення типів територій і регіонів з метою формування диференційованої економічної, соціальної та регіональної політики щодо них;

опис функціональних пристроїв і прогноз соціально - економічного розвитку основних геостратегічних регіонів країни;

формування основних напрямів розвитку системи розселення в країні;

позначення напрямку міграційних потоків і створення умов для розробки механізмів управління міграційними потоками;

здійснення територіальної синхронізації основних інфраструктурних стратегій (транспортної, енергетичної).

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка схеми просторового розвитку країни потребуватиме планування розміщення об'єктів капітального будівництва різного рівня (в тому числі енергетичних систем державного значення, використання атомної енергетики, оборони та безпеки, транспорту, шляхів сполучення, інформатики та зв'язку, космічної діяльності та інших), розвиток і розміщення зон різного призначення (природоохоронних, з особливими умовами використання та інших), розвиток територій об'єктів культурної спадщини та інших територій особливого регулювання, передбачених законодавством [7,8].

Розробка схеми просторового розвитку України повинна проходити в тісному взаємозв'язку з Законом України "Про регулювання містобудівної діяльності", документами територіального планування всіх рівнів, включаючи схеми територіального розвитку України, областей, районів і генеральних планів міст.

Підготовка генеральної схеми просторового розвитку повинна бути здійснена в стислі терміни протягом 3- х, 5- ти років.

При формуванні схеми просторового розвитку України особливу увагу слід приділити прийняттю базових нормативних правових актів, що забезпечують ефективну регіональну політику, що відповідає сучасним умовам. Очевидна необхідність прийняття законопроектів «Про просторовому розвитку України» та «Про основи державного регулювання регіонального розвитку України». У законопроект «Про просторовому розвитку України» мають бути включені положення про принципи побудови Генеральної схеми просторового розвитку України (розміщення інфраструктурних об'єктів, територіальних органів державної виконавчої влади, великих соціальних об'єктів та установ державного значення, функціонального зонування території та ін.) Законопроект має визначати порядок узгодження Генеральної схеми просторового розвитку з суб'єктами регіонального розвитку та великими муніципальними утвореннями. У законопроекті «Про основи державного регулювання регіонального розвитку України» доцільно визначити цілі, завдання та основні напрями регіонального розвитку; принципи, методи і форми сучасної регіональної політики; формування і витрачання бюджетних коштів, які забезпечують збалансованість і ефективність регіонального розвитку; провести диференціацію регіонів з урахуванням їх специфіки і впливають з цього особливостей у правовому регулюванні.

При цьому необхідно пов'язати прийняття даних правових нормативних актів з вирішенням інших, пов'язаних з ними завдань. Йдеться, насамперед, про доповнення до законодавства, що регулює підприємницьку та інноваційну діяльність, цінове і тарифне регулювання, інвестиційну політику, міжбюджетні відносини, адміністративно - територіальний устрій.

Необхідно прийняття законів, що забезпечують впровадження принципів регіонального програмування та планування (визначення статусу стратегічних документів, забезпечення наступності діяльності),

підвищення ефективності та відповідальності регіональної влади і управління в питаннях успішного розвитку підвідомчих територій.

Нагальною потребою є також визначення єдиних підходів підтримки регіонів відповідно до конституційних принципів державного устрою України.

Успішна реалізація завдань регіонального розвитку тісно пов'язана з тим, наскільки повно в Україні вирішена проблема адміністративно - територіального устрою. До цих пір в Україні так і не прийняті закони, що визначають порядок формування адміністративних меж регіонів і загальні принципи адміністративно - територіального устрою всередині регіонів.

Формування правової бази для забезпечення і функціонування окремих типів територій (особливе геополітичне становище окремих територій, межі яких збігаються з державним кордоном України; автономне становище республіки Крим; наявність закритих адміністративно - територіальних утворень; наявність найважливіших геостратегічних ресурсів у Донецькій і Дніпропетровській областях, а також особливе гео економічне положення ряду регіонів - ці та інші схожі за своєю природою фактори обумовлюють необхідність особливої правової політики щодо названих територій, а також закріплення можливості особливого порядку рішення у них питань місцевого значення, причому не обов'язково у формі місцевого самоврядування).

Зокрема, необхідне зміцнення нормативно - правової бази прикордонного співробітництва, в тому числі розробка законопроектів «Про транскордонне співробітництво з Російською федерацією», приєднання України до Додаткового протоколу Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями .

Також необхідно розвиток нормативно - правової бази, що регулює механізм приватно - державного партнерства (законодавство про концесії, про надання бюджетних гарантій за некомерційним ризикам, про участь роботодавців у складанні

навчальних планів і програм навчальних закладів і т.д.).

Необхідна розробка і вдосконалення законодавства, спрямованого на поліпшення демографічної та міграційної ситуації на регіональному рівні України.

Для реалізації Стратегії необхідно вдосконалення системи державного моніторингу регіональних соціально - економічних показників. Завдання моніторингу:

оцінка рівня соціально - економічного розвитку регіонів, муніципальних утворень, в залежності від їх функції в просторової організації країни. Введення системи статистики для міських округів і міських поселень. Нова система показників повинна дозволяти проводити оцінку інфраструктурних можливостей для реалізації великих інвестиційних проектів у регіонах і муніципальних утвореннях, виявляти формальних і неформальних бар'єрів для ведення бізнесу (у тому числі формування конкурентоспроможних економічних кластерів) та здійснення інвестиційних проектів, об'єктивно оцінювати необхідність федеральної підтримки регіону або муніципального освіти;

оцінка діяльності регіональних органів влади з проведення соціально - економічних, бюджетної та адміністративної реформ, збір інформації та аналіз стану нормативно - правової бази на регіональному та місцевому рівнях, оцінка реалізації регіональних програм соціально - економічного розвитку,

моніторинг стану трудового, демографічного і міграційного балансів територій, розвитку етно-концесійної співпраці в них.

Проведення регіональної політики неможливе без формування системи державних організаційно - фінансових інститутів, що відповідають за окремі напрями реалізації Стратегії соціально - економічного розвитку регіонів України. Такими інститутами можуть стати міжвідомчі комісії різної спрямованості дій. Наприклад, міжвідомча комісія при Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово - комунального господарства.

Завданнями Комісії можуть стати:





розгляд пропозицій органів державної влади, органів місцевого самоврядування, громадських та наукових організацій за змістом і механізмом реалізації Стратегії;

координація діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, громадських та наукових організацій з питань розробки реалізації стратегій соціально - економічного розвитку регіонів;

розгляд і подання в установленому порядку Президентові і в Уряд України пропозицій щодо нормативного та правового забезпечення реалізації Стратегії та пропозицій щодо створення механізмів узгодження пріоритетів соціально - економічного розвитку регіонів і регіональних аспектів галузевих стратегій;

розгляд за дорученнями Президента та Уряду України проектів міжнародних договорів України, які зачіпають зміст або реалізацію стратегій регіонального розвитку, організацію розробки відповідних пропозицій та експертних висновків, участь у міжнародному співробітництві з цих питань;

затвердження переліку пріоритетних регіональних (міжрегіональних) проектів державного значення з метою їх подальшого включення у державні цільові програми регіонального розвитку та адресну інвестиційну програму;

узгодження проекту «Стратегії соціально - економічного розвитку регіонів» для внесення в установленому порядку в Уряд України.

Діяльність Комісії повинна бути продовжена і після розробки і затвердження Стратегії. Основними завданнями Комісії поряд із завданнями координації мають стати:

оцінка реалізації Стратегії і подальша її коригування;

внесення пропозицій щодо зміни Стратегії;

підготовка проектів та внесення змін у нормативні правові акти, що регулюють соціально - економічний розвиток регіонів України;

розгляд територіальних аспектів проведених економічних і соціальних реформ

з метою запобігання негативних наслідків їх проведення для регіонів України.

Іншим інструментом регіонального розвитку мають стати державні цільові програми. Такі програми повинні бути двох видів: спрямовані на вирішення завдання стимулювання соціально - економічного розвитку (наприклад, забезпечення прискореного економічного зростання в геостратегічне важливих регіонах країни) і спрямовані на вирішення завдання забезпечення відтворення ресурсів розвитку (у тому числі, на вирішення проблем кризових територій). Відносно двох видів програм повинні бути вироблені вимоги ефективності згідно з типологією регіонів і специфікою розв'язуваних завдань. При цьому необхідно забезпечити перехід від підтримки конкретних регіонів до вирішення системних проблем.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Державні цільові програми регіонального розвитку мають бути побудовані на таких принципах:

1. Принцип взаємозв'язку і наступності програм. Програми та проекти по кожному етапу реалізації повинні бути взаємопов'язані по важливості справ і підсилювати один одного.

2. Принцип нарощування зусиль. Необхідно забезпечити відтворення ресурсів по ходу реалізації стратегії, тобто, можливість використовувати на наступних етапах ресурси, що утворилися на попередніх етапах.

3. Принцип економії ресурсів. При розробці програм важливо, щоб ефект від їх реалізації був ширший, ніж безпосереднє рішення програмних завдань. Мова йде про створення спільних сприятливих соціальних, технологічних, інституційних та організаційних умов, що підвищують загальну ефективність економіки, соціальної сфери.

4. Принцип «середовищного впливу». Програми повинні бути спрямовані на формування умов для вирішення певного роду проблем (наприклад, рішення проблем міграції за рахунок створення найбільш сприятливих умов життєдіяльності та формування нових робочих місць), а не на пряме усунення проблеми.

5. Принцип інфраструктурного забезпечення. Ефективність програм визначається змінами в організаційній та інституційній сферах.

У світовій практиці існує ряд інших механізмів соціально-економічного розвитку регіонів: фонди регіонального розвитку та підтримки проблемних територій, планові контракти між державою і регіонами, агенції регіонального розвитку, національні інститути територіального та міського планування. Проте дані напрямки досліджень будуть проведені в наступних публікаціях.

Література

1. Слейко В. Аналіз впливу інвестицій на розвиток економіки Західного регіону України / В. Слейко, Б. Кишакевич // Регіональна економіка: Науково - практичний журнал. – 04/2002. – №2. – С. 74-79.

2. Безчасний Леонід К. Формування інноваційної моделі економічного зростання в Україні / Л.К. Безчасний, В.П. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 07/2002. – №7. – С. 7-15.

3. Грабинський І.М. Реалізація політики сталого економічного розвитку в країнах ЄС: досвід для України / І.М. Грабинський, Ю.Б. Федунь // - Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. - № 691. С. 86-93.

4. Глазьев С.Ю. «Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса». – М: Экономика, 2010. – 255 с.

5. Кульчицький Б. Концептуальна оцінка економічної системи у контексті її порівняльного аналізу / Б. Кульчицький // Вісник львів. ун-ту Серія екон. 2008. Вип. 39. С. 17-20.

6. Крупка М. Проблеми соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації / М. Крупка, В. Дорош // Формування ринкової економіки в Україні: збірник наукових праць / відп. ред.: С.М. Панчишин. – Львів: Львівський нац. ун-т ім. І. Франка, 2009. – Вип. 19: Фінансово - економічні проблеми розвитку України. – 2009. – С. 62-72.

7. Нікіфоров П.О. Чинники активізації транскордонного співробітництва / П.О. Нікіфоров, Н.А. Чемісова // Регіональна економіка: Науково - практичний журнал. – 01/2007. – №1. – С.35-43.

8. Лукінов І.І. Економічні трансформації на прикінці 20-го сторіччя. [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://zakoni.com.ua/>

References

1. Jelejko V. Analiz vplyvu investycij na rozvytok ekonomiky Zahidnogo regionu Ukrai'ny / V. Jelejko, B. Kyshakevych // Regional'na ekonomika: Naukovo - praktychnyj zhurnal. – 04/2002. – №2. – S. 74-79.

2. Bezchasnyj Leonid K. Formuvannja innovacijnoi' modeli ekonomichnogo zrostannja v Ukrai'ni / L.K. Bezchasnyj, V.P. Mel'nyk // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 07/2002. – №7. – S. 7-15.

3. Grabyns'kyj I.M. Realizacija polityky stalogo ekonomichnogo rozvytku v kraj'nah JeS: dosvid dlja Ukrai'ny / I.M. Grabyns'kyj, Ju.B. Fedun' // - Visnyk Nacional'nogo universytetu «L'vivs'ka politehnika». – 2010. - № 691. S. 86-93.

4. Glaz'ev S.Ju. «Strategija operezhajushhego razvitija Rossii v uslovijah global'nogo krizisa». – М: Jekonomika, 2010. – 255 s.

5. Kul'chyc'kyj B. Konceptual'na ocinka ekonomichnoi' systemy u konteksti i'i' porivnjal'nogo analizu / B. Kul'chyc'kyj // Visnyk I'viv. un-tu Serija ekon. 2008. Vyp. 39. S. 17-20.

6. Krupka M. Problemy social'no-ekonomichnogo rozvytku Ukrai'ny v umovah globalizacii' / M. Krupka, V. Dorosh // Formuvannja rynkovoї ekonomiky v Ukrai'ni: zbirnyk naukovyh prac' / vidp. red.: S.M. Panchyshyn. – L'viv: L'vivs'kyj nac. un-t im. I. Franka, 2009. – Vyp. 19: Finansovo - ekonomichni problemy rozvytku Ukrai'ny. – 2009. – S. 62-72.

7. Nikiforov P.O. Chynnyky aktyvizacii' transkordonnogo spivrobitnyctva / P.O. Nikiforov, N.A. Chjemisova // Regional'na ekonomika: Naukovo -



praktychnyj zhurnal. – 01/2007 . – №1 . – S. 35-43.

8. Lukinov I. I. Ekonomichni transformacii' na prykinci 20-go storichchja. [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu - <http://zakoni.com.ua/>

Розмыслов А. Н.

Идея пространственного развития Украины на основе финансового механизма социально - экономического развития регионов

В статье исследованы вопросы пространственного развития Украины на основе реализации финансового механизма экономического роста регионов. В работе предлагается внести нормативно - правовые изменения в деятельность законодательной и исполнительной власти Украины на основе разработки генеральной стратегии социально - экономического развития регионов Украины, в том числе при реализации финансовой политики. Результатом исследования является формирование основных принципов генеральной стратегической концепции регионального развития страны. Предложенная стратегия развития Украины позволит сформировать основные принципы действий в направлении воспроизводства и экономии ресурсов, решение проблем миграции и инфраструктурного обеспечения.

Ключевые слова: территория, государство, региональная политика, финансовый механизм, стратегия развития, социальная политика, экономическое развитие, рыночные реформы, экономическое сотрудничество.

Rozmyslov A.

The idea of the spatial development of Ukraine on the basis of the financial mechanism of the socio - economic development of the regions

In this paper the issues of spatial development of Ukraine on the basis of the financial mechanism of regional economic growth. The paper proposes to make normative - legal changes in the activities of the legislative and executive bodies of Ukraine on the basis of the development of socio - economic development of the regions of Ukraine, including the implementation of financial policies. The result of the study is to develop the basic principles of the general strategic framework for regional development of the country. The proposed strategy of Ukraine will form the basic principles of action towards reproduction and conserve resources, problem solving migration and infrastructure support.

Keywords: the territory of the state, regional policy, the financial mechanism, strategy development, social policy, economic development, market reforms, economic cooperation.

Рецензент: Житний П. Є. – доктор економічних наук, завідувач кафедри «Фінанси, облік та банківська справа» Луганського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Jytnyy P. – Professor, Ph.D. of Economic, Head of Finance, Accounting and Banking Department Lugansk National Taras Shevchenko University, Luhansk, Ukraine.

e-mail: info@luguniv.edu.ua

*Стаття подана
15.09.2013 р.*



НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Підсумки проведення засідання «Круглого столу» з проблем оподаткування, присвяченого 10-річчю кафедри оподаткування СНУ ім. В. Даля та IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Національний податковий простір: пріоритети та суспільні цінності»

Сьомого листопада 2013 року в Східноукраїнському національному університеті імені Володимира Даля проведено урочисте засідання «Круглого столу», який цього року було присвячено 10-річчю заснування кафедри оподаткування СНУ ім. В. Даля.

Кафедра щорічно організовує наукові зустрічі за актуальними питаннями оподаткування регіонального, всеукраїнського та світового масштабу. Підтримку в проведенні заходу надають Головне управління Міністерства доходів та зборів України в Луганській області, Департамент економічного розвитку і торгівлі, Управління соціально-економічного розвитку Луганської обласної державної адміністрації та Луганська філія Інституту економіко-правових досліджень НАН України. В обговоренні питань Круглого столу прийняли участь науковці СНУ ім. В. Даля, Луганського національного аграрного університету, Луганського національного університету імені Тараса Шевченка.

Серед зарубіжних партнерів, які привітали кафедру з ювілеєм були Курська філія Фінансового університету при Уряді Російської Федерації (м. Курськ, Росія), Університет «Професора доктора Арсена Златарова» (м. Бургас, Болгарія), Інститут менеджменту (м. Будапешт, Угорщина), Інститут соціально-економічних та енергетичних проблем Півночі Комі-Наукового Центру Уральського відділення Російської академії наук (м. Сиктивкар, Республіка Комі, Росія).

Свої вітання кафедрі висловлювали керівники структурних підрозділів Головного управління Міністерства доходів та зборів України в Луганській області, Луганської митниці Міністерства доходів та зборів України, Головного управління Державної казначейської служби України в Луганській області та Управління надходжень доходів Пенсійного фонду України в Луганській області. Крім того, до засідання були залучені випускники спеціальності «Оподаткування», які вже є провідним фахівцями територіальних органів Міністерства доходів та зборів України в Луганській області та бюджетоформуючих луганських підприємств.

Ювілейне засідання «Круглого столу» проводилося за декількома тематичними на-

прямками, які розкривали найбільш актуальні проблеми сучасної сфери оподаткування: аспекти соціалізації економіки, податкове регулювання демографічних процесів у суспільстві, встановлення партнерських відносин та діалогу між представниками бізнесу та влади, впровадження пенсійної реформи тощо. Значну увагу учасники засідання приділили обговоренню нововведень до Митного кодексу України, способів покращення митної політики та забезпечення митної безпеки України.

«Усі дії податкової служби направлені на підтримку, захист та покращення умов для легальної діяльності підприємств, – зазначив заступник начальника Головного управління Міністерства доходів і зборів у Луганській області Віталій Немцев. - Першим кроком для досягнення балансу між інтересами влади та бізнесу стала кодифікація податкового законодавства та одночасне спрощення правил адміністрування платежів».

Запекла дискусія була розгорнута з приводу пенсійної реформи, зокрема, питанням щодо фактичного наповнення грошовими коштами Пенсійного фонду України.

В рамках «Круглого столу» було проведено IV Міжнародну науково-практичну конференцію, організаторами якої виступили Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля; Луганська обласна державна адміністрація; Територіальні органи Міністерства доходів і зборів України в Луганській області; Луганська міська рада; Луганська філія Інституту економіко-правових досліджень НАН України; ДУ НДІ соціально-трудових відносин; Новосибірський державний університет економіки та управління; Курська філія фінансового університету при Уряді РФ; Університет «Професора доктора Арсена Златарова»; ПОУ ВПО «Іжевський інститут управління»; L&J Techtrading Sp. z o.o.4, College of Dunaújváros, Громадська організація «Фонд розвитку науки Луганщини».

У роботі конференції прийняли участь більш 70 осіб з України, Росії, Угорщини, Болгарії та Польщі. Крім професорсько-викладацького складу СНУ ім. В. Даля, представників місцевої влади, керівників бюджето-





утворюючих підприємств на засіданні була широко представлена наукова молодь України.

За результатами «Круглого столу» були надані пропозиції за такими напрямками:

Податковий простір сучасності: орієнтири суспільного розвитку:

– сприяти подальшому вдосконаленню механізму виявлення податкових правопорушень, що є необхідним на сьогодні, оскільки, досконалий та ефективний механізм виявлення податкових правопорушень безпосередньо впливає на надходження коштів до Державного та місцевих бюджетів, а отже – і на виконання державою, органами місцевого самоврядування своїх завдань і функцій;

– обґрунтувати адекватну наукову концепцію і модель розвитку системи акцизного оподаткування, що має надзвичайне важливе значення в практиці стимулювання високоефективної легальної діяльності підакцизних виробництв, без чого неможливо забезпечити високі надходження до бюджету;

– задіяти стимулюючі податкові інструменти державного регулювання, що здатні ефективно впливати на темпи мобілізації доходів місцевих бюджетів, є важливим завданням для держави. Потрібно забезпечити, як найбільше зростання доходів населення, стабільне збільшення податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів та створення кращих передумов для сталого соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

Система національних цінностей і пріоритетів в умовах гармонізації податкової системи України:

– означити необхідність гармонізації національного податкового законодавства, що диктується відсутністю єдиної законодавчої та нормативної бази оподаткування, чисельністю нормативних документів і частою невідповідністю законів і підзаконних актів, що регулюють податкові відносини, а також законів, які відносяться до інших галузей права, але вторгаються в питання регулювання податкових відносин, існування правових прогалин і відсутність достатніх правових гарантій для учасників податкових відносин;

– гармонізувати податкове законодавство України з законодавством ЄС про непряме оподаткування шляхом обрання такої форми виконання вимог директив ЄС, яка може забезпечити системне внесення змін і доповнень до законодавства України;

– вдосконалювати податкову систему України за допомогою наступних заходів: забезпечення більш рівномірного розподілу по-

даткового тягаря між платниками податків; гармонізація відносин між платниками податків та контролюючими органами; вирівнювання умов оподаткування шляхом використання податкових пільг винятково як інструмента реалізації регулюючої функції податків, а також знаряддя проведення інвестиційної та структурної політики; своєчасність та повнота роз'яснення контролюючими органами податкового законодавства відповідно до потреб користувачів.

Національна податкова уніфікація: ідентичність соціальним цінностям:

– посилити соціальну складову при реалізації вітчизняної податкової політики, маючи на меті зменшення нерівності в розподілі доходів фізичних осіб, зміну порядку оподаткування доходів малозабезпечених сімей з урахуванням сукупного сімейного доходу із наданням пільги зі сплати податків у разі, якщо вона є меншою за прожитковий мінімум на одну особу;

– забезпечити досягнення економічної рівноваги між державним регулюванням через систему оподаткування, завдяки прискоренню темпу розвитку малого бізнесу в різних сферах народного господарства, створенню середнього соціального класу суспільства та встановленню оптимально-максимального рівня наповнення бюджету держави за рахунок малого бізнесу. При цьому соціально-економічна ефективність має відігравати важливу роль у реформуванні оподаткування суб'єктів малого та середнього бізнесу;

– розробити нормативний документ з регулювання бухгалтерського обліку у страховиків, максимально наближений до МСФЗ 4 «Страхові контракти», та грамотно поєднуючи бухгалтерські міжнародні стандарти, що зможе забезпечити повноту та детальність українського законодавства, яке відповідає вимогам часу і світового фінансового ринку.

Соціальні загрози та бюджетно-податкова безпека України:

– сформувати ефективну систему податкового менеджменту, яка необхідно базувати на трьох взаємодіючих фінансово-бюджетних сферах діяльності: 1) оцінюванні планових, фактично виконаних і прогнозованих обсягів податкових зобов'язань суб'єктів податкових правовідносин; 2) прийнятті науково-обґрунтованих важелів поточного втручання в хід виконання бюджетів держави стимулюючого характеру; 3) застосуванні санкційних заходів впливу держави на порушення норм податкового законодавства;

– посилити моніторингу ризиків для підтримання податкової безпеки завдяки регулюванню ставки оподаткування (зниження, підвищення, диференціація) і бази оподаткування (через включення або виключення окремих операцій з бази оподаткування) та перекладання податків (через узгодження механізмів справляння прямих і непрямих податків, особливості оподаткування доходів громадян).

Національні податкові стратегії управління економікою та тактика їхньої реалізації:

– розробити напрями, критерії, моделі оптимального податкового планування підприємств; обґрунтувати застосування методів фінансового планування, методів оптимізації планових рішень; запровадити схеми організації податкового планування по кільцевому принципу та відповідні організаційної структури управління підприємством;

– використовувати при розробці національної податкової стратегії напрями збалансування рівня податкового навантаження між усіма регіонами України відповідно до обсягів валового внутрішнього продукту, з урахуванням концентрації суб'єктів господарювання на певних територіях, соціально-економічних умов; оптимізації кількості бюджетних програм та головних розпорядників бюджетних коштів; поліпшення стану місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин в рамках територіальних громад;

– прийняти заходи усунення системних недоліків податково-бюджетної політики, враховуючи економічні завдання, як забезпечення економічного зростання, ослаблення циклічності виробництва, ліквідацію диспропорцій у розвитку, подолання інфляційних процесів; соціальні – перерозподіл національного доходу на користь певних соціальних груп, шляхом стимулювання зростання прибутку і недопущення падіння доходів населення; фіскальні – підвищення доходів держави; міжнародні – зміцнення економічних зв'язків з іншими країнами, подолання несприятливих умов для платіжного балансу.

Митна політика України: інтеграція та регулювання:

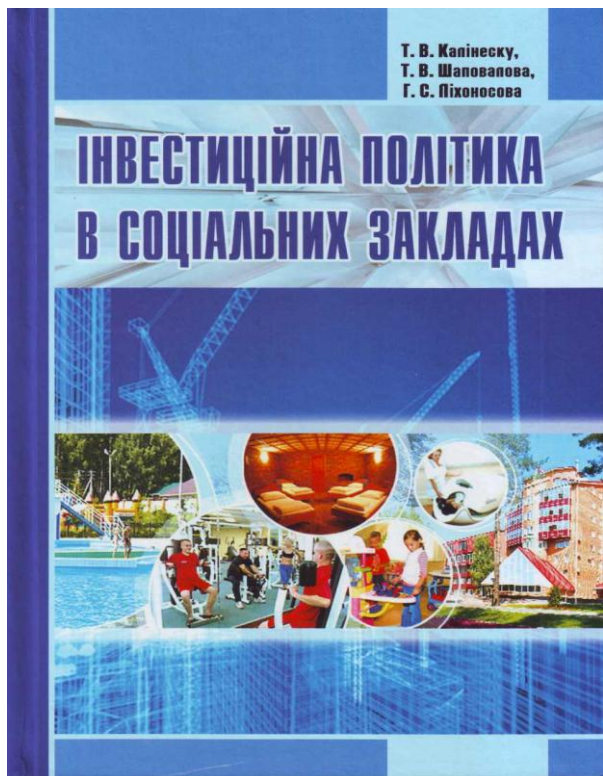
– вдосконалити процедуру проведення митного аудиту шляхом: розроблення і законодавчого врегулювання механізму проведення комплексних перевірок суб'єктів господарювання фахівцями Міндоходів; затвер-

дження єдиної форми акту виїзної планової перевірки з питань перевірки податкового, митного, валютного та іншого законодавства, використання трансферного ціноутворення в боротьбі зі схемами мінімізації в оподаткуванні, зокрема, врегулювання механізму корегування вартості продукції, яка перетинає кордон у разі її зміни на виконання вимог Податкового кодексу України; раціональних змін Митного кодексу в частині доповнення вимог щодо відповідності ціни продукції, яка реалізується пов'язаним особам на експорт рівню звичайної, тобто справедливої ціни, зменшення кількості перевірок, підвищення їх якості шляхом всебічного, повного вивчення операцій; прискорення обміну інформацією між державами; створення єдиної електронної інформаційної системи, яка міститиме дані податкового і митного обліку, забезпечення єдиної державної податкової та митної політики в частині адміністрування податків, зборів і митних платежів; отримання задовільного заміщення накопичувальної пенсії, яка має бути багаторівневою, поєднувати у собі накопичувальні та солідарні принципи.

– означити головні критерії встановлення ставок мита з урахуванням економічних інтересів держави, національних виробників і споживачів, можливість та доцільність заміни імпортової продукції вітчизняною; заохочення імпорту товарів у залежності від ступеня їх обробки; доцільність обмеження імпорту окремих товарів, підвищення прибутків держбюджету від імпорту; можливість маневрування рівнем мита у ході міждержавних торговельних переговорів для одержання зустрічних поступок у механізмі митно-тарифного регулювання.

В рамках «Круглого столу» було проведено декілька масштабних презентацій, присвячених досягненням кафедри «Оподаткування» за десятирічний період її існування, концепції подальшого розвитку на 2013-2023 рр., в якій означено основні шляхи на аспекти запланованого розвитку кафедри, що оговорені, затверджені на засіданні кафедри та має статус офіційної доктрини розвитку кафедри, а також презентацію щодо особистих досягнень кожного працівника кафедри за період її започаткування та до теперішнього часу, яка викликала жваву дискусію та позитивні відгуки аудиторії.





**Затверджено
Міністерством освіти і науки України
як підручник для студентів вищих
навчальних закладів
(лист № 1/11-19465 від 18.12.2012 р.)**

Фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств: проблеми, інструменти, перспективи: монографія / Л. А. Костирко, Е.В. Чернудубова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. - 180 с.

Монографію присвячено розкриттю теоретичних, методичних і практичних рекомендацій щодо розвитку та формування фінансового механізму забезпечення прибутковості підприємств. Визначено фінансові важелі цього механізму в контексті впливу на прибутковість та ефективність діяльності підприємств. Наведено процедури операційного аналізу прибутковості підприємств з урахуванням чинників непрямих податків, інфляції та майбутньої вартості витрат і обсягу реалізації. Розкрито основні напрями реалізації фінансового механізму забезпечення прибутковості підприємств та методичний підхід до аналізу його ефективності. Надано рекомендації по прогнозуванню прибутку підприємств в умовах невизначеності ринкового середовища.

Призначено для фахівців підприємств у сфері фінансового управління, спеціалістів регіональних органів управління, наукових працівників, викладачів, аспірантів та студентів економічних спеціальностей вузів.

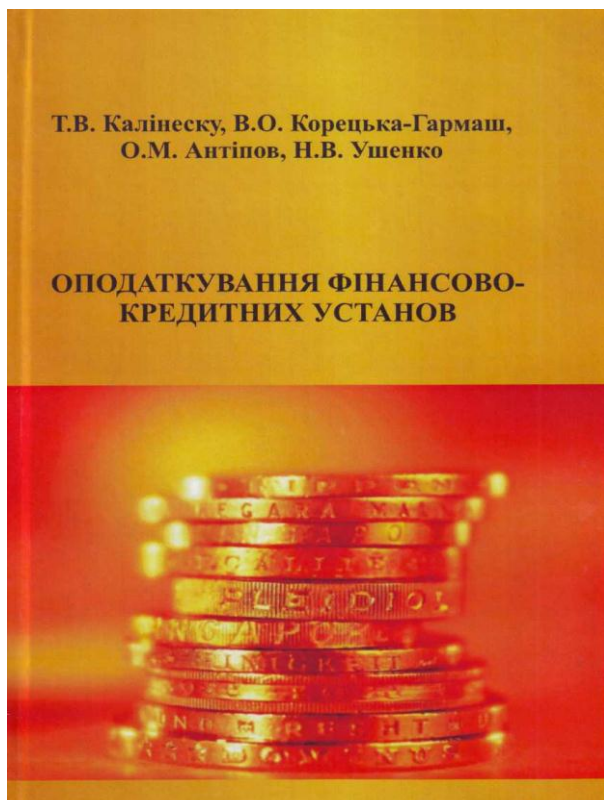
Інвестиційна політика в соціальних закладах: підручник / Т. В. Калінеску, Т. В. Шаповалова, Г. С. Ліхоносова. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 456 с.

У підручнику комплексно і послідовно розглядаються економічна сутність процесу інвестування в соціальні заклади, принципи державної інвестиційної політики в соціальних закладах, захист інвестиційних вкладень у соціальні заклади, обґрунтовується інвестиційна безпека соціальних закладів, пропонуються напрями розвитку соціальних закладів в контексті привабливого інвестиційного клімату України.

Для контролю засвоєних знань студентів у підручнику передбачено використання тестових завдань, понятійних диктантів, а також практичних ситуацій у вигляді задач, що у сукупності надає можливість студентам самостійно перевірити рівень отриманих ними практичних навичок з даної дисципліни. Наведені практичні вправи містять не лише типові стандартні приклади їхнього розв'язання. Це дає можливість студентам для творчого пошуку та особистісного практичного розвитку у галузі вивчення соціальних стандартів держави у поєднанні з поглибленим вивченням нормативної бази України.

Матеріали підручнику можуть бути використані в навчальному процесі при підготовці фахівців з менеджменту, управління персоналом, соціальної роботи, економіки підприємства, менеджменту організації, фінансів і кредиту та усіх інших, що навчаються за соціально-економічним спрямуванням.





**Рекомендовано Міністерством освіти і науки,
молоді та спорту України
як навчальний посібник для студентів вищих
навчальних закладів
лист №1/11-16221 від 17.10.2012 р.**

Інноваційна стратегія розвитку підприємств на основі збалансованої системи показників: монографія / Т.В. Калінеску, І.В. Пономарьова, М.О. Наталенко. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 288 с.

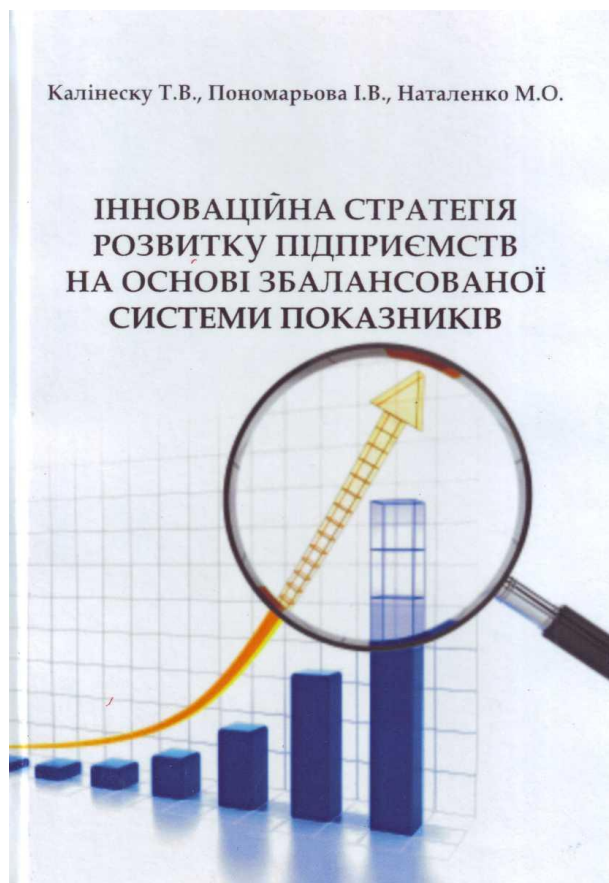
Монографію присвячено дослідженню, формуванню, реалізації та оцінюванню інноваційної стратегії розвитку промислових підприємств, обґрунтовано доцільність впровадження у стратегічну діяльність системи збалансованих показників. Розроблено цілісну концепцію інноваційної стратегії розвитку на основі збалансованої системи показників. Описано механізм побудови стратегічної карти діяльності підприємства. Охарактеризовано мотиваційні фактори роботи персоналу підприємств до впровадження збалансованої системи показників у діяльність підприємства. Розроблено модель бюджетування підприємства на основі збалансованої системи показників. Для оцінювання ефективності впровадження стратегії розвитку на підприємстві запропоновано здійснення моніторингу.

Монографію призначено науковцям, фахівцям та спеціалістам усіх напрямів діяльності підприємств, аспірантам, усім тим, хто цікавиться проблемами інноваційного менеджменту.

Оподаткування фінансово-кредитних установ : навчальний посібник / Т. В. Калінеску, В. О. Корецька-Гармаш, О. М. Антіпов, Н. В. Ушенко / [кер. авт. кол. і наук. ред. проф. Т. В. Калінеску]. - Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 515 с.

У навчальному посібнику викладено сутність оподаткування фінансово-кредитних установ на державному рівні з урахуванням чинного нормативно-законодавчого забезпечення функціонування системи оподаткування в Україні. Доповнено практичними завданнями, у якому представлено ситуації, тестові завдання для самостійної роботи та закріплення теоретичного матеріалу.

Посібник призначено для викладачів та студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів всіх форм навчання, аспірантів, викладачів, підприємців, спеціалістів, зайнятих у сфері оподаткування фінансово-кредитних установ.



РЕЦЕНЗІЯ

на друковане видання: **Гончаров В. М. Менеджмент: навчальний посібник.**

Видання друге, виправлене та доповнене / **В. М. Гончаров, В. М. Бугаков, В. П. Бичков, М. В. Зось-Кіор, М. А. Шибасв, М. М. Кальченко, І. Д. Заруцький, А. Є. Пожидасв, І. М. Шпилевий.** — Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 376 с.

Сучасний менеджмент представляє собою систему методів, принципів та технологічних прийомів управління, створених на основі інформативних даних, отриманих в результаті спостережень та досліджень в різних галузях наукової та господарської діяльності.

Теорія управління (менеджменту) постійно вдосконалюється за рахунок застосування в менеджменті новітніх джерел вивчення та пізнання. Основу теорії складають три взаємопов'язані підсистеми - функціональна, система прийняття рішень та інформаційна. Функціональна розділяє процес управління на наступні функції - керівництво, планування, контроль та організація. Система прийняття рішень містить в собі детальний аналіз окремих етапів господарської діяльності, вибір оптимальних варіантів та прийняття рішень. Інформаційна система конкретно займається підготовкою й збором інформації. Існують різні підходи (системний, класичний, з позиції науки управління) до вивчення проблем менеджменту в цілому і його окремих завдань. Тому написання даного навчального посібника є своєчасним і орієнтованим як на класичні економічні теорії, так і на практичну спрямованість сучасних менеджерів.

Дане видання рекомендовано до друку вченими радами Луганського національного аграрного університету (Україна) і Воронежською державною лісотехнічною академією (Російська Федерація).

В першому розділі навчального посібника «Еволюція управління як наукової дисципліни» розглянуті основні питання щодо виникнення менеджменту, підходи до визначення його поняття, об'єкту, суб'єкту та функцій управління; відкриті та закриті системи у менеджменті, життєві цикли організації та інше. В процесі розгляду, зазначених питань, автори наголошують на необхідності переходу до нової концепції управління персоналом на рівні

господарюючої структури. Завдання керівництва при ньому полягає в проведенні такої кадрової політики, коли за мету всієї діяльності з управління персоналом визначається найкраще задоволення зростаючих запитів та потреб кожного члена організації. Новітній підхід до управління персоналом потребує вирішення двох типів завдань: вивчення поведінки людини на підприємстві; розробку програми дій, спрямованої на найкраще задоволення потреб окремого співробітника.

Однією з важливих ознак організації автори визначають синергію. Її сутність полягає в прирості додаткової енергії, що перевищує суму індивідуальних зусиль. Закон синергії — полягає в тому, що сума властивостей (потенціалу) організаційного цілого перевищує «арифметичну» суму властивостей (потенціалів), що містяться у кожного елементу, що входить до складу цілого, окремо. На увагу заслуговують розглянуті авторами класифікації основних підсистем організації.

Другий розділ «Зміст діяльності менеджера» висвітлює питання управління видами діяльності, а саме: майстерність менеджерів, концептуальні, людські та технічні навички; рівні менеджменту в організації; поняття організації; моделі і закономірності управління різними соціально-економічними системами та інше. При розкритті матеріалу цього розділу автори намагалися підійти з власної точки зору до кожного із виокремлених питань.

Третій розділ «Планування як функція управління» присвячено переліку важливіших питань у менеджменті, як: плануванню життя людини і організації, послідовності планування, рівню та ієрархії цілей та планів організації, поняттю місії, підходом, до планування в умовах браку інформації; взаємозв'язку функції планування з іншими функціями управління. Запропонований авторами підхід відрізняється від існуючих своєю логічною послідовністю та системністю, що надає додаткової вагомості та цінності наведеному матеріалу.

В четвертому розділі «Оперативне управління, його сутність та основні завдання організації виробництва» розглянуто сутність оперативного управління, основні завдання організації та управління виробництвом, внутрішньофірмове оперативно-виробниче планування, організація оперативного планування виробництва продукції на підприємстві; імітаційне моделювання в системі оперативного управління виробництвом; організаційно-економічна структура завдань оперативного планування та управління виробництвом, Подання даного розділу відзначається прикладною спрямованістю розглянутих питань, що у свою чергу, надає додаткової практичної цінності, з точки зору набуття студентами необхідних практичних навичок у процесі освоєння даного матеріалу.

П'ятий розділ посібника «Основи стратегічного менеджменту» визначає різні підходи



до стратегічного менеджменту, а саме: поняття, сутність основоположних стратегій росту, стабілізації, економії витрат. А також основні складові корпоративної стратегії організації та методики її дослідження і аналізу. В цілому слід відзначити логічну послідовність та комплексність розгляду зазначених питань, що дозволяє усунути існуючі теоретичні та практичні прогалини в розкритті питань стратегічного менеджменту в рамках вивчення дисципліни «Менеджмент».

У шостому розділі роботи «Організація як функція управління» всебічно відображено основні аспекти зазначеної функції менеджменту. Зокрема, розглянуто сутність лінійних та допоміжних владних повноважень: відповідальності, делегування, централізації та децентралізації тощо. Авторами визначено норму керованості щодо кількості робітників, яка припадає на одного керівника та основні фактори, що впливають на норму керованості: вид діяльності; розміщення об'єктів управління, кваліфікація співробітників, тип організаційної структури, рівень стандартизації завдань та автоматизації діяльності і таке інше.

Сьомий розділ «Мотивація як функція управління» робить акцент на всебічний аналіз функції мотивація, класифікацію її основних теорій за загальновідомими ознаками з позиції сучасного підходу до трудової мотивації персоналу. Тут визначається необхідність створення комплексної моделі мотивації, яка ґрунтується на тому, що мотивація є функцією потреб, очікувань та сприйняття справедливості винагороди.

У восьмому розділі «Контроль як функція управління» надано комплексний аналітичний виклад сутнісних питань функції контролю на підприємстві, визначено взаємозв'язок функції контролю з іншими функціями менеджменту.

Дев'ятий розділ «Сполучні процеси в менеджменті; комунікації» розглядає сутність, складові та види організаційних комунікацій, визначає роль інформаційних технологій щодо її розвитку.

Десятий розділ «Сполучні процеси в менеджменті: прийняття рішень» надає ґрунтов-

ний комплексний аналіз основних, питань стосовно управлінських рішень на підприємстві, показує механізми системного дослідження щодо прийняття раціональних рішень в процесі здійснення управлінської діяльності.

Одинадцятий розділ «Сполучні процеси в менеджменті: лідерство в організаціях» висвітлює основні сутнісні питання лідерства в організаціях з позиції логічного та послідовного авторського викладення усіх найважливіших аспектів зазначеного кола питань.

У дванадцятому розділі «Сполучні процеси в менеджменті: корпоративна культура» всебічно розглянуто основні аспекти корпоративної культури організації, наведено методики оцінювання організаційної культури, визначено фактори, які впливають на загальну культуру організації та інше.

Навчальний посібник містить широкомасштабний спектр складових менеджменту сучасного підприємства, починаючи від історії виникнення науки й закінчуючи розвитком корпоративної культури. Кожний з розділів посібника має чітку логічну послідовність викладення матеріалу, глибокий аналіз розглянутої проблематики, що забезпечує його доступність для широкого загалу користувачів та забезпечить можливість впровадження набутих теоретичних знань у практику діяльності підприємств.

В якості побажань, слід наголосити на необхідність та наявність у навчальному посібнику матеріалу щодо управління ризикозахисністю підприємств, концентрації уваги не тільки на класичних та сучасних європейських, американських, японських та вітчизняних теоріях менеджменту, але і на більш адаптивних китайській, ізраїльській, південнокорейській та арабській моделях.

В цілому можна вважати, що навчальний посібник «Менеджмент» є сучасним надбанням академічної науки і практики виробництва, спрямований на широке коло читачів. Тому його можна рекомендувати для розгляду у Міністерстві освіти та науки України для отримання грифу «Рекомендовано як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів».

Завідувач кафедри оподаткування
Східноукраїнського національного університету
ім. Володимира Дала, докт. екон. наук., професор

Т.В. Капінеску

Т.В. Капінеску



ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Альошкін Валерій Сергійович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси, облік та банківська справа» Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: aleshkin.s9@mail.ru</i>	Aleshkin Valery	Ph.D. of Economics, Associate Professor of Finance, Accounting and Banking Department Taras Shevchenko Lugansk National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: aleshkin.s9@mail.ru</i>
Басов Максим Генадійович	Аспірант кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національно- го університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: financevnu@mail.ru</i>	Basov Maxim	Postgraduate student of Finance Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: financevnu@mail.ru</i>
Бондарева Ольга Геннадіївна	Кандидат економічних наук, інженер-програміст кафедри «Банківська справа» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: lybjul@mail.ru</i>	Bondareva Olga	Ph.D. of Economics, engineer-programmer of Banking Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: lybjul@mail.ru</i>
Брікман Тетяна Олександр- рівна	Фінансовий директор «Мастер Колд ЛТД» (м. Йокнем, Ізраїль) <i>e-mail: mastercold@nana10.co.il</i>	Brikman Tatiana	Chief of Financial Officer «Master Cold LTD» (Yoknem, Israel) <i>e-mail: mastercold@nana10.co.il</i>
Гамалій Володимир Федорович	Доктор фізико-математических наук, професор, Завідувач кафедри «Економічна теорія, маркетинг та економічна кібернетика» Кіровоградського національного технічного університету (м. Кіровоград, Україна) <i>e-mail: miek@kntu.kr.ua</i>	Gamaliy Volodimir	Professor, Ph.D. of Physics and of mathematical sciences, professor, Head of Economics, Marketing and Economic Cybernetics Department Kirovograd National Technical University (Kirovograd, Ukraine) <i>e-mail: miek@kntu.kr.ua</i>
Глубокова Надія Юріївна	Кандидат економічних наук, професор кафедри «Податки та оподаткування» Московського державного університету економіки, статисти- стики та інформатики (м. Москва, Росія) <i>e-mail: glubokova@mail.ru@yandex.ru</i>	Glubokova Nadezhda	Ph.D. of Economics, Professor of Taxes and the tax- ation Department of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics, (Moscow, Russia) <i>e-mail: glubokova@mail.ru@yandex.ru</i>
Губарєв Вячеслав Володимиро- вич	Кандидат економічних наук, доцент Красноармійського індустріального інституту ДонНТУ (м. Красноармійськ, Україна) <i>e-mail: sparho@yandex.ru</i>	Gubarev Vyacheslav	Ph.D. of Economics, Associate Professor of Krasnoarmejsk Industrial Institute DNTUD (Krasnoarmejsk, Ukraine) <i>e-mail: sparho@yandex.ru</i>



Єфімова Тетяна Олександрівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Податки та оподаткування» Московського державного університету економіки, статисти- стики та інформатики (м. Москва, Росія) <i>e-mail: tatyana- efimova@yandex.ru</i>	Efimova Tatyana	Ph.D. of Economics, Associate Professor of Taxes and the taxation Department of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics, (Moscow , Russia) <i>e-mail: tatyana- efimova@yandex.ru</i>
Жаріков Валерій Вікторович	Доктор економічних наук, кандидат технічних наук, академік МАОП, професор кафедри «Економіка, управління персоналом і маркетинг» ФДБОУ ВПО «Московський державний гуманітарно- економічний інститут» (м. Москва, Росія) <i>e-mail: valera_zharikov@mail.ru</i>	Zharikov Valery	Professor, Ph.D. of Economics, Ph.D. of Technical, academician, Professor of Economics, management person- nel, and marketing Department of Federal university Moscow State Humanitarian- Institute of Economics (Moscow, Russia) <i>e-mail: valera_zharikov@mail.ru</i>
Жаріков Віктор Данилович	Доктор економічних наук, Професор кафедри «Менеджмент» Тамбовського державного технічного університету (м. Тамбов, Росія) <i>e-mail: valera_zharikov@mail.ru</i>	Zharikov Victor	Professor, Ph.D. of Economics, Professor of Management Department Tambov state technical university (Tambov, Russia) <i>e-mail: valera_zharikov@mail.ru</i>
Жаріков Роман Вікторович	Доктор економічних наук, Професор кафедри «Економічний аналіз та якість» Тамбовського державного технічного університету (м. Тамбов, Росія) <i>e-mail: valera_zharikov@mail.ru</i>	Zharikov Roman	Professor, Ph.D. of Economics, Professor of Economic analysis and quality Department Tambov state technical university (Tambov, Russia) <i>e-mail: valera_zharikov@mail.ru</i>
Загреба Максим Михайлович	Асистент кафедри «Економічна теорія, маркетинг та економічна кібернетика» Кіровоградського національного технічного університету (м. Кіровоград, Україна) <i>e-mail: miek@kntu.kr.ua</i>	Zagreba Maxim	Assistant of Economics, Marketing and Economic Cybernetics Department Kirovograd National Technical University (Kirovograd, Ukraine) <i>e-mail: miek@kntu.kr.ua</i>
Заяць Галина Сергіївна	Аспірант Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (м. Київ, Україна) <i>e-mail: Linty@online.ua</i>	Zaiats Galina	Postgraduate student of Institute Economics of Natural Resources and sustainable development of the NAS of Ukraine (Kyiv, Ukraine) <i>e-mail: Linty@online.ua</i>
Зеленко Олена Олександрівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Туризм та готельне господарство» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: zelenko@i.ua</i>	Zelenko Olena	Ph.D. of Economics, Associate Professor of Tourism and Hospitality Management Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: zelenko@i.ua</i>



Ільїн Валерій Юрійович	Кандидат економічних наук, докторант кафедри «Маркетинг та економічна теорія» Луганського національного аграрного університету (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: illin_inau@rambler.ru</i>	Ільїн Valery	Ph.D. of Economics, doctoral student of Marketing and Economic Theory Department Luhansk National agricultural University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: illin_inau@rambler.ru</i>
Ключнікова Каріна Геннадіївна	Аспірант кафедри «Міжнародна економіка» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: karishakarina@yandex.ru</i>	Klyuchnikova Karina	Postgraduate student of International Economics Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: karishakarina@yandex.ru</i>
Костирко Лідія Андріївна	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: lid_kost@mail.ru</i>	Kostirko Lydia	Professor, Ph.D. of Economic, Head of Finances Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: lid_kost@mail.ru</i>
Куценко Віра Іванівна	Доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач відділу соціальних проблем сталого розвитку Інституту економіки природоко- ристування та сталого розвитку НАН України (м. Київ, Україна) <i>e-mail: Linty@online.ua</i>	Kutsenko Vira	Professor, Ph.D. of Economics, honored worker of science of Ukraine, Head of Social problems of sustainable develop- ment Department of Institute Economics of Natural Resources and sustainable development of the NAS of Ukraine (Kyiv, Ukraine) <i>e-mail: Linty@online.ua</i>
Ливдар Марта Василівна	Аспірант ДУ «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України (м. Львів, Україна) <i>e-mail: m.luvdar@gmail.com</i>	Lyvdar Martha	Postgraduate student of Academy of Financial Management State University Ukrainian Ministry of Finance (Lviv, Ukraine) <i>e-mail: m.luvdar@gmail.com</i>
Ліхоносова Ганна Сергіївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: lihonosova@bk.ru</i>	Likhonosova Ganna	Ph.D. of Economics, Associate Professor of Taxation Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: lihonosova@bk.ru</i>
Лопушняк Галина Степанівна	Доктор економічних наук, професор кафедри «Управління персоналом та економіка праці» ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (м. Київ, Україна) <i>e-mail: halstep@ukr.net</i>	Lopushnyak Halyna	Professor, Ph.D. of Economic, Professor of Personnel Manage- ment and Labour Economics Department Kyiv National Eco- nomic University named after Vadym Hetman (Kyiv, Ukraine) <i>e-mail: halstep@ukr.net</i>



Манн Руслан Володимир- рович	Кандидат економічних наук, завідувач кафедри «Облік і аудит» Донецького інституту залізничного транспорту УкрДАЗТ (м. Донецьк, Україна) <i>e-mail: manruslan@rambler.ru</i>	Mann Ruslan	Ph.D. of Economics, Head of Accounting and Auditing Department Donetsk Institute of Railway Transport UkrDAZT (Donetsk, Ukraine) <i>e-mail: manruslan@rambler.ru</i>
Мартякова Олена Володимирі- вна	Доктор економічних наук, професор, завідувач сектором проблем економічного регулювання соціальних процесів на виробництві Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк, Україна) <i>e-mail: emartyakova@gmail.com</i>	Martyakova Olena	Professor, Ph.D. in Economics, Head of the problems of economic regulation of social processes at work Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (Donetsk, Ukraine) <i>e-mail: emartyakova@gmail.com</i>
Марченко Владислав Сергійович	Слухач магістратури спеціальності «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: marchenkovvladislav@gmail.com</i>	Marchenko Vladislav	Listener graduate specialty «Taxation» Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: marchen- kovvladislav@gmail.com</i>
Новосьолова Олена Сергіївна	Аспірант кафедри «Податкова та бюджетна політика» Херсонського національного тех- нічного університету (м. Херсон, Україна) <i>e-mail: clever_lenchik@mail.ru</i>	Novoselova Olena	Postgraduate student of Tax and Budget Policy Department Kherson National Technical University (Kherson, Ukraine) <i>e-mail: clever_lenchik@mail.ru</i>
Овеян Жанна Арменівна	Слухач магістратури спеціальності «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: info@taxation.lg.ua</i>	Oveyan Zhanna	Listener graduate specialty «Taxation» Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: info@taxation.lg.ua</i>
Павлов Костянтин Вікторович	Доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Іжевського інституту управління; завідувач кафедри «Економіка» Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій (м. Іжевськ, Удмуртія, Росія) <i>e-mail: kvp_ruk@mail.ru</i>	Pavlov Konstantin	Professor, Ph.D. of Economics, vicerektor for scientific work of the Izhevsk institute of management; Head Economic Department Kam- sky institute of humanitarian and engineering technologies (Izhevsk, Udmurtia, Russia) <i>e-mail: kvp_ruk@mail.ru</i>
Перегудова Тетяна Вячеславів- на	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Управління персоналом та еко- номічної теорії» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: ptv_tat@ukr.net</i>	Peregudova Tatiana	Ph.D. of Economics, Associate Professor of Personnel management and Economic theory Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: ptv_tat@ukr.net</i>
Розмислов Олександр Миколайо- вич	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Облік і аудит» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: rozm-aleksandr@yandex.ru</i>	Rozmislov Oleksandr	Ph.D. of Economics, Associate Professor of Accounting and Audit Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: rozm-aleksandr@yandex.ru</i>



Романовська Юлія Анатоліївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: lybjul@mail.ru</i>	Romanovska Yulia	Ph.D. of Economics, Associate Professor of Taxation Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: lybjul@mail.ru</i>
Сімаков Костянтин Іванович	Кандидат економічних наук, Доцент кафедри «Економіка промисловості» Донбаської державної машинобудівної академії (м. Краматорськ, Україна) <i>e-mail: zaslonovk@mail.ru</i>	Simakov Constantine	Ph.D. of Economics, Associate Professor of Economic industry Department Donbass State engineering Academy (Kramators'k, Ukraine) <i>e-mail: zaslonovk@mail.ru</i>
Сесіна Ірина Миколаївна	Аспірант кафедри «Адміністрування» Східноукраїнського національно- го університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: sesinai@mail.ru</i>	Sesina Irina	Postgraduate student of Administration Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: sesinai@mail.ru</i>
Смирнова Ірина Іванівна	Кандидат економічних наук, Доцент кафедри «Економіка промисловості» Донбаської державної машинобудівної академії (м. Краматорськ, Україна) <i>e-mail: zaslonovk@mail.ru</i>	Smirnova Irina	Ph.D. of Economics, Associate Professor of Economic industry Department Donbass State engineering Academy (Kramators'k, Ukraine) <i>e-mail: zaslonovk@mail.ru</i>
Ткачук Ольга Володимирівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіка пра- ці та менеджмент» Кіровоградського національного технічного університету (м. Кіровоград, Україна) <i>e-mail: alionatkachuk@rambler.ru</i>	Tkachuk Olga	Ph.D. of Economic, Associate Professor of Labor Economics and Management Department Kirovograd National Technical University (Kirovograd, Ukraine) <i>e-mail: alionatkachuk@rambler.ru</i>
Трикоз Ірина Володимирівна	Старший викладач кафедри «Менеджмент організацій» Бердянського університету менеджменту і бізнесу (м. Бердянськ, Україна) <i>e-mail: irvin-1980@yandex.ru</i>	Trikoz Irina	Senior Lecturer of Management organizations Berdyansk university management and business (Berdyansk, Ukraine) <i>e-mail: irvin-1980@yandex.ru</i>
Шапівалова Тетяна Вікторівна	Кандидат економічних наук, Директор Інституту праці та со- ціальних технологій Східноукраїнського національно- го університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: tatyana.shapovalova.2013@mail.ru</i>	Shapovalova Tatyana	Ph.D. of Economics, Director of the Educational and Research Institute of Labour and Social Technologies, Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: tatyana.shapovalova.2013@mail.ru</i>
Якуша Яна Володимирівна	Аспірант кафедри «Податкова та бюджетна політика» Херсонського національного технічного університету (м. Херсон, Україна) <i>e-mail: amik09@yandex.ru</i>	Yakusha Yana	Postgraduate student of Tax and Budget Policy Department Kherson National Technical University (Kherson, Ukraine) <i>e-mail: amik09@yandex.ru</i>



ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

науково-виробничий журнал

№ 4 (12), 2013

Відповідальний за випуск	В. М. Даніч
Літературний редактор	З. І. Андропова Л. В. Бугокова
Технічний редактор	М. В. Кліпаков
Оригінал-макет	Г. С. Ліхоносова

Підписано до друку 29.11.2013 р.
Формат 60x84 1/8. Гарнітура Times New Roman.
Умов. друк. арк. 21,7. Обл. вид. арк. 22,6
Тираж 300 екз. Вид. № 512 Запов. №

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса видавництва: 91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а
Телефон: (0642) 41-34-12. **Факс:** (0642) 41-31-60
E-mail: uni@snu.edu.ua
http://snu.edu.ua

Надруковано у видавництві «Ноулідж»
Свідоцтво про реєстрацію серія ДК №2884 від 26.06.2007 р.
91051, м. Луганськ, кв.Якіра, 3/316,
тел./факс (642) 71-09-43, e-mail: nickvnu@gmail.com



Шановні колеги, пропонуємо Вашій увазі
ВИМОГИ
щодо змісту та оформлення статей для подання в науково-виробничий журнал
«ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»

Сфера розповсюдження науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»: загальнодержавна, зарубіжна.

Тематичні рубрики:

- теорія та методологія економічного розвитку;
- економіка та підприємництво;
- податки та бюджетна політика;
- фінанси та банківська справа;
- управління сучасним підприємством;
- облік та аудит;
- менеджмент;
- економіка регіону;
- соціальна економіка;
- міжнародна економіка;
- економічна кібернетика;
- організація виробництва.

Програмні цілі науково-виробничого журналу
«Часопис економічних реформ»:

- висвітлення проблем соціально-економічного розвитку країни;
- поглиблене вивчення методологічних та прикладних проблем сучасної економіки;
- оприлюднення результатів досліджень у галузі економіки, менеджменту, організації виробництва та підприємництва;
- поширення досвіду реформувань у всіх сферах економічної діяльності;
- надання інформаційної підтримки аспірантам, докторантам та молодим вченим.

Рукописи статей, що будуть направлятися до журналу повинні бути набрані у текстовому редакторі Microsoft Word (файл повинний мати розширення *.doc або *.rtf), написані українською мовою (або російською, чи англійською – для громадян інших країн).

Обсяг статті – від 8 до 10 сторінок формату А4 (210x297 мм).

Шрифт Times New Roman Суг № 14;

Міжрядковий інтервал 1,5.

Поля сторінок: усі – 20 мм (без колонтитів).

Структура статті повинна відповідати Постанові Президії ВАК України № 7-05/1 від 15.01.2003 р. ("Бюлетень ВАК України" № 1/2003) та мати такі **елементи**:

- Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.
- Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор;

ДО РУКОПISУ ДОДАЮТЬСЯ

- **зовнішня рецензія від доктора економічних наук** (НЕ з місця працевлаштування/навчання автора), завірена відповідним чином;
- **довідка про автора (трьома мовами)**, у якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, зазначається посада й організація, де працює автор, контактний телефон, електронна адреса, назва статті та обрана тематична рубрика;
- **довідка про зовнішнього рецензента (трьома мовами)**, у якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий

У текст статті можуть бути внесені редакційні правки без узгодження з автором.

Головний редактор

доктор економічних наук, професор Калінеску Тетяна Василівна

тел. (0642) 500-749.

Відповідальний редактор

кандидат економічних наук Ліхоносова Ганна Сергіївна

тел. (0642) 500-748.

Статті подаються поштою за адресою: кафедра оподаткування Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, кв. Молодіжний 20-А, м. Луганськ, 91034 або надсилаються на e-mail:

lihonosova@bk.ru чи info@taxation.lg.ua

www.chasopys.snu.edu.ua ; www.chasopys.jimdo.com

Сподіваємося на плідну співпрацю!

