

**СТАТИСТИЧНЕ ТА ЕКСПЕРТНО-
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ
РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ І
СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ**

Колективна монографія



**Міністерство освіти і науки України
Чернігівський національний технологічний університет**

**Ministry of Education and Science of Ukraine
Chernihiv National University of Technology**

**СТАТИСТИЧНЕ ТА ЕКСПЕРТНО-АНАЛІТИЧНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ
ЕКОНОМІКИ І СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ**

**STATISTICAL AND EXPERT-ANALYTICAL SUPPORT
OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF
ECONOMY AND SOCIAL SPHERE**

**КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ
за редакцією В. Г. Маргасової**

**COLLECTIVE MONOGRAPH
edited by V. Marhasova**

**Чернігів, Україна
Chernihiv, Ukraine
2017**

УДК [31.33+303.442.3]:330.34
ББК 65.050
С 78

*Рекомендовано до друку
Вченою радою Чернігівського національного технологічного університету
Протокол № 4 від 27.03.2017 р.*

Статті розміщені в міжнародній наукометричній базі даних eLibrary.ru

Рецензенти:

Момотюк Л. Є., доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та виховної роботи Національної академії статистики, обліку та аудиту Державної служби статистики України

Вдовенко С. М., доктор наук з державного управління, професор, професор кафедри публічного управління та менеджменту організацій Чернігівського національного технологічного університету

С 78 Статистичне та експертно-аналітичне забезпечення управління сталим розвитком економіки і соціальної сфери : моногр. / [за ред. В. Г. Маргасової]. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2017. – 620 с.

ISBN 978-966-2188-75-2

Потреба суспільства в ефективних змінах правового, інституційного, фінансового, організаційного та змістовного характеру з помітними для нього результатами робить необхідними посилення інституційної спроможності системи державного управління та подальшу розбудову демократії у процесі здійснення секторальних реформ в Україні, які водночас мають узгоджуватися з проголошеним на глобальному рівні стратегічним завданням забезпечення сталого розвитку, що передбачає знаходження балансу між економічною, екологічною та соціальною складовими розвитку на фоні забезпечення миру та соціальної злагоди. Використання ефективної та якісної системи експертно-аналітичного забезпечення державної політики, аналітичних методів і технологій забезпечує підтримку прийняття та реалізації державно-політичних рішень на всіх рівнях владної ієрархії, забезпечує інформаційну підтримку обраної для реалізації державної політики і створює умови для об'єктивного формування громадської думки щодо її впровадження, забезпечує потреби державних службовців у верифікованому аналітичному матеріалі.

Колективна монографія містить результати моніторингу ефективності процесів інтеграції України до ЄС та дієвості секторальних реформ, системного дослідження фундаментальних теоретико-методологічних засад експертно-аналітичного забезпечення управління, європейського досвіду розвитку статистичного бізнес-процесу з метою забезпечення належного рівня якості даних та ефективного статистичного виробництва, удосконалення статистики державних фінансів, грошово-кредитної та фінансової статистики, аналітичного, експертного, правового й інформаційного забезпечення місцевого та регіонального самоврядування в процесі децентралізації, забезпечення управління економічним потенціалом й економічною активністю і життєвим рівнем населення. Вагомим результатом проведених досліджень є розроблені напрями раціонального й ефективного використання наявних можливостей розвитку України та її регіонів в сучасних умовах.

Монографія розрахована на фахівців у галузі економіки, державного управління, науковців і практиків, менеджерів, які за родом своєї діяльності вирішують завдання бізнесу, планування комерційної діяльності і виробництва, а також у процесі державного регулювання економічного розвитку, з можливостями, що відкриваються у разі коректного й цілеспрямованого використання статистичного забезпечення розроблення та підтримки управлінських рішень для зростання ефективності в усіх сферах суспільного життя.

Відповідальність за науковий рівень статей, обґрунтованість висновків, достовірність результатів, правильне цитування джерел та посилення на них несуть автори та їх наукові керівники.

УДК [31.33+303.442.3]:330.34
ББК 65.050

ISBN 978-966-2188-75-2

© Автори, 2017
© Чернігівський національний технологічний університет, 2017

UDC [31.33+303.442.3]:330.34
LBC 65.050
C 78

*Recommended for publication
by the Academic Council of Chernihiv national University of Technology
Protocol № 4 of 27.03.2017*

The Collection has been included into the international scientometric database eLibrary.ru

Reviewers:

Momotiuk L. Ye., Doctor of Economics, Professor, Vice-rector for scientific-pedagogical and educational work of the National Academy of Statistics, Accounting and Audit of State Statistics Service of Ukraine

Vdovenko S. M., Doctor of Science in Public Administration, Professor, Professor of the Department of Public Administration and Management of Organizations of Chernihiv National University of Technology

C 78 STATISTICAL AND EXPERT-ANALYTICAL SUPPORT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF ECONOMY AND SOCIAL SPHERE : monograph / [edited by V. Marhasova]. – Chernihiv : CNUT, 2017. – 620 p.

ISBN 978-966-2188-75-2

The need of society in effective changes of legal, institutional, financial, organizational and substantial character with noticeable results makes it necessary to strengthen the institutional capacity of the system of public administration and further develop democracy in the process of sector reforms in Ukraine, which must be consistent with declared at a global level strategic objective of sustainable development, which involves finding a balance between economic, environmental and social components of development against the backdrop of securing peace and social cohesion. The use of effective and qualitative system of expert-analytical support of public policy, analytical methods and technologies, provides support for adoption and implementation of public-policy decisions at all levels of the power hierarchy, provides information support of the chosen for implementation public policy and creates conditions for the objective formation of public opinion on its implementation, meets the requirements of civil servants in the verified analytical material.

The collective monograph contains the results of monitoring the effectiveness of Ukraine's integration into the EU and the effectiveness of sectoral reforms, systematic study of fundamental theoretical and methodological principles of expert-analytical maintenance of management, the European experience of statistical business-process development to ensure adequate level of data quality and efficient statistical production, improvement of statistics of public finance, monetary and financial statistics; analytical, expertise, legal and information support of local and regional authorities in the process of decentralization, securing management of economic potential and economic activity, living standards of the population. An important result of the research is the developed directions of rational and effective use of the existing capacity of Ukraine and its regions in modern conditions.

The monograph is intended for specialists in economics, public administration, academics and practitioners, managers who in their work solve business issues, plan commercial activity and production, as well as participate in the process of government regulation of economic development with the opportunities opening in case of the correct and targeted use of statistical software development and support of management decisions for the increase of efficiency in all areas of public life.

Responsibility for the scientific level of the articles, the validity of findings, the reliability of results, proper citation of sources and references to them bear authors and their supervisors.

**UDC [31.33+303.442.3]:330.34
LBC 65.050**

ISBN 978-966-2188-75-2

© Authors, 2017
© Chernihiv National University of
Technology, 2017

Коллективна монографія підготовлена за матеріалами¹
II Міжнародної науково-практичної конференції
„Статистичне та експертно-аналітичне забезпечення управління
сталим розвитком економіки і соціальної сфери”,
що проходила 4 квітня 2017 року он-лайн через систему вебінарів
Чернігівського національного технологічного університету
для Темпус INSITOR

¹ <http://webinars.stu.cn.ua/index.php/uk.html>

ЗМІСТ / Table of Contents / ОГЛАВЛЕНИЕ

	ВСТУП	
	INTRODUCTION	
	ПРЕДИСЛОВИЕ	
	Шкарлет С.М. ЕФЕКТИВНЕ, ПІДЗВІТНЕ ТА ВСЕОХОПЛЮЮЧЕ УПРАВЛІННЯ, СТАЛЕ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І СПРАВЕДЛИВИЙ СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК	10
	Ашихміна Д.І., Дусь Т.В. ЗДІЙСНЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ – ГОЛОВНЕ ЗАВДАННЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИКИ	13
Розділ 1	ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТАТИСТИЧНОГО ТА ЕКСПЕРТНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ	
Chapter 1	THE FUNDAMENTAL THEORETICAL-METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF STATISTICAL AND EXPERT-ANALYTICAL MAINTENANCE OF MANAGEMENT	
Глава 1	ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО И ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ	
	Попова В.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТАТИСТИЧНОГО ВИМІРЮВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ МАКРОСИСТЕМИ	17
	Жданова Л.Л. УКРАЇНА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ВИМІР ВАРТІСНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ	38
	Попов В. Ю. СТАТИСТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ МОДИФІКАЦІЇ НЕОКЛАСИЧНОЇ ПАРАДИГМИ	50
	Дейна А.Ю., Сидорова А.В. ТЕОРЕТИЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ	66
	Постернак И.М., Постернак С.А. ФОРМИРОВАНИЕ ПОТОКОВ КОМПЛЕКСА ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ЭНЕРГОРЕКОНСТРУКЦИИ	77
	Широкова М.С. СЕРВІС-ДОМІНУЮЧА ЛОГІКА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ	95
	Грибовська Ю. М. ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ: ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ	110
	Шаласнко М.А. ГЕНЕЗИС КОНЦЕПЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА ПРИ СТАТИСТИЧНОМУ ОЦІНЮВАННІ МАЛОГО БІЗНЕСУ	123
	Іванова Т.М., Ільєнко Р.В. СТАТИСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ БІЗНЕСОМ В УКРАЇНІ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ	133

	Немогай Н.В., Напреев И.С. К ВОПРОСУ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	144
	Немогай Н.В., Напреев И.С. О ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИ СИСТЕМНОМ УПРАВЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ	163
	Нехай В.В., Нехай В.А. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЕКСПЕРТНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	177
Розділ 2	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СТАТИСТИЧНОГО БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО РІВНЯ ЯКОСТІ ДАНИХ ТА ЕФЕКТИВНОГО СТАТИСТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА	
Chapter 2	THE EUROPEAN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF STATISTICAL BUSINESS PROCESS TO ENSURE AN ADEQUATE LEVEL OF DATA QUALITY AND EFFICIENT STATISTICAL PRODUCTION	
Глава 2	ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕС- ПРОЦЕССА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАДЛЕЖАЩЕГО УРОВНЯ КАЧЕСТВА ДАНЫХ И ЭФФЕКТИВНОГО СТАТИСТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА	
	Ашихміна Д.І., Зенченко О.В. ВПРОВАДЖЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИКИ	189
	Polinkevych O.M. STRATEGII ROZWOJU A ZMIANY INNOWACYJNE W PROCESACH BIZNESOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE	194
Розділ 3	МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄС ТА ДІЄВОСТІ СЕКТОРАЛЬНИХ РЕФОРМ	
Chapter 3	MONITORING OF THE EFFICIENCY OF UKRAINE'S INTEGRATION INTO THE EU AND EFFECTIVENESS OF SECTORAL REFORMS CONDUCTED IN THE COUNTRY	
Глава 3	МОНІТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В ЕС И ДЕЙСТВЕННОСТИ СЕКТОРАЛЬНЫХ РЕФОРМ, ПРОВОДИМЫХ В СТРАНЕ	
	Шкарлет С. М. ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИПУСКНИКІВ НА РИНКУ ПРАЦІ	205
	A. Siver THE PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP	211
	W. Czyzowicz, S. Shulha, I. Petrakov FROM ACTIVITY TO PERFORMANCE-BASED POLICY-MAKING: BOTTLENECKS AND SHIFTS FOR UKRAINIAN EUROINTEGRATION REFORMS	221
	Лопушняк Г.С., Іваненко Є.О. ОЦІНКА РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ „УКРАЇНА–2020”	235

	Пуцентейло П.Р., Костецький Я.І. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РЕФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС	251
	Ющенко Н.Л. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД У РОЗВИТКУ І РЕГУЛЮВАННІ РИНКУ АГРАРНОЇ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ	262
	Іванова Н.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОСТІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	279
	Савчук Н.В. ІНСТИТУЦІЙНІ ПІДХОДИ ЩОДО РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ	293
	Баранова В.Г., Кулікова Є.О. МОНІТОРИНГ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ УКРАЇНИ	308
Розділ 4	АНАЛІТИЧНЕ, ЕКСПЕРТНЕ, ПРАВОВЕ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО ТА РЕГІОНАЛЬНОГО САМОВРЯДУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	
Chapter 4	ANALYTIC, EXPERT, LEGAL AND INFORMATIONAL SUPPORT OF LOCAL AND REGIONAL AUTHORITIES IN THE PROCESS OF DECENTRALIZATION	
Глава 4	АНАЛІТИЧЕСКОЕ, ЭКСПЕРТНОЕ, ПРАВОВОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕСТНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ	
	О. Kulachok THE BASIC PRINCIPLES OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP	317
	D. Denysov THE FORMATION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE	331
	O. Shvedetskyi ROLE AND IMPACT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT STRATEGY IN UKRAINE	340
	Клименко Т.В. ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	354
Розділ 5	СТАТИСТИЧНЕ ТА ЕКСПЕРТНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ	
Chapter 5	STATISTICAL AND EXPERT-ANALYTICAL MAINTENANCE OF ECONOMIC POTENTIAL MANAGEMENT	
Глава 5	СТАТИСТИЧЕСКОЕ И ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ	
	V. Margasova, O. Sakun MODELLING OF DYNAMICS OF PROVIDING THE ECONOMIC SUSTAINABILITY TO THE ECONOMIC SECURITY THREATS	371
	Медвідь В.Ю. ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ОБОВ'ЯЗКОВИХ ВИМОГ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	384
	Гоголь Т.А., Гоголь А.М. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	396
	Селюжицкая Т.В.	407

	ИНДИКАТОРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	
	Мазур Н.А. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МОЖЛИВІСТЮ РОЗРОБЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	417
	Берідзе Т.М., Мезенцева Н.М. ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В ФОРМУВАННІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	431
	Акименко О.Ю., Жолобецька М.Б. ДОХОДИ ЗА ЛІЦЕНЗОВАНИМИ ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ	439
	Перетятко Ю.М. РОЛЬ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОСНОВНІ ЗАСОБИ	451
	Сидоренко О.О. СТАТИСТИЧНА ЗВІТНІСТЬ СТРАХОВИКА ЩОДО РОЗМІЩЕННЯ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ	458
	Крепчук І.М. СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ЯК ОДНОГО ІЗ ОСНОВНИХ ВАЖЕЛІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	466
Розділ 6	УДОСКОНАЛЕННЯ СТАТИСТИКИ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ, ГРОШОВО- КРЕДИТНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ СТАТИСТИКИ	
Chapter 6	THE IMPROVEMENT OF GOVERNMENT FINANCE STATISTICS, MONETARY AND FINANCIAL STATISTICS	
Глава 6	УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТАТИСТИКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ, ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ И ФИНАНСОВОЙ СТАТИСТИКИ	
	Алексєнко Л.М., Данилюк М.М. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ БОРГОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ШЛЯХОМ ЕМІСІЇ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У КОНТЕКСТІ ДОКТРИНИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ	483
	Пластун О.Л. СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ПОВЕДІНКИ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ	492
	Давиденко Н.М. СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРИ ЗОВНІШНЬОМУ ФІНАНСУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ	504
	Єрчик Н.Д. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	516
	Іванова Л.Б. КАТЕГОРІЇ НЕСПРОМОЖНОСТІ ТА НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ У СИСТЕМІ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БОРЖНИКА	532
Розділ 7	СТАТИСТИЧНЕ ТА ЕКСПЕРТНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ТА ЖИТТЄВИМ РІВНЕМ НАСЕЛЕННЯ	

Chapter 7	STATISTICAL AND EXPERT-ANALYTICAL MAINTENANCE OF MANAGEMENT OF ECONOMIC ACTIVITY AND LIVING STANDARDS	
Глава 7	СТАТИСТИЧЕСКОЕ И ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТЬЮ И ЖИЗНЕННЫМ УРОВНЕМ НАСЕЛЕНИЯ	
	Богущ Л.Г. ПРОБЛЕМИ ВІДТВОРЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	540
	Дусь Т.В., Козар Н.Г., Семеняко Т.В. СТАТИСТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ ТА ЖИТТЄВОГО РІВНЯ НАСЕЛЕННЯ	558
	Рудь Н.Т. ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ	562
	Шубалий О.М. МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ	575
	Цвігун І.А. ПЕРЕДЧАСНА СМЕРТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	590
	Пантелєєв В.П., Сакада Т.Д. СТАТИСТИЧНА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЯК СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ СУСПІЛЬСТВА	602
	Фурман Т.Ю. ТЕОРІЇ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ	610



Інфографіка з сайту <http://www.un.org.ua/>

ЕФЕКТИВНЕ, ПІДЗВІТНЕ ТА ВСЕОХОПЛЮЮЧЕ УПРАВЛІННЯ, СТАЛЕ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І СПРАВЕДЛИВИЙ СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК

С.М. Шкарлет, д-р екон. наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
ректор Чернігівського національного технологічного університету,
м. Чернігів, Україна
e-mail: cstu@stu.cn.ua

Використання ефективної та якісної системи експертно-аналітичного забезпечення державної політики, аналітичних методів і технологій забезпечує підтримку прийняття та реалізації державно-політичних рішень на всіх рівнях владної ієрархії, забезпечує інформаційну підтримку обраної для реалізації державної політики і створює умови для об'єктивного формування громадської думки щодо її впровадження, забезпечує потреби державних службовців у верифікованому аналітичному матеріалі.

1 січня 2016 року офіційно вступили в силу 17 цілей сталого розвитку (ЦСР)², які є частиною Порядку денного в галузі розвитку на період до 2030 року, прийнятого світовими лідерами на історичному Саміті ООН в рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку у вересні 2015 року. Проблематика Саміту охоплювала всі аспекти соціально-економічного розвитку, конкурентоспроможності країн,

² [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholititia/tsili-staloho-rozvytku>

екологічної та енергетичної безпеки, глобального партнерства для розвитку. Після Саміту перед країнами-членами ООН постали нові завдання адаптації визначених на глобальному рівні цілей та їх моніторингу. З цими новими цілями, що стосуються всіх людей, протягом наступних п'ятнадцяти років країни будуть спрямовувати свої зусилля на подолання всіх форм бідності, на боротьбу з нерівністю та на усунення негативних проявів кліматичних змін.

ЦСР спираються на успіх Цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ)³ і продовжують їх, щоб подолати всі форми бідності. Нові цілі унікальні тим, що закликають до дій всі країни – бідні, багаті і з середнім рівнем доходу – щоб сприяти процвітанню та захисту планети. У цілях визнається, що подолання бідності повинно реалізовуватися спільно із стратегіями, що сприяють економічному зростанню і задовольняють ряд соціальних потреб, включаючи освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, а також можливості працевлаштування, боротьбу з кліматичними змінами та захист навколишнього середовища.

Хоча 17 ЦСР не є юридично обов'язковими, очікується, що уряди візьмуть на себе відповідальність і створять національні умови для їх досягнення. Країни несуть основну відповідальність за подальшу діяльність та аналіз досягнутого в реалізації цих цілей, що потребує якісного, доступного та своєчасного збору даних. Регіональні заходи з контролю та аналізу будуть ґрунтуватися на аналізах на національному рівні та сприятимуть подальшій діяльності та аналізу на глобальному рівні.

В Україні за останні п'ятнадцять років доповіді щодо Цілей розвитку тисячоліття слугували єдиним стратегічним документом, який надавав можливість громадськості контролювати дії влади, використовуючи моніторинг 33-х ключових показників. Цілі сталого розвитку мають продовжити цю традицію та використовувати імпульс ЦРТ і напрацьовану інституційну базу.

„Для досягнення Цілей сталого розвитку на національному рівні Україна здійснюватиме нові програми і проекти, які на практиці забезпечать макроекономічну стабільність, екологічний баланс та соціальну згуртованість. ЦСР служитимуть в якості загальної основи для подальших перетворень в Україні”, – зазначив Президент України Петро Порошенко у своєму виступі на Саміті ООН з Порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року, під час якого було надано загальне бачення нових орієнтирів розвитку до 2030 року та визначено 17 Цілей сталого розвитку.

Цілі сталого розвитку в Україні становитимуть нову систему взаємоузгоджених управлінських заходів за економічним, соціальним та екологічним (природоохоронним) вимірами, спрямовану на формування

³ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysyacholittia/mdgs>

суспільних відносин на засадах довіри, солідарності, рівності поколінь, безпечного навколишнього середовища. Основою сталого розвитку є невід'ємні права людини на життя та повноцінний розвиток.

Нові цілі мають забезпечити інтеграцію зусиль щодо економічного зростання, прагнення до соціальної справедливості і раціонального природокористування, що потребує глибоких соціально-економічних перетворень в Україні та нових підходів до можливостей глобального партнерства.

В Україні у процесі визначення Цілей сталого розвитку, відповідних завдань та показників для моніторингу досягнення цілей на довгострокову перспективу необхідно враховувати глобальні орієнтири розвитку, принципи сталого розвитку та суспільну думку щодо бачення майбутнього розвитку. Світовий досвід свідчить, що суспільний прогрес значною мірою залежить від підтримання балансу між цілями підтримки економічного зростання, конкурентоспроможності бізнесу, забезпечення екологічної безпеки та зменшення соціальної нерівності. Для досягнення довгострокових цілей необхідно послідовно виконувати визначені коротко- та середньострокові завдання. Передумовами досягнення всіх без винятку цілей розвитку є якісне управління, викорінення корупції, суспільна підтримка. Відповідно належне управління, чесна та прозора влада, участь населення у прийнятті рішень та контролюванні їх виконання мають враховуватись при формулюванні стратегічних цілей.

На підтримку рішення Статкомісії ООН щодо системи глобальних показників досягнення цілей сталого розвитку на період до 2030 року глави статистичних служб держав-членів ООН взяли зобов'язання відігравати ключову роль у поширенні відповідних даних, а також надавати консультативну підтримку з питань їхньої інтерпретації. Система містить на глобальному рівні 17 цілей, 169 завдань і 240 показників. Практичне вирішення поставлених завдань вимагає відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення, й провідну роль тут мають відігравати органи державної статистики. Державна служба статистики України бере активну участь в імплементації та розробленні показників для вимірювання й моніторингу досягнення ЦСР на національному рівні⁴.

Якісна статистична інформація – це народне надбання та запорука розвитку громадянської свідомості⁵. Якісна та своєчасна статистична інформація про економічне, соціальне та екологічне становище України та її регіонів необхідна для подальшого вдосконалення державного управління і прийняття виважених, обґрунтованих рішень щодо забезпечення сталого розвитку національної економіки та соціальної

⁴ З інтерв'ю заступника керівника Державної служби статистики України І. Жук газеті Кабінету Міністрів України „Урядовий кур'єр” 25.01.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/irina-zhuk-yevropejski-eksperti-dosit-visoko-ocini/>

⁵ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/blog/reformuvaty-ne-mozhna-znyshchyty-ostapchuk>

сфери, є необхідною умовою для формування громадянського суспільства та подальшої міжнародної інтеграції нашої держави⁶.

ЗДІЙСНЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ – ГОЛОВНЕ ЗАВДАННЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИКИ

Д.І. Ашихміна, начальник Головного управління,
Т.В. Дусь, заступник начальника Головного управління
Головне управління статистики у Чернігівській області, м. Чернігів, Україна
e-mail: post@chernivstat.gov.ua

Стратегічними документами на державному рівні передбачено реформування багатьох галузей, зокрема й статистики. Насамперед у своїй роботі органи статистики орієнтуються на відповідні державні документи, це Стратегія «Україна – 2020», ініційована Президентом України, програму діяльності Уряду, Стратегію розвитку державної статистики до 2017 року, а також на зобов'язання України в контексті європейської інтеграції.

Статистична галузь перебуває в стані системного реформування та вдосконалення. Уже другий рік органи статистики працюють за новою моделлю статистичного виробництва із застосуванням так званого процесного методу, у напрямі переходу на дворівневу систему збирання, обробки та поширення інформації. Цей метод прийнято за основу для організації статистики в більшості європейських країн⁷.

Нова модель забезпечила виконання всього комплексу статистичних робіт за такими основними напрямками:

- організація і проведення державних статистичних спостережень (ДСС) за соціально-демографічними процесами, екологічною ситуацією, а також підготовка за їх результатами статистичних публікацій (інформації);
- моніторинг інформаційних потреб користувачів, забезпечення їх вільного доступу до статистичних даних, підвищення рівня відкритості та прозорості роботи органів державної статистики;
- установа партнерських стосунків із респондентами державних статистичних спостережень, зменшення звітного навантаження, забезпечення достовірності статистичних даних;
- упровадження статистичної методології та розвиток статистичної інфраструктури;

⁶ Стратегія розвитку державної статистики на період до 2017 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України №145-р від 20.03.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/145-2013-%D1%80/page>

⁷ Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» . Указ Президента №5/2015 від 12.01.2015р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>

- удосконалення та впровадження новітніх інформаційних технологій збирання, опрацювання і передачі статистичної інформації;
- удосконалення системи управління персоналом, підготовки та навчання кадрів, запобігання та протидія корупції.

У 2016 році органи державної статистики продовжували здійснювати заходи з подальшого вдосконалення методології збирання та оброблення статистичної інформації, адаптації національних методологічних засад статистики до вимог міжнародних та європейських стандартів, покращення організації ДСС, оптимізації їх кількості та поліпшення змістовності. Зокрема, зміни стосувалися галузі статистики промисловості, статистики ділової активності підприємств, структурної статистики підприємств, статистики сільського господарства, статистики зовнішньої торгівлі товарами та зовнішньої торгівлі послугами, статистики внутрішньої торгівлі, статистики енергетики, статистики інновацій, організації статистичного спостереження за змінами цін (тарифів) на споживчі товари (послуги) і розрахунків індексів споживчих цін, вибіркового обстеження населення (домогосподарств) тощо.

Головним завданням органів статистики було й залишається забезпечення своєчасними та надійними статистичними даними інформаційних потреб усіх користувачів, у тому числі місцевих керівних органів на виконання окремих рішень Кабінету Міністрів України. Головне управління статистики у Чернігівській області за результатами державних статистичних спостережень на регіональному рівні здійснювало інформаційне забезпечення моніторингу державних програм, зокрема:

- Стратегії подолання бідності, схваленої Кабінетом Міністрів України від 16.03.2016 № 161-р;
- Моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки населення, на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 20.06.2012 № 554;
- Моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів, на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 № 856 "Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики";
- Моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та міст обласного значення для визнання територій депресивними, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 02.03.2010 № 235;
- Оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів, районів та міст обласного значення, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 20.05.2009 № 476.

Результати державних статистичних спостережень використовувалися для підготовки проекту Стратегії розвитку малого і

середнього підприємництва, розробленої Міністерством економічного розвитку і торгівлі України.

Органами державної статистики забезпечувалося регулярне надання офіційної статистичної інформації до Статистичного відділу ООН шляхом заповнення запитальників з національних рахунків, економічної, соціальної, демографічної та екологічної статистики. Також на щомісячній основі надавалася деталізована інформація щодо експортно-імпортних операцій України з усіма країнами світу для розміщення у базі даних зовнішньої торгівлі Comtrade. Відбувалася активна співпраця з міжнародними організаціями в частині надання останнім офіційних статистичних даних для презентації України в міжнародних статистичних виданнях і базах даних та забезпечення потреб представників цих організацій в Україні.

Щорічно органи державної статистики проводять спільну з Міністерством фінансів і Національним банком України роботу зі своєчасного розміщення й актуалізації на веб-сайті ССПД МВФ статистичних даних, метаданих і графіків поширення показників реального, бюджетно-податкового, фінансового та зовнішнього секторів економіки, надаючи широкому світовому загалу ключові макроекономічні показники, зіставні на міжнародному рівні.

Крім того, здійснюється реалізація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС шляхом участі у виконанні загального Плану заходів, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.09.2014 № 847-р⁸.

З метою наближення до європейських норм і стандартів органи статистики разом з іншими державними органами забезпечують виконання планів імплементації актів законодавства ЄС у сфері статистики, затверджених розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04.06.2015 № 564-р. Минулого року розроблено та схвалено урядом дуже важливі зміни до Закону України «Про державну статистику». Передусім вони стосуються професійної незалежності національного статистичного органу. Це один із фундаментальних принципів ООН.

⁸ Інформаційно-аналітичні матеріали «Звіт про результати діяльності Держстату України за 2016 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/zvit/zvit_DCC_2016.zip

Розділ 1

**ФУНДАМЕНТАЛЬНІ
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ
ЗАСАДИ СТАТИСТИЧНОГО ТА
ЕКСПЕРТНО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ**

Chapter 1

**THE FUNDAMENTAL
THEORETICAL-
METHODOLOGICAL PRINCIPLES
OF STATISTICAL AND EXPERT-
ANALYTICAL MAINTENANCE OF
MANAGEMENT**

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТАТИСТИЧНОГО ВИМІРЮВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ МАКРОСИСТЕМИ

В.В. Попова, д-р екон. наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємств
Національна академія статистики, обліку та аудиту
Державної служби статистики України, м. Київ, Україна
e-mail: sam33pvu@gmail.com

Виявлення джерел економічного зростання та розвитку з метою усвідомленого впливу на нього є над актуальним для теорії і практики економічної науки. Теоретичні напрями вирішення даної проблеми реалізується у розробленні цілісних вчень, методологічних концепцій та економічних моделей. Розкриття практичного аспекту даної проблеми є одним із найважливіших напрямів удосконалення методології статистичних досліджень.

Статистична детермінація економічного зростання та розвитку полягає у досягненні вимірності економічних параметрів відповідних впливових факторів та емпіричної конкретизації їхнього прояву. Саме у межах методології статистики розкривається реальний прояв економічного розвитку. Відповідні дослідження передбачають досягнення достовірного рівня вимірювання та оцінювання економічного розвитку у цілісній системі статистичних показників за єдиною шкалою.

Ступінь наукової цінності результатів економічних досліджень відповідає ступеню дотримання цілісності теорії і практики. Статистика економічного розвитку, яка не базується на обґрунтованій економічній теорії, не спроможна оперувати найважливішими показниками, надати достовірну характеристику явищам та процесам, які вивчаються, і у кінцевому підсумку може перетворитися у статистику заради статистики. Відповідно і теоретичні положення, не підкріплені достовірною інформаційною базою статистичної аналітики, позбавлені наукової цінності та залишаються сам-на-сам з власними загальними міркуваннями.

Стосовно даного аспекту наукового пошуку, лауреат нобелівської премії 1989 р. Трюгве Хаавельмо (Haavelmo) зазначив: “Як не дивно, хороша економічна теорія, що добре описує деякі економічні відносини, може не піддаватися чисельному вираженню на основі даних, отриманих з економіки. Це так звана “задача ідентифікації”... Ще одна група проблем, які треба розв’язати – пошук методів реального вимірювання тих економічних відносин, які можна було б осмислено зіставляти з фактами (після прояснення питання ідентифікації)” [1, с. 226].

Вітчизняні науковці здійснили суттєвий вклад в удосконалення системи української статистики наближенням її до міжнародних статистичних класифікацій [2]. Разом з тим, масштаб окресленої

проблематики виходить далеко за межі суто статистичної науки і має розглядатись на більш широкому міжгалузевому рівні.

Теоретико-методологічні засади статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку базуються на філософській категорії розвитку, “як складного процесу, внаслідок якого відбувається перехід від одного якісного стану до іншого, вищого” [3].

Економічний розвиток не розглядається абстрактно, взагалі, а пов'язаний з певними матеріальними або духовними процесами, системами. Крім того, він за визначенням пов'язаний з такими філософськими категоріями, як діалектика та метафізика. Необхідність дослідження процесу економічного розвитку з позицій діалектики спричиняє комплекс проблем: визначення необхідних даних для вимірювання та оцінювання економічного розвитку та встановлення їхньої природи; опис механізму, що їх продукує, та допустимих методів перетворень, встановлення типу шкали вимірювання та пошук алгоритмів аналізу даних, результати яких є інваріантними відносно цих перетворень.

Вирішення проблеми економічного розвитку національної макросистеми (НМС) реалізується у розробленні відповідних теорій, концепцій, моделей та статистичних показників [4].

В умовах складних та суперечливих перетворень НМС виникає потреба у розробленні наукового підґрунтя для системного моніторингу якості, сталості та стабільності її економічного розвитку. Роботи вітчизняних та закордонних науковців, на теоретичних узагальненнях та прикладних результатах яких ґрунтується авторське дослідження, висвітлюють різні аспекти властивостей цього надскладного об'єкту дослідження.

Генезис теоретичних концепцій показав, що теоретико-методологічні засади статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку НМС повинні долати перешкоди, які створені тим колом факторів позитивної еволюції (науково-технічний прогрес, розподіл природних ресурсів, попит, пропозиція, економія, обумовлена масштабами виробництва тощо), які у класичних моделях економічного розвитку враховуються лише штучними поправочними коефіцієнтами [5, 6, 7].

Концепція теоретико-методологічних засад статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку НМС полягає у розкритті актуальних питань залежності соціально-економічних явищ у багаторівневих координатах архітектоніки (принципів побудови) організаційно-економічного механізму управління розвитком НМС.

Уперше розуміння цієї вимоги було сформульовано Ч. Кіндлебергером, який свого часу виокремив технологічні (технічний прогрес, структурні зрушення у галузях) та інституційні (організаційний устрій) фактори економічного розвитку НМС. Сучасний американський науковець Дуглас Норт уточнив ці головні ознаки: “Технологічні зміни та

інституційні зміни – це головні детермінанти соціального та економічного розвитку, причому як в тому, так і в іншому випадку виникають риси залежності від минулого” [8, с. 134].

Розбіжності між існуючими принципами побудови статистичних досліджень і новітніми теоретичними уявленнями про сутність масових соціально-економічних явищ і процесів ускладнюють виявлення закономірностей економічного розвитку, чим спонукають до перегляду базових термінологічних визначень сучасної статистики.

У загальному розумінні “методологія (у перекладі з грецької мови – “шлях дослідження”, “спосіб пізнання”) – 1) вчення про методи наукового пізнання; 2) сукупність прийомів, методів, застосовуваних у науковому пізнанні світу та практичній діяльності [9, с. 382] є відправним положенням даного дослідження.

Теоретико-методологічні засади статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку НМС базується на поняттях “вимірювання” та “оцінювання”. Тому їхнє тлумачення потребує попереднього дослідження та визначення змісту цих складових.

“Вимірювання – дія, за значенням “вимірювати”. Абсолютне вимірювання – вимірювання, яке засноване на прямому вимірюванні однієї або декількох основних величин. Динамічне вимірювання – вимірювання величини, яка змінюється за час вимірювання. Непряме вимірювання – вимірювання, у якому значення однієї чи декількох вимірюваних величин знаходяться після перетворення роду величини. Опосередковане вимірювання – непряме вимірювання однієї величини з перетворенням її роду. Пряме вимірювання – вимірювання однієї величини, значення якої знаходять безпосередньо без перетворення її роду. Статичне вимірювання – вимірювання величини, яку можна вважати незмінною за час вимірювання” [3, с. 141]. Процедура оцінювання передбачає визначення сутності, характеру, значення, якості, цінності і т.і. будь-чого, або складання уявлення та певних висновків про будь-що: “Оцінювати – 1. Призначати ціну чому-небудь, визначати вартість чогось. 2. Визначати якості, цінність і т.і. кого, – чого-небудь // Складати уявлення, робити висновок про кого-, що- небудь, визначати суть, характер, значення, роль і т.і. чогось. // Розуміти, визнавати позитивні якості” [3, с. 871].

Концепція встановлення кількісних параметрів ВВП без урахування організаційно-економічних і інституційно-господарських впливів спричиняє похибки вимірювання та оцінювання економічного розвитку.

Сучасна методологія статистичного вимірювання та оцінювання масових економічних явищ зосереджена довкола показника ВВП через відсутність чітких критеріїв встановлення ознак наявності та інтенсивності економічного розвитку, що призводить до сприйняття цього процесу скоріш як феномену, а не як сліdstва цілеспрямованого управління. Відсутність методологічної спрямованості на виявлення якісних факторів

призводить до суттєвих розбіжностей між науковим тлумаченням і реаліями макроекономічної динаміки. Теоретико-методологічні засади статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку НМС спрямовані на розроблення процедур, що забезпечать повне врахування системи статистичних показників НМС, параметри яких визначають траєкторію інституційно-господарської моделі виходу на підсумковий показник (ВВП).

Якісні варіанти формування ВВП мають поєднувати найбільш значущі складові – принципи регулювання, види технологій, споживачів, напрями споживання і види продукції. Цілісне відображення усього спектру можливих шляхів нарощування кількісних параметрів господарської діяльності має охоплювати усю сукупність напрямів розвитку НМС: інтенсивний розвиток, сталий розвиток, зростання або деградація.

Відсутність методологічної єдності статистичного вимірювання та оцінювання передумов формування ВВП перешкоджає створенню цілісного уявлення про розвиток, чим знижується цінність наукових розробок та встановлених закономірностей.

Метою даного дослідження є розроблення теоретико-методологічних засад статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку НМС.

Теоретико-методологічні засади статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку (НМС) передбачають системне дослідження закономірностей переходу кількісних ознак процесу економічного розвитку у якісні. Вони включають комплекс процедур та правил вимірювання за спеціально розробленою шкалою, а також систему загально статистичних, адаптованих, модифікованих та спеціально розроблених методів, прийомів, інструментів, процедур та методик оцінювання.

Теоретико-методологічні засади містять процедури вимірювання та оцінювання системи якісних і кількісних статистичних показників НМС, параметри яких визначають інституційно-господарську модель формування ВВП.

Показники формування ВВП відображають найбільш значимі складові – принципи регулювання, види технологій, споживачів, напрями споживання і види продукції. Цілісне відображення усього спектру можливих шляхів нарощування кількісних параметрів господарської діяльності охоплює всю сукупність напрямів розвитку НМС. Отже, перехід до перевірки теоретичних уявлень про економічний розвиток науковою практикою здійснюється через оволодіння сукупністю статистичних прийомів, методів і форм вимірювання та оцінювання процесу економічного розвитку.

У теоретико-методологічних засадах статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку досліджуваним об'єктом є НМС, досліджуваною властивістю – економічний розвиток. Він є детермінантою інституційно-технологічних змін, які описуються переважно категоріальними даними. Породжує цей процес та керує ним організаційно-економічний механізм управління розвитком (ОЕМУР) НМС [10].

Теоретико-методологічні засади статистичного вимірювання економічного розвитку НМС.

Концептуальною основою вимірювання та оцінювання є системний підхід до розгляду джерел формування ВВП як показника накопичення багатства з метою здійснення якісних перетворень. Це означає статистичне вимірювання, оцінювання та врахування не тільки кількісних характеристик розвитку, а і його якісних параметрів (категоріальних). У цьому контексті застосування системного підходу обумовлює необхідність усунення принципових протиріч методології суто кількісного відображення економічної динаміки.

Застосування для дослідження діалектичного процесу розвитку двох принципово різних класів статистичних даних (числових та нечислових) передбачає використання різного математичного апарату та шкал вимірювання для їх опрацювання. Але для цього категоріальні дані (ознаки) потрібно зафіксувати за допомогою чисел.

Властивості ВВП як кількісного показника економічного розвитку розкриваються через розгляд усіх системних складових у єдиній моделі цільової функції. Нарощування ВВП знаходиться у функціональній залежності від змін кількості (k) виробничих і споживчих факторів (n): $VVP = f(n_1, n_2, n_3, \dots, n_k)$ та взаємозв'язків між ними.

Класифікаційні ознаки тут встановлюються за сценаріями наслідків послідовної взаємодії між рівнями формування ВВП у сукупності інституційно-виробничої та інтеграційно-споживчої категорій. Категоріальні ознаки інституційно-виробничої групи регулюють принципи функціонування економічної системи та її налаштування на удосконалення способів виробництва. Вони визначають досяжний ступінь свободи формування факторних комбінацій та обмеження шляхів досягнення їхньої виробничої ефективності. У підпорядкованій їй інтеграційно-споживчій групі формуються продуктова структура економіки, позиція споживачів у виробничому ланцюгу і розподіл кінцевого продукту. Цими категоріальними ознаками визначається ефективність виробництва і корисність результатів виробничої діяльності. Сутність, значущість та інтенсивність впливу груп факторів обумовлюються архітектонікою ОЕМУР НМС. Досяжна для статистичного вимірювання та оцінювання сукупність варіантів поєднання їхніх рівнів дає уявлення про сценарії формування ВВП.

Категоріальні ознаки інституційно-виробничої групи відображають рівні державного регулювання і технологічної досконалості господарювання.

I рівень – регулювання. У загальному розумінні характер регулювання обумовлюється інституційними засадами економічної діяльності. Механізми їх реалізації забезпечують рух економічних благ через вартісні важелі.

II рівень – технології. На цьому рівні ознаки економічного розвитку вимірюються за параметрами відносної досконалості технологій: “витратні” – “економні”. Інституційні засади регулювання факторних комбінацій створюють умови для ринкової та виробничо-технологічної конкуренції.

Вказані два основні рівні – тип регулювання економічної системи і спосіб виробництва, які є визначальними ознаками для рівнів наступної групи категоріальних ознак формування ВВП.

III рівень – розташування споживачів. Вимірювання економічного розвитку на цьому рівні здійснюється у діапазоні ознак параметрів “внутрішні” і “зовнішні” відносно НМС споживачів. Крайніми положеннями цієї шкали визначаються, відповідно, ендогенно– та екзогенно–залежна моделі економічного розвитку. Природні відмінності статистичних параметрів цього рівня обумовлюють відповідні методологічні особливості вимірювання кількісних (чисельність, демографічний стан) і категоріальних (рівень життя, культурні уподобання) ознак.

IV рівень – напрям споживання. За напрямом споживання вимірюється орієнтація економіки НМС на задоволення потреб кінцевих і проміжних споживачів.

V рівень – продукт споживання. Продукція споживання, виготовлена у межах НМС, є, з одного боку, цільовою функцією господарської діяльності, спрямованої на отримання прибутку, а з іншого, – засобом задоволення суспільних потреб. У цій категорії вектор еволюції економіки НМС визначається за ознаками “сировина і напівфабрикати”, “засоби виробництва” та “предмети споживання”.

Відповідно до наведеної логіки, модель шкали вимірювань виглядає як дерево цілей формування ВВП, яке будується за варіантами поєднання сукупності релевантних ознак на визначених вище рівнях.

Інтерпретація сукупності факторів економічного розвитку у вигляді дерева цілей формування ВВП дає структурну схему 2-варіантної поляризації формування ВВП з охопленням 5 рівнів категоріальних і кількісних ознак. Відтак, сукупність варіантів економічного розвитку НМС охоплює усі відповідні ознаки формування ВВП, кількість яких враховує однозначність призначення продукції кінцевого використання. А

відповідна шкала вимірювання повинна мати 24-варіантну ($2^5 - 8 = 24$) градацію.

Процес економічного розвитку є класичним прикладом саме “об’єкта нечислової природи”. Термін “нечисловий” означає, що простір спостереження не містить структурних ознак дійсних чисел, векторів або функцій. Або ознаки об’єктів нечислової природи відображаються такими числами, які при обробленні не можна додавати, віднімати, множити, тощо. Відповідно до теорії вимірювань як фундаментальної складової прикладної статистики, об’єкти нечислової природи не можуть бути виміряні грошовими показниками. Отже, економічний розвиток не можна вимірювати показниками ВВП, ВНП, ВДВ, ВВП на душу населення. У цьому випадку спостерігається невідповідність, або навіть і протилежність, між: видом статистичної інформації, яка описує процес економічного розвитку та накопичення багатства; одиницею вимірювання; типом шкали вимірювання та її можливостями.

Економічний розвиток відображається сукупністю даних різних типів, адже сам факт цього процесу є ознакою існування об’єктів змішаної природи. Необхідною передумовою достовірності статистики є формування повної бази статистичних даних щодо властивостей об’єкта дослідження. Використання при дослідженні економічного розвитку НМС ознак нечислової природи зумовлює потребу у відповідній об’єктивній інформації. Результатом досліджуваної ознаки (економічного розвитку) є вектор інституційно-технологічних та інтеграційно-споживчих змін, частина координат якого вимірюється за шкалою найменувань та ранговою шкалою, а частина – за порядковою, інтервальною, абсолютною або за шкалою відношень. Звідси витікає, що необхідною передумовою дослідження характеристик розвитку соціально-економічних явищ та процесів є розроблення відповідної шкали вимірювання.

Традиційні методи вимірювання зазвичай зорієнтовані на оброблення інформації, яка вимірюється або за метричними шкалами, або за шкалами найменувань, та мало придатні для оброблення статистичної інформації даних різних типів. Тому актуалізується проблематика розкриття методологічних підходів оброблення статистичних даних різних типів.

Емпіричне наукове дослідження може здійснюватися у тих кількісних характеристиках, які має статистика спостережуваного об’єкта. Тому теоретико-методологічні засади статистичного вимірювання економічного розвитку НМС передбачають побудову відповідної шкали для визначення, вимірювання, фіксування та наочного відображення параметрів економічного розвитку.

Процедури вимірювання ознак економічного розвитку ґрунтуються на дотриманні теоретичних положень щодо сутності цього процесу.

Вимірювання означає приписування числових форм об'єктам або подіям у відповідності з визначеними правилами.

У сучасній науці під вимірюванням розуміють конструювання будь-якої функції, яка ізоморфно (аналогічно) відображає або перетворює емпіричну структуру у символічну [11]. Ця обставина зумовлює специфіку вимог до відображення відповідних характеристик у зручній для використання та оброблення інформації символічній структурі. У науковому економічному дослідженні вкрай важливою є точність, з якою ознака відображує вимірювану властивість, а це вже визначається процедурою та певними правилами вимірювання. Таким чином, правила, за якими обирають числові ознаки, визначають тип шкали вимірювання.

Основні шкали вимірювання поділяються на якісні (шкали найменувань та рангова) та кількісні (шкала інтервалів, відношень, різностей, абсолютна). Використання об'єктів нечислової природи, до яких, власне, належить процес економічного розвитку, спричинено бажанням обробляти більш об'єктивну та вільну від помилок інформацію. У випадках, коли не беруться до уваги сутність взаємозв'язку між властивостями об'єктів та їхніми ознаками, найчастіше обмежуються порівняльними судженнями. Наприклад, набагато простіше відповісти на питання: створені або ні можливості для вільного доступу до формування факторних комбінацій; які використовуються технології – більш або менш витратні, ніж чітко визначити їхню ефективність. Те ж саме стосується орієнтації національного виробництва на внутрішнього або зовнішнього споживача, проміжне або кінцеве споживання. Для оброблення такої інформації використовуються вимірювальні шкали, відмінні від абсолютної, а також бінарні відношення, вектори, що складаються з 1 та 0, тобто дихотомічні данні. Дихотомічні данні є більш адекватними, ніж результати вимірювання за складними методиками, які передбачають велику кількість градацій.

Широта і масштабність проблеми статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку обумовлюють необхідність оперування базовими поняттями, такими, як “шкала”. Термін “шкала” походить від латинського “*scalae*” – дробина, та означає: 1. Лінійка з зарубками, що використовуються у різних вимірювальних приладах; 2. Система чисел або величин. За допомогою яких вимірюють або оцінюють ту чи іншу величину [9, с. 661].

Отже, приписування чисел конкретним об'єктам створює шкалу. А побудова шкали є можливою, коли існує ізоморфізм (тотожність або аналогія) формальних систем та систем дій, яким можна піддавати реальні об'єкти. Числова система розглядається нами як множина елементів з реалізованими в ній відносинами, яка служить моделлю для множини об'єктів вимірювання.

Відповідно до типів систем чисел, існують і типи шкал вимірювання, що визначаються операціями, які можна здійснювати з вимірюваною ознакою та множиною припустимих перетворень. Якщо не дотримуватись цих правил, то порушується структурна єдність шкали, а результати вимірювання неможливо інтерпретувати. Наведемо найбільш відомі типи шкал у послідовності звуження множини допустимих перетворень:

1. Шкала найменувань (номінальна).
2. Порядкова (рангова або ординальна) шкала, допускає монотонні перетворення та встановлює не лише відношення подібності елементів, а й відношення послідовності.
3. Інтервальна шкала – це шкала, у якій класифікація здійснюється за принципом “більше, ніж визначена кількість одиниць – менше, ніж визначена кількість одиниць”.
4. Шкала відношень, в якій існує природній початок підрахунку – нуль, але відсутня природна одиниця вимірювання.
5. Шкала різниць, яка має масштабну одиницю вимірювання, але у ній відсутній природній початок відліку “ $x \rightarrow x + v$ ”.
6. Абсолютна шкала – це шкала звичайних чисел, коли допустимі тільки тотожні перетворення: $X \rightarrow x$.

Відповідно до обраного концептуального підходу, вимірювання економічного розвитку здійснюється за категоріальними ознаками інституційно-господарських змін.

За результатами теоретичних досліджень виявлено фактори інституційно-виробничої та інтеграційно-споживчої груп формування ВВП, ознаки усього діапазону відповідних інституційно-господарських рівнів яких покладено в основу побудови шкали вимірювання та визначення типу економічного розвитку НМС. Послідовність побудови і порядок градації шкали вимірювання ознак економічного розвитку визначається сукупністю економічних залежностей між категоріальними і кількісними параметрами.

На інституційному і технологічному рівнях вимірюється, відповідно, свобода доступу господарських суб'єктів до формування факторних комбінацій та узагальнена технологічна досконалість використання ресурсного потенціалу НМС, а рівні розташування споживачів, напрям та вид продукту споживання вимірюються ознаками відповідних продуктивних пропорцій формування ВВП. Теоретичне бачення сутності та методології статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку НМС виявило певні ознаки, вимірювання яких потребує використання комплексної шкали числового відображення сукупності даних нечислової і числової природи. Ознаки інституційно-виробничої групи об'єктивно мають широкий якісний вплив на НМС, що зумовлює їхню пріоритетність при побудові шкали вимірювання економічного розвитку. Зважаючи на те, що у офіційних кількісних показниках

економічного розвитку значеннями – екстенсивного чи інтенсивного використання ресурсів. Якщо при економічному розвитку переважають тенденції до зменшення використання ресурсів, це можна вважати проявом ознаки, сприятливої для розвитку, якщо ні – їх відсутністю. Отже, як і на попередньому рівні, тут використовується дихотомічна шкала, але вже з альтернативними значеннями використання економних або затратних технологій.

Дихотомічна шкала найменувань приваблює методичною простотою процедури вимірювання, але не дає остаточну відповідь на комплекс питань статистичного вимірювання економічного розвитку у координатах взаємодії між категоріальними ознаками інституційно-виробничої групи факторів формування ВВП. Проблемним елементом методології тут є суперечність між доведеною вище потребою використання саме цього типу шкали і таким суто суб'єктивним встановленням ознак на цих рівнях, яке унеможливорює використання будь-яких елементів кількісного вимірювання. Саме остання обставина потребує подолання непевності щодо вимірювання економічного розвитку НМС за наведеними шкалами. Підвищення рівня достовірності отриманих даних здійснюється шляхом запровадження наступного рівня вимірювань за шкалами, обов'язковою вимогою до яких є доступність ознак, виражених у кількісному значенні.

Вплив на економічний розвиток сукупності категоріальних ознак інтеграційно-споживчої групи вимірюються метричними шкалами з використанням вартісних показників сучасної системи статистичної звітності. Методологічна перешкода тут зумовлена вже не природою обраної шкали, а потребою у зниженні її потужності від абсолютних вартісних показників до таких, що придатні для порівняння з даними дихотомічних шкал попередніх рівнів вимірювання. Ця проблема вирішується шляхом переведення параметрів шкали відношень вимірювання у параметри шкали інтервалів. Відповідна процедура здійснюється методом встановлення “більше – менше” значення від середньої (або іншої визначальної для економічного розвитку) у загальній кількісній структурі вартісних одиниць офіційної статистики.

Розташування споживачів. За цією шкалою встановлюються екзогенно-ендогенні пріоритети відповідних пропорцій у структурі споживання ВВП. За ненасиченого внутрішнього ринку ендогенні пріоритети (частка експорту у структурі ВВП менше 50%) створюють передумови для конкурентного удосконалення виробництва водночас із ескалацією сфери споживання, що сприяє економічному розвитку НМС. Екзогенні пріоритети за таких умов мають протилежний ефект залежності національної промислової політики від кон'юнктури зовнішніх ринків, яка відвертає виробника і споживача від внутрішнього ринку. Таким чином, економічний розвиток НМС на цьому рівні вимірюється метричною

шкалою відображення офіційних статистичних даних за 2 інтервалами відхилення від 50% експорту у структурі ВВП.

Напрямок споживання. Статистика цього параметра розкриває принципове питання спрямування господарської політики НМС на посилення чи послаблення реального добробуту суспільства за пропорціями ВВП стосовно задоволення потреб кінцевого і проміжного споживання. Пріоритетами відповідної шкали вимірювання є орієнтація на насичення ринку продукцією кінцевого споживання. У колишньому СРСР, наприклад, спостерігалось порушення зазначених пропорцій: частка продукції групи “Б” (виробництво предметів споживання) з 1940 р. по 1990 р. зменшилась у 1,7 рази і в 1985 р. мала найменше значення – 25,2%, у той час як частка продукції проміжного споживання, або групи “А” (виробництво засобів виробництва), досягала в деякі роки 75% [12, с. 96]. Інституційні умови нормування змін пропорцій виробництва та створення штучних стимулів змагальності для отримання економічної вигоди виробничими колективами так і не дало очікуваних результатів. У цьому випадку використовується метрична шкала вимірювання з мітками сприяння розвитку за ознакою домінування в структурі промисловості виробництва продукції, призначеної для споживання кінцевими споживачами.

Продукт споживання. Шкала вимірювання економічного розвитку НМС на цьому рівні охоплює специфіку використання ресурсного потенціалу для проміжного і кінцевого споживання. Використання метричної шкали у цьому випадку відповідає положенню про те, що чим більшою є структурна частка засобів виробництва у структурі проміжного споживання, тим більше це відповідає умовам економічного розвитку.

Сукупність наведених 5 шкал вимірювання категоріальних і кількісних ознак складає єдину шкалу економічного розвитку НМС. Методологічною основою такого об'єднання є досягнення відповідності перетворень здійснених у межах базових положень прикладної статистики тим теоретичним положенням, які відображають залежність властивостей економічного розвитку від конфігурації інституційно-господарського спектру формування ВВП. Таким чином, вимірювання економічного розвитку здійснюється на п'яти рівнях у системі п'яти шкал: на I – II рівнях це номінальні дихотомічні шкали, а на III, IV та V рівнях – шкали інтервалів.

Цілісність побудованої таким чином шкали вимірювання з урахуванням методологічних положень прикладної статистики досягається через забезпечення відповідності між теоретичними положеннями процесу економічного розвитку НМС та його властивостями як об'єктом спостереження.

Єдність процедури вимірювання економічного розвитку на п'яти інституційно-господарських рівнях формування ВВП передбачає

використання одновимірної шкали для відображення усіх багатовимірних ознак. Це досягається шляхом проекції відповідних ознак на одну підсумкову шкалу. Таким чином ми отримуємо вектори, які відображують сукупність властивостей економічного розвитку у функціональній залежності від інституційних, технологічних, екзогенно-ендогенних, споживчих та продуктових категоріальних ознак. А те, що отримані таким чином векторні властивості, на відміну від скалярних, є багатовимірними, відповідає базовим методологічним положенням статистики.

Комплексне системне дослідження економічного розвитку здійснюється шляхом приведення вимірювальних ознак кожного рівня у єдину шкалу. Цей процес пов'язаний зі зниженням потужності шкал, які застосовуються на III, IV та V рівнях. Таке зниження потужності шкали можливе завдяки тому, що усі перетворення, які прийнятні для більш потужної шкали (у нашому випадку шкали інтервалів), допустимі і для менш потужної номінальної шкали. Таким чином, різні типи шкал, які використовуються на різних рівнях процесу економічного розвитку, об'єднуються у єдину шкалу для вимірювання за процедурами, аналогічними процедурам, які притаманні номінальній дихотомічній шкалі.

Отже, при визначенні типу економічного розвитку процедури проміжних вимірювань виконуються за єдиним 2-х варіантним алгоритмом встановлення наявності або відсутності певних теоретично обґрунтованих ознак. Але побудована у наведеній послідовності підсумкова шкала вже не є 2-х варіантною, а охоплює сукупність усіх 24 варіантів ($2^5 - 8 = 24$) ознак рівнів формування ВВП. Така властивість зумовлює багаторазове посилення потужності шкали вимірювання економічного розвитку НМС, що цілком відповідає масштабу відповідної проблематики.

Підвищення рівня потужності підсумкової шкали відображається у переході від номінальної шкали до порядкової. Впорядкована таким чином і зведена у єдину шкалу 5-рівнева система шкал може бути представлена таким чином (рис. 1).

Ця шкала візуально відображає діапазон вимірювання усіх ознак спостереження економічного розвитку, тобто ми отримали спеціальний прилад, який дозволив наявність або відсутність категоріальних ознак розвитку перетворити у певні зорові враження: "Візуальний вимірювальний прилад – прилад, у якому є шкала для вимірювання спостережуваної величини неозброєним оком" [13, с. 127]. Затемнення на цій шкалі означають позитивні перетворення, які відбуваються на певних рівнях, а білий колір показує відсутність ознаки та асоціюється з пустотою, або шляхом у нікуди.

Візуалізація процесу економічного розвитку з перетворенням категоріальних ознак у зорові дозволила отримати і певні зорові враження – наявність ознаки, сприятливої для розвитку, заштрихована, а відсутність

ознаки показана білим кольором. Представлення ознак економічного розвитку у вигляді вимірювального приладу – шкали графіка – зробило її візуально досяжною: “Шкала графіка – сукупність ліній, відміток та проставлених у деяких з них чисел відліку або інших символів, що відповідають ряду послідовності значень величин, що відображуються. Шкала графіка може бути як рівномірна (арифметична), так і нерівномірна, функціональна. Носіями шкал можуть бути як прямі, так і криві лінії” [14, с. 577].

Цю шкалу можна також показати у вигляді кругової діаграми, перетворивши її на 24-варіантний інституційно-господарський спектр (ІГС) формування ВВП (рис. 2.).

Розташування усередині ІГС ВВП показує, що така шкала поєднала два види шкал – метричну та рангову:

1. Метричну шкалу для вимірювання накопиченого багатства у вигляді ВВП (грошових одиниць).

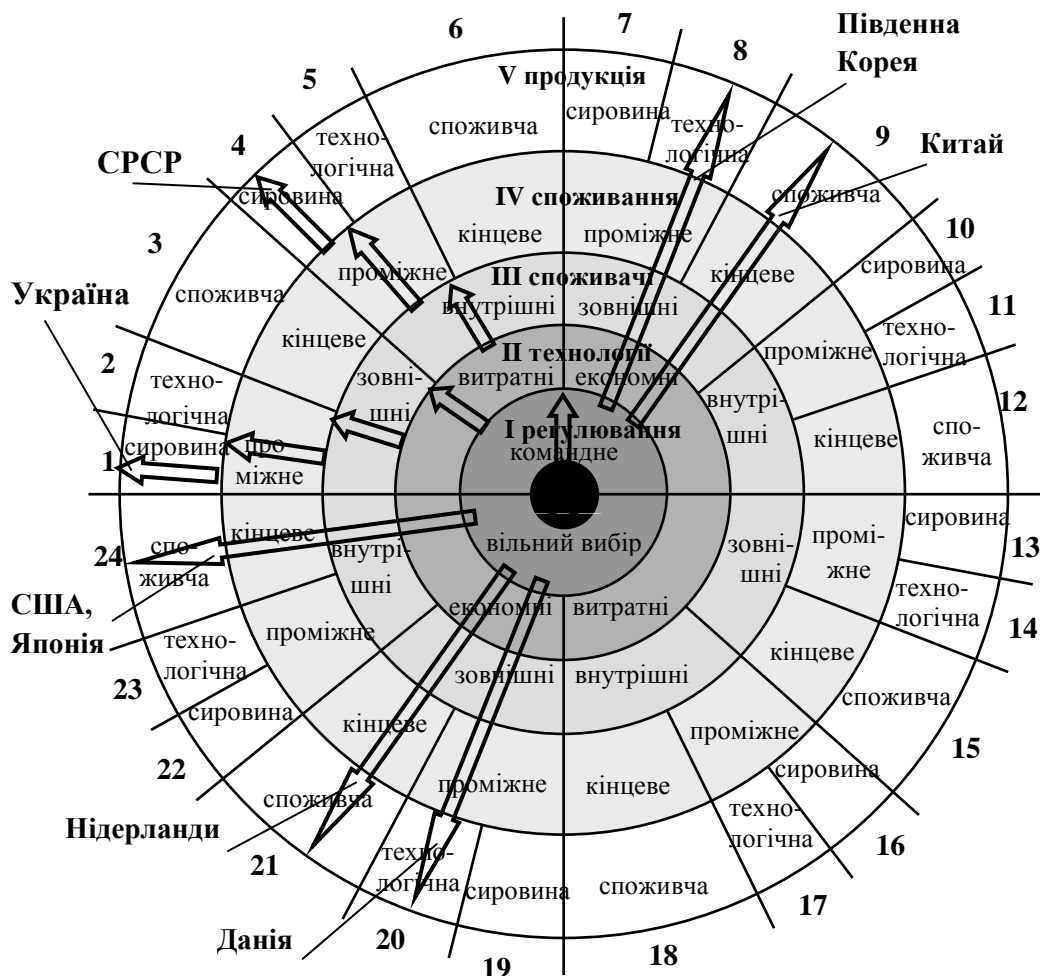


Рис. 2. Інституційно-господарський спектр формування ВВП

2. 5-рівневу 24-рангову шкалу для вимірювання категоріальних ознак економічного розвитку.

Поєднання на одній круговій діаграмі метричної шкали для вимірювання накопиченого багатства у вигляді ВВП (грошових одиниць) та 5-рівневої 24-рангової шкали для вимірювання ознак економічного розвитку розкриває їхні методологічні можливості:

1. Можливість доведення того факту, що процес накопичення багатства у вигляді ВВП може відбуватися як на тлі економічного розвитку (21–24 варіанти), так і на тлі деградації (1–12 варіанти).

2. Можливість подолання обмеженості арифметичних можливостей абсолютної метричної шкали ВВП, яка передбачає всі прості дії, але не призначена для вимірювання категоріальних ознак економічного розвитку.

Практична спрямованість запропонованих методологічних засад визначення положення країни на круговій шкалі в категоріальних даних ІГС формування ВВП підтверджується при розгляді сучасних добре відомих прикладів.

На круговій шкалі показані типи економічного розвитку деяких країн.

Теоретико-методологічні засади статистичного оцінювання економічного розвитку НМС.

Теоретико-методологічні засади статистичного оцінювання економічного розвитку НМС здійснюється шляхом багаторівневого статистичного оцінювання (БСО). Відповідна методологія являє собою сукупність модифікованих та адаптованих існуючих, а також розроблених уперше статистичних методів, моделей, алгоритмів, прийомів та методик оброблення інформації, необхідної для здійснення цілеспрямованого впливу на процес економічного розвитку.

Метою БСО є виявлення резервів економічного розвитку і можливостей запровадження цілеспрямованого впливу на нього шляхом комплексного дослідження ІГС формування ВВП. Відповідний статистичний інструментарій систематизований за рівнями ІГС ВВП, спрямований на реалізацію означеної мети та забезпечує відповідні результати (рис. 3).

Методи статистичного оцінювання інвестиційного потенціалу, ринкового позиціонування видів економічної діяльності, виробничих можливостей та ефективності ЗЕД базуються на аналізі динаміки структури та оцінюванні структурних зрушень у витратах праці і капіталу.

Багаторівневе статистичне оцінювання економічного розвитку НМС містить виклад сукупності тих методологічних прийомів і методів розрахунків, які запропоновано для обстеження ІГС формування ВВП.



Рис. 3. Алгоритм багаторівневого статистичного оцінювання економічного розвитку національної макросистеми за рівнями ІГС

Сукупність прийомів для визначення оцандливості технологій (II рівень) охоплює статистичне дослідження якості інвестиційного процесу,

системний моніторинг міжгалузевого інвестиційного потенціалу, оцінювання динаміки структури і структурних зрушень у факторних комбінаціях за видами економічної діяльності. Пріоритетність задоволення потреб внутрішніх або зовнішніх споживачів (III рівень) пропонується визначати у затратах праці та капіталу. Для окреслення домінуючого напрямку споживання та виду продукту (IV–V рівні) адаптовано до макрорівня методику Бостонської консультативної групи.

БСО як сукупність розроблених уперше, модифікованих та адаптованих інструментів, прийомів і методів дослідження апробовано на офіційних статистичних даних по Україні (1990–2014 рр.) і по колишньому СРСР (1940–1990 рр.).

Комплекс прийомів для оцінювання оцудливості технологій (II рівень). Багаторівневе статистичне оцінювання економічного розвитку НМС визначає передумови оптимізації затрат капіталу, а саме – стимулювання його інвестиційного оновлення. Стан інвестиційної політики діагностується у розрахованих на базі коефіцієнта капіталу Харрода показниках граничних капіталовкладень і фактично нагромадженого основного капіталу, за якими, у свою чергу, визначається розрив між наявною та економічно досяжною ефективністю використання основних засобів (капіталомісткістю та капіталовіддачею).

Прийоми опрацювання фактичних даних базуються на зіставленні темпів зміни ВВП та накопиченої вартості виробничого капіталу і дають можливість встановити “інвестиційний коридор розриву” на макрорівні.

Статистичне оцінювання інвестиційного процесу на макрорівні, здійснене відповідно до розробленого алгоритму та на основі системи показників, показало, що за коефіцієнта капіталу 1,93 та з урахуванням досвіду країн, де частка валового нагромадження складає 30% ВВП, в Україні існують передумови для забезпечення щорічних темпів зростання ВВП на рівні 10–15% за рахунок власного інвестиційного резерву.

Системний моніторинг міжгалузевого інвестиційного потенціалу за видами економічної діяльності здійснюється на основі розробленого алгоритму та системи статистичних показників балансовим методом, який передбачає порівняння “валового прибутку, змішаного доходу” (як джерела нарощування виробничого капіталу) і “валового нагромадження основного капіталу” (як реалій використання цих джерел у виробництві). Отримані дані засвідчують постійне перевищення валового прибутку, змішаного доходу (яке складає актив балансу) над валовим нагромадженням основного капіталу в 1,51–2,56 рази за локальних виключень у 1990, 1991, 1995–1999, 2005–2008 рр. “інших видів економічної діяльності” і в 1996–1997 рр. “промисловості”, що означає сталу тенденцію до виведення прибутку за межі виробничого сектору економіки.

Апробація цієї методології на фактичних даних України довела, що майже всі види економічної діяльності в Україні мають власний

інвестиційний потенціал. Пожвавлення української економіки у 2000–2008 рр. спостерігалось на тлі інвестиційної спраги та за наявності власного інвестиційного потенціалу майже у всіх видах економічної діяльності.

Методологія статистичного оцінювання виробничих факторів ґрунтується на базових положеннях теорії економічного розвитку Й. Шумпетера (який ввів до наукового обороту поняття “факторні комбінації”) та містить прийоми оцінювання динаміки структури і структурних зрушень таких комбінацій. Для їх реалізації розроблено алгоритм і статистичні показники, систематизовані за блоками “розподіл факторів”, “ефективність факторів”, “ефективність факторних комбінацій” та “зміна макроекономічних показників”. Порівнянність і сумірність показників ефективності використання факторів і факторних комбінацій у довгостроковому періоді досягнуто розрахунками у єдиних цінах його останнього року.

При розрахунку показників ефективності за термін 1990–2014 рр. для уникнення методологічної невідповідності у зв’язку зі зміною грошових одиниць та інфляцією усі показники приведено до порівнянного виду. Інноваційна спрямованість використання праці та капіталу на рівні НМС України оцінюється зіставленням змін ефективності факторних комбінацій зі змінами макроекономічних показників. Визначено факторно-галузеві особливості та джерела економічного розвитку НМС. Доведено, що недосконалість та невизначеність ринкових механізмів є основною причиною інвестиційної кризи та технологічного розбалансування української економіки, що призвело до зниження загальної продуктивності, неможливості підтримки технологічної рівноваги та втрати ринків збуту галузями-лідерами.

Оцінювання пріоритетності задоволення потреб внутрішніх або зовнішніх споживачів (III рівень). У методології багаторівневого статистичного оцінювання (БСО) необхідно враховувати, що у стані реорганізації економіки України ЗЕД є одним з факторів впливу на формування моделі економічного розвитку. Для статистичного забезпечення управління ЗЕД розроблено сукупність статистичних методів, моделей, прийомів та алгоритмів для опрацювання інформації, які і використовуються для створення відповідної системи управління. Для реалізації цієї мети розроблено комплекс статистичних показників (30), які систематизовано за групами: 1) показники стратегічних орієнтирів ЗЕД; 2) показники для виявлення структурних аналогій експорту в Україні та колишньому СРСР; 3) показники ефективності експортної продукції; 4) показники для моделювання ефективності експорту за виключенням його найбільш вагомої складової; 5) показники розрахункового сальдо ЗЕД у затратах праці та капіталу.

Зовнішні джерела формування ВВП оцінюються на основі моделювання заміщення імпорту власним виробництвом та експорту –

споживанням на внутрішньому ринку, з приведенням значень експортно-імпортного сальдо до єдиних економічних умов господарювання і розрахунком його у затратах праці та капіталу.

Визначення домінуючого напрямку та продукції споживання (IV–V рівні). Головне місце у забезпеченні економічного підґрунтя розвитку належить видам економічної діяльності. Сукупність видів економічної діяльності розглядається як комплекс джерел формування ВВП, у яких якісні властивості виявляються через систему таких показників: рентабельність; темпи щорічних змін у обсягах виробництва; частка продукції певного виду економічної діяльності у загальному випуску. Статистичне оцінювання впливу видів економічної діяльності на нарощування ВВП та економічний розвиток НМС здійснюється у вартісних показниках таблиць “витрати-випуск” за методикою портфельного аналізу визначення ринкової конкурентної позиції, розробленою Бостонською консультативною групою і адаптованою до видів економічної діяльності.

Для побудови матриці “рентабельність – темп – частка” розроблено авторську методику визначення рентабельності видів економічної діяльності на основі показників таблиць “витрати-випуск”. Удосконалення цього методичного підходу дало змогу визначити зміни позицій видів економічної діяльності в обраних орієнтирах економічного розвитку України за період 1990–2014 рр.

У 1991–2014 рр. економіка України демонструвала значну динаміку у зміні стратегічних орієнтирів для забезпечення власного розвитку. Спостерігалось переміщення всіх видів економічної діяльності з квадрантів “витратних” (від’ємні темп нарощування обсягу і менш як 10 процентна рентабельність виробництва) та “забезпечення розвитку” (рентабельність понад 10% і від’ємний темп зміни обсягу виробництва) до квадрантів “розвитку” і “перспективних” (незадовільна рентабельність, але додатний темп зміни обсягу виробництва). Обраний метод дослідження наочно демонструє парадокси структурної політики, за якої забезпечення економічного розвитку в Україні покладено на сільське господарство, а промисловість, займаючи найбільшу частку у випуску продукції, позиціонується як дотаційна.

Висновки.

1. Проблеми удосконалення теоретико-методологічних засад статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку НМС з розробленням відповідного категоріально-поняттєвого апарату актуалізуються потребами у встановленні закономірних взаємозалежностей якісних і кількісних перетворень. Запропоновані теоретико-методологічні засади базуються на урахуванні технологічно-інституційних впливів, які є головними детермінантами сучасного соціально-економічного розвитку, але великою мірою зумовлені

залежністю від минулого.

Методологічні підходи сучасної вітчизняної та світової статистики мають ряд недоліків, які спричиняють порушення достовірності у виявленні закономірних залежностей показників економічного розвитку і ВВП. Показник ВВП вимірюється виключно у грошових одиницях і за метричною шкалою. Але вартісних характеристик не досить для отримання достовірної статистичної інформації про діалектику економічного розвитку, як про процес взаємодії якісних і кількісних змін, який описується переважно категоріальними даними. Відповідно, цей процес не може мати єдиної вартісної одиниці вимірювання.

Статистичне вимірювання та оцінювання економічного розвитку НМС здійснюються у системі шкал. Шкала, що інтегрує комплексний вплив на економічний розвиток категоріальних (нечислових) статистичних даних, має градацію, визначену інституційним, технологічним, зовнішньоекономічним, споживчим і продуктовим рівнями. Вона включає складові ІГС формування ВВП у вигляді 5-рівневої 24-рангової лінійки. Візуалізація процесу економічного розвитку дозволила здійснити його статистичне вимірювання з наочним відображенням його типу, а також перейти від нечислової статистики до числової, що розширює методологічний інструментарій дослідження якісних і кількісних змін.

Економічний розвиток НМС розглядається у взаємозв'язку змін макроекономічних показників з параметрами інвестиційно-інноваційних процесів. Удосконалено інструментарій статистичного оцінювання якості інвестиційного процесу, яке на макрорівні здійснюється з використанням коефіцієнта капіталу Харрода. Прийоми опрацювання фактичних даних базуються на порівнянні темпу зміни ВВП і нагромадження вартості виробничого капіталу, а також дають можливість встановити "інвестиційний коридор розриву" на макрорівні. Міжгалузевий інвестиційний потенціал оцінюється на основі системного моніторингу з використанням балансового методу, який полягає у порівнянні валового нагромадження основного капіталу та валового прибутку, змішаного доходу за видами економічної діяльності. У результаті застосування цієї методології до фактичних даних по Україні було доведено, що майже всі види економічної діяльності мають власний інвестиційний потенціал.

Здійснено оцінювання динаміки структури і структурних зрушень факторних комбінацій за видами економічної діяльності у запропонованій системі статистичних показників, згрупованих у такий спосіб: показники розподілу основних виробничих факторів; показники використання факторів праці та капіталу; показники ефективності використання факторних комбінацій; показники макроекономічної ефективності; показники розбалансованості у використанні основних виробничих факторів. При розрахунку показників ефективності за 1990–2014 рр. для уникнення методологічної невідповідності у зв'язку зі зміною грошових

одиниць та інфляцією усі показники приведено до порівнянного вигляду. Реалізація інноваційної спрямованості використання праці та капіталу на рівні НМС здійснюється порівнянням змін ефективності факторних комбінацій зі змінами макроекономічних показників. Визначено факторно-галузеві особливості та джерела економічного розвитку НМС. Доведено, що недосконалість і невизначеність ринкових механізмів є основними причинами інвестиційної кризи та технологічного розбалансування економіки, які зумовили зниження її загальної продуктивності, неможливість підтримання технологічної рівноваги і втрату ринків збуту галузями-лідерами.

Застосування методу аналогій при оцінюванні ефективності ЗЕД виявило методологічну недосконалість існуючого статистичного апарату за показником зовнішньоторговельного сальдо. Запропоновано авторську методику для визначення сальдо ЗЕД у затратах праці та капіталу, а також систему статистичних показників для оцінювання ефективності цієї діяльності, що дозволяє моделювати ендогенні впливи з приведенням їх до єдиних умов господарювання.

Аналіз можливостей метричної шкали продемонстрував її виняткову придатність для вимірювання кількості багатства виключно у показниках ВВП і ВДВ. Але метрична шкала є не прийнятною для статистичного вимірювання та оцінювання якісних параметрів економічного розвитку НМС. Запропоновані теоретико-методологічні засади статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку мають цільову настанову на досягнення статистичної єдності якісних і кількісних показників, яка реалізується шляхом запровадження інтервальної шкали результативності та рангової шкали для визначення типу економічного розвитку. Тим самим долається проблема досягнення інваріантності шкал статистичного вимірювання та оцінювання економічного розвитку НМС.

Список використаних джерел

1. Економетрика та держава загального добробуту (Нобелівська лекція 7 грудня 1989 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nobel.org.ua/images/laureats/6/1989/haavelmo.pdf> – Заголовок з екрана.
2. Парфенцева Н. О. Міжнародні статистичні класифікації в Україні. Розвиток і впровадження : [монографія] / Н. О. Парфенцева. – К. : ВПД “Формат”, 2009. – 600 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з додатками, доповненнями та СД) / [уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел.]. – К.: Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2007. – 1736 с.
4. Попова В. В. Національна макросистема як одиниця спостереження в статистиці економічного розвитку / В. В. Попова // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики [зб. наук. праць]. – К.: 2009 р. – Вип. 5. – С. 130-139.
5. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
6. Леонтьев В. В. Межотраслевая экономика / В. В. Леонтьев; [пер. с англ.] – М.: Экономика, 1997. – 479 с.

7. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Милль; [пер. с англ.] – М.: Прогресс, 1980. – 496 с.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт ; [пер. с англ. А.Н. Несторенко]. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180 с.
9. Новий словник іншомовних слів / [ред. Л. І. Шевченко]. – К.: АРІЙ, 2008. – 672 с.
10. Попова В. В. Організаційно-економічний механізм управління розвитком національної макросистеми : архітектоніка та методологія статистичного оцінювання : [монографія] / Попова В. В. – К. : ВПД “Формат”, 2008. – 488 с.
11. Клевцова А. А. Шкалы измерения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statanalyse.org/articles/15-shkaly.htm> – Заголовок з екрана.
12. Народное хозяйство СССР в 1990 г. [Текст] : стат. ежегодник / ЦСУ СССР. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 752 с.
13. Словник іншомовних слів / [ред. О. С. Мельничук]. – К.: Поліграфкнига, 1974. – 776 с.
14. Статистический словарь / [гл. ред. М. А. Королев]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 623 с.

УКРАЇНА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ВИМІР ВАРТІСНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ

Л.Л. Жданова, д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри загальної економічної теорії та економічної політики
Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
e-mail: l_zhdanova@ukr.net

Для характеристики рівня розвитку економіки тієї чи іншої країни важливо отримати точне уявлення про динаміку фізичного обсягу її ВВП. Однак загальний обсяг виробленого сукупного продукту суспільства можна висловити лише у вартісній формі. Отже, щоб отримати уявлення про динаміку фізичного обсягу, необхідно усунути з міркувань вплив цін, які могли вирости або знизитися за минулий період, і оцінити фізичні кількості виробленої продукції звітного року в цінах попереднього, або якогось з попередніх років. Незмінні ціни дають можливість адекватно віддзеркалити фізичні обсяги та динаміку ВВП країни. І хоча ВВП, розрахований в грошовому вимірювачі, є вартісною величиною, однак ця вартісна величина дозволяє побачити зміну фізичного обсягу ВВП в цілому і його складових елементів.

Використання незмінних цін, тобто цін якого-небудь одного року для вимірювання виробленої продукції в іншому році є цілком повсякденним, загальноприйнятим методом рахунку, який усуває спотворюючий вплив зміни цін на показники, що характеризують фізичні обсяги виробництва.

Однак, як бути у випадку, коли треба врахувати ту обставину що в складі ВВП є не тільки товари національного виробництва, а й імпортовані товари. Ці товари купуються на зарубіжних ринках, оплачуються вільно

конвертованою валютою (ВКВ), потім ціни перераховуються з ВКВ в національну грошову одиницю за офіційним обмінним курсом і з такою внутрішньою ціною ці товари надходять на внутрішній ринок. Цілком зрозуміло, що ціни цієї групи товарів залежать, перш за все, від курсу національної валюти по відношенню до ВКВ. Зміни офіційного обмінного курсу національної валюти достатньо, щоб, при незмінних фізичних кількостях куплених за кордоном товарів, ціна їх змінилася, відповідно, змінилася і питома вага цієї групи товарів у ВВП і власно сам показник ВВП країни, що їх імпортує. Розрахунки реального обсягу ВВП, використовуючи офіційний обмінний курс для оцінки імпортних товарів розподіляють вартісні ефекти, отримані за рахунок зміни курсу, на всі товари. В результаті реальні зміни, що зачіпають імпортні товари, показник реального ВВП не відображає. Тим часом, ці зміни можуть бути досить вагомими. Вплив зміни курсу обміну буде тим сильніше, чим більше він відхиляється від паритету купівельної спроможності валют і чим вище питома вага імпортних товарів у ВВП.

Як відобразити зміну фізичних обсягів імпортних товарів, адже тут неможливо використовувати незмінні ціни минулих років, тому що ці ціни залежать від офіційного курсу обміну національної валюти відповідних років. Якщо в поточному році виріс курс обміну національної грошової одиниці на ВКВ, то вартість імпортних товарів зростає, хоча їх кількість в фізичних одиницях, за інших рівних умов, не змінилася. Однак використання базисних цін внутрішнього ринку такі зміни не вловлює. Як зробити ціни імпортних товарів незмінними, щоб відобразити зміну фізичних обсягів ВВП?

Відповідь на це питання пов'язана з розрахунками обсягів національного виробництва за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Такі розрахунки дозволяють віддзеркалити як реальні обсяги національної економіки, так і її місце у світовій економіці.

Розрахунки реальних обсягів ВВП країн світу з метою порівняння економік здійснюються один раз в 5 років національними статистичними службами у рамках Програми Міжнародних зіставлень (International Comparison program, ICP) починаючи з 1970 року. Метою Програми є перерахунок показників ВВП різних країн у єдину валюту, що забезпечує можливість їх безпосереднього зіставлення. Розрахунки охоплюють ВВП та його основні компоненти, включаючи кінцеве споживання населення, споживання органів загального (державного) управління, валове нагромадження основного капіталу.

Україна бере участь у Програмі Міжнародних зіставлень з початку 90-х років ХХ століття, проте, на жаль, показники економіки України, розраховані за цими порівняннями, у вітчизняний публічний простір майже не виходять і, що того гірше, не враховуються при розробці економічної політики. А втім саме ці показники дозволяють отримати

комплексне достовірне уявлення про реальний стан справ у економіці і цим забезпечити органи державної влади та управління надійною експертно-аналітичною інформацією для якісного управління розвитком економіки.

Всі країни, що беруть участь у Програмі Міжнародних зіставлень додержуються базових положень Системи національних рахунків, зокрема визначення ВВП, його основних компонентів, а також міжнародних класифікацій. Це забезпечує єдину методологію і можливість зіставлення між країнами одержаних результатів. Завдяки цьому дані про співвідношення між країнами основного макроекономічного показника – валового внутрішнього продукту, розрахованого на базі реальної купівельної спроможності національних валют, які одержуються за Програмами Міжнародних зіставлень, є найбільш методологічно обґрунтованими і репрезентативними. Вони широко використовуються міжнародними організаціями, такими як ООН, Світовий Банк, МВФ при розробці прогнозів економічного розвитку.

Теоретико-методологічне обґрунтування необхідності використання в міжнародних зіставленнях національних вартісних макроекономічних показників, розрахованих на базі паритетів купівельної спроможності валют замість офіційних курсів обміну валют, почало формуватися з середини 50-х років. З середини 60-х років проблема переходить до рівня практики, склад розробників розширюється, питаннями конкретної методології міжнародних зіставлень, крім університетських дослідників займаються міжнародні інституції, такі як Статистичне управління ООН, Світовий Банк. І вже у 1970 році здійснено Перший раунд міжнародних зіставлень, який охоплював лише десять країн різних континентів та різного рівня розвитку – Велику Британію, Індію, Італію, Кенію, Колумбію, США, Угорщину, Францію, ФРГ та Японію. У 1973 р. міжнародними зіставленнями було охоплено вже 16 країн; у 1975 р. – 34; у 1980 р. – 60, у 1985 р. – 64, у 1993 – 86, у 1999 – 117, у 2005 – 146, у 2011 – 199 країн світу. З 1990 року, поряд з Програмою Міжнародних зіставлень, яка охоплює всі континенти та країни, почала здійснюватися Програма Європейських зіставлень, за участю спочатку близько 40 країн, а у 2005 році черговий раунд зіставлень Європейської програми охоплював вже 55 країн, у 2011 – 56 країн.

Методологія розрахунків постійно удосконалюються, останній її варіант видано Світовим банком у 2013 році під назвою «Вимірювання реального розміру Всесвітньої економіки» [1]. За методологією програми розраховують ВВП у національній валюті, у доларах США за офіційним курсом обміну валют, у доларах США за паритетом купівельної спроможності, тобто у міжнародних доларах; ці ж самі показники у розрахунку на одну особу; індекс рівня цін, зіставний рівень цін, зіставний рівень цін за категоріями кінцевого споживання ВВП; частку національної

економіки у світовій економіці за офіційним курсом обміну валют і за паритетом купівельної спроможності; обсяг і структуру ВВП за витратами у національній валюті, за офіційним курсом обміну валюти і за паритетом купівельної спроможності валюти, тобто у міжнародних доларах і деякі інші [1; 2; 3]. Статистичні дані Програми проаналізовано у монографії І.А.Погосова [4, с. 277-297]. У колективній монографії під редакцією Б.Є.Кваснюка розглянуто зв'язок даних Програми міжнародних зіставлень з розрахунками індексу людського розвитку [5, с. 235-253]. Місце економіки РФ у світлі даних Програми Міжнародних зіставлень розглянуто у статті Н.І.Іванової [6, с. 231-236].

Незважаючи на важливість виміру реальних вартісних величин національної економіки, вітчизняна статистика оприлюднює у щорічнику лише деякі показники. До них відносяться наступні: валовий внутрішній продукт у млн. дол. США за паритетом купівельної спроможності 2005 року для 52 країн світу у динаміці за 1999-2015 роки [7, с. 557-558], темпи приросту (зниження) валового внутрішнього продукту за ПКС 2005 року для тих же країн за той же період [3, с. 559-560] і валовий внутрішній продукт на одну особу у дол. США за ПКС 2005 року для тих же країн за той же період [7, с. 561-562].

Заповнити наявний пробіл у інформаційному забезпеченні дослідників, органів державної влади та управління, керівників бізнесу покликана дана робота, метою якої є визначення реального обсягу вітчизняного ВВП, його структури та реальної вартісної величини ресурсів розвитку.

Вимірювання в економіці являє собою процес співвіднесення економічних характеристик даного об'єкта з такими ж характеристиками інших об'єктів, що дозволяє отримати інформацію про становище даного об'єкта в даній сукупності. Саме такі вимірювання здійснюються Програмою Міжнародних зіставлень. Для адекватності зіставлень необхідно вирішити дві проблеми – по-перше, уніфікувати економічний зміст порівнюваних показників і, по-друге, перерахувати показники з національних валют в єдину грошову одиницю на єдиному рівні цін.

Стосовно першої проблеми. Об'єктом зіставлення є ВВП і його основні компоненти (агрегати) виокремлені за методом кінцевого використання, тобто споживання (домогосподарств та органів державного управління), валове нагромадження основного капіталу. У кожному компоненті, у свою чергу, виокремлюють первинні товарні групи, що представляють аналітичний інтерес. Первинні товарні групи є сукупностями однорідних продуктів, в межах яких, власно, і вибирається ряд продуктів для включення в обстеження цін. В агрегаті «Споживчі товари» виділяють продовольство і безалкогольні напої, алкоголь і тютюн, одяг і взуття, житло і супутні витрати, меблі та побутову техніку, медицину, транспорт, зв'язок, культуру і відпочинок, освіту, ресторани і

готелі, змішані товари і послуги. Число споживчих товарів, які стали представниками первинних товарних груп розрізняється як по аналітичним групам, так і по регіонам. У більш розвинутих регіонах обстежується більша кількість товарів.

В агрегаті «Валове нагромадження основного капіталу» виділяють товари, які формують капіталоутворення, а саме машини і обладнання, будівництво, інші продукти.

Для одержання співвідношень макроекономічних показників між країнами зіставляються середні національні ціни (тобто у національній валюті) на визначену кількість товарів та послуг по кожній аналітичній категорії. Порівняння здійснюються по групах країн, причому одна з країн вважається базовою. У цілому прийнята методика дозволяє отримати адекватні дані по країнах.

Стосовно проблеми перерахування показників з національних валют в єдину грошову одиницю на єдиному рівні цін. Валютні курси забезпечують перерахунок показників національних валют в єдину грошову одиницю. Однак валютні курси не забезпечують адекватність зіставлень макроекономічних показників у часі для однієї країни, і у просторі для різних країн, оскільки вони не відображають ні купівельну спроможність валют, ні зміни в структурі цін. Вирішенням цієї проблеми є розробка показника паритету купівельної спроможності. Паритет купівельної спроможності являє собою кількість грошових одиниць даної країни, необхідних для покупки якогось набору товарів, який можна купити за одну грошову одиницю базисної країни або за одну грошову одиницю загальної валюти. Паритет купівельної спроможності є свого роду просторовим дефлятором в міжнародних порівняннях, дозволяє представляти національні вартісні показники в певному реальному єдиному грошовому вимірнику. Показники, що перераховані за допомогою ПКС представляють реальні обсяги ВВП та його структурних елементів, тобто дозволяють одержати об'єктивну оцінку рівня національного виробництва і кінцевих витрат, адекватно зіставити їх з показниками інших країн. ПКС не залежить від стану платіжного балансу, напрямків зовнішньої торгівлі, попиту на іноземну валюту, руху міжнародних потоків капіталу та інших обставин, які впливають на курсову політику, а виражають лише загально визнану цінність товарів і послуг, які виробляються в країні. І хоча у вітчизняних статистичних щорічниках наводяться дані відносно ВВП за ПКС, однак ці дані не конкретизуються, а розгорнуті дані по багатьом макроекономічним показникам, які розраховує Державна служба статистики України за Програмою Міжнародних зіставлень, оприлюднює лише Світовий банк. Проте ці дані дозволяють співставити вітчизняну економіку з економіками інших країн і завдяки цьому проаналізувати її реальний стан, виявити перспективи розвитку.

Так, за програми міжнародних зіставлень у 2005 році розмір світової економіки, розрахований за ПКС, склав 54,976 трлн. дол., а за валютними курсами – 44,309 трлн. дол., тобто перший вище на 24,1%. У 2011 році, розмір світової економіки, розрахований за ПКС, склав 90,647 трлн. дол., тоді як ВВП, розрахований за валютними курсами складав лише 70,294 трлн. дол., тобто перший вище на 29%. Це означає, що світовий ВВП, розрахований у доларах США, створює применшене уявлення про реальну економіку світу, причому розбіжність між реальним показником і номінальним не зменшується, а, навпаки, зростає.

Показники Програми Міжнародних зіставлень дозволяють визначити місце економіки будь-якої країни у світі. Найбільш інформативною групою показників для цього є відносні показники ВВП: ВВП на душу населення, розрахований за паритетом купівельної спроможності валюти, ВВП на душу населення, розрахований за офіційним курсом обміну валюти, частка національного ВВП відносно ВВП світу, як за ПКС, так і за курсом обміну валют, частка національного ВВП відносно ВВП США, як за ПКС, так і за курсом обміну валют. У таблиці 1 наведено показники ВВП по деяким країнам, які представляють економіку країн-лідерів економічного розвитку, країн, що вдало реформуються, країн, які були найближчими до України за рівнем розвитку на початок їх реформування та України, відносно світового ВВП і ВВП США.

Таблиця 1*

ВВП, розраховані за паритетом купівельної спроможності і ВВП, розраховані за курсом обміну валюти, деяких країн світу

	2005		2011	
	ВВП-ПКС/на душу населення, дол. США	ВВП /на душу населення, дол. США	ВВП-ПКС/на душу населення, дол. США	ВВП /на душу населення, дол. США
У середньому світ,	8971	7230	13460	10438
У середньому світ, % від рівня США	21,5	17,3	27,0	21,0
Китай	4091	1721	10057	5456
Китай, % США	9,8	4,1	20,2	11,0
Китай, % від середньосвітового	45,6	23,8	74,7	52,3
Японія	30290	35604	34262	46131
Японія, % від рівня США	72,7	85,4	68,8	92,7
Японія, % від середньосвітового	337,6	492,4	254,5	441,9
Німеччина	30496	33849	40990	44365
Німеччина, % від рівня США	73,2	81,2	82,3	89,1
Німеччина, % від середньосвітового	339,9	468,1	304,5	425,0

Закінчення табл. 1

	2005		2011	
	ВВП-ПКС/на душу населення, дол. США	ВВП /на душу населення, дол. США	ВВП-ПКС/на душу населення, дол. США	ВВП /на душу населення, дол. США
Польща	13573	7965	21753	13382
Польща, % від рівня США	32,6	19,1	43,7	26,9
Польща, % від середньосвітового	151,3	110,2	161,6	128,2
РФ	11861	5341	22502	13298
РФ, % від рівня США	28,5	12,8	45,2	26,7
РФ, % від середньосвітового	132,2	73,9	167,2	127,4
Білорусь	8541	3090	16603	5596
Білорусь, % від рівня США	20,5	7,4	33,4	11,2
Білорусь, % від середньосвітового	95,2	42,7	123,3	53,6
Україна,	5583	1829	8295	3575
Україна, % від рівня США	13,4	4,4	16,7	7,2
Україна, % від середньосвітового	62,2	25,3	61,6	34,3

* Джерела даних таблиці [2, р. 23-27; 3, р. 24-29]

Статистичні дані свідчать, що для розвинутих країн (у таблиці1 наведено приклад по Німеччині та Японії) властиве зростання як номінального ВВП на душу населення, розрахованого за валютними курсами, так і реального на душу населення, розрахованого за ПКС. При цьому, ці показники перевершують середні показники світової економіки, що, власне, і характеризує економіки цих країн як розвинуті. Для менш розвинутих країн (у таблиці1 наведено приклад по Китаю, Польщі, РФ, Білорусі, Україні) також властиве зростання відповідних показників ВВП. При цьому, ці показники різних країн відносно світової економіки демонструють різну динаміку. Так, наприклад, у Китаї за період з 2005 року до 2011 душовій реальний ВВП відносно економіки світу зріс з 45,6% до 74,7%. Серед країн, що реформуються, за відповідним показником досягли значних результатів Польща, де цей показник зріс з 151,3% до 161,6%, РФ – відповідно 132,2% і 167,2%, Білорусь – відповідно 95,2% і 123,3%. Інакше розвивалася економіка України в аналізований період. В Україні реальний ВВП на душу населення склав у 2005 році 62,2% від середньосвітового, а у 2011 році – 61,6%. Таке уповільнення власного розвитку не лише відносно середньосвітових показників та показників розвинутих країн, але і відносно країн, які одночасно з Україною почали реформування, свідчить про сповзання економіки України у групу слаборозвинутих.

Для повноти аналізу необхідно зіставити показники реального і номінального душевого ВВП з відповідними показниками США. Дані статистики свідчать, що перевершують показники США 2011 року серед розвинутих країн лише Норвегія, Швейцарія, Люксембург та Сінгапур. Декілька ще країн, які досягли вищих душевих показників ніж США – це нафтодобувні країни з невеликою чисельністю населення, а також офшорні країни: Бруней, Кувейт, Катар, Макао, Бермуди. Решта країн світу, навіть високорозвинутих з великою чисельністю населення, ще не зрівнялися з показниками США. Так, наприклад, порівняння душевих показників економіки Німеччини з відповідними показниками США, свідчить, що відставання за аналізований період зменшилося Так само зменшилося відставання і Китаю. Інакше складається ситуація в економіці Японії. Так, в 2005 році номінальний душевий ВВП Японії складав 85,4% від рівня США, а реальний – лише 72,7%, У 2011 році номінальний душевий ВВП Японії приблизився до американського, і склав вже 92,7%, хоча реальний, навпаки, демонстрував тенденцію не до скорочення розриву, а до його збільшення, склавши лише 68,8% від рівня США. Такий вектор змін пов'язаний перш за все з курсовою політикою центрального банку країни. У підсумку, звіти за номінальними показниками, найбільш поширеними, демонструють досить позитивну динаміку економіки, тоді як реальна ситуація прихована, для її висвітлення потрібно звертатися до реальних показників, які, нажаль, ще не увійшли у повсякденну статистичну практику.

Зіставлення реальних показників душевого ВВП України з відповідними показниками США за аналізований період демонструє позитивну динаміку. У 2005 році реальний душевий ВВП України складав 13,4% від аналогічного показника США, а у 2011 році – 16,7%. Така динаміка свідчить про те, що у цей період економіка України розвивалася вищими темпами, ніж економіка США. Хоча вітчизняні темпи зростання були вище, ніж у США, вони були нижче, ніж середньосвітові, тому при скороченні розриву душевих показників з економікою США, відповідний розрив по відношенню до світової економіки у середньому зростав.

Значний розрив між рівнями реального душевого ВВП між різними країнам примушує шукати причини такого становища. Зрозуміти їх допомагають розрахунки реальних величин основних компонентів ВВП. Найбільш важливим серед них з точки зору ресурсів розвитку є показник валового нагромадження основного капіталу. Цей показник вітчизняна статистика щорічно розраховує у поточних цінах для визначення структури ВВП. У нагромадженні основного капіталу виокремлюють машини та обладнання, будівлі та споруди. Машинобудівна галузь будь якої країни не може забезпечити всі потреби економіки у різноманітних машинах та обладнанні. Частку товарів цієї групи необхідно купувати на світовому ринку, причому тим більшу, чим слабше розвинуто

машинобудування. Імпортовані машини, за які сплачено вільно конвертованою валютою, входять на вітчизняний ринок, де їх ціна перераховується у національну грошову одиницю за офіційним курсом обміну валют. В результаті, паритет купівельної спроможності вітчизняної валюти у сегменті ринку «машини та обладнання» буде тим ближче до офіційного курсу обміну валют, чим більше на цьому ринку частка імпортованих товарів. Як видно з даних таблиці 2 паритет купівельної спроможності гривні у секторі товарів, які входять у валове нагромадження основного капіталу вище середнього по ВВП. Такий розрив властивий усім рокам, по яких зроблено звіти Програми міжнародних зіставлень. Така сама тенденція, як видно з таблиці 2, властива економіці Білорусі, РФ, Польщі.

Таблиця 2*

Паритети купівельної спроможності ВВП та основних компонентів ВВП
(одиниць національної валюти за долар США)

	1999			2005			2011		
	ВВП	Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств	Валове нагромадження основного капіталу	ВВП	Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств	Валове нагромадження основного капіталу	ВВП	Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств	Валове нагромадження основного капіталу
Японія	162	172	168	129,55	129,16	136,36	107,5	109,1	110,2
Німеччина	0,978	0,957	1,10	0,89	0,88	0,95	0,779	0,781	0,819
Польща	1,77	1,67	2,71	1,90	1,83	2,41	1,823	1,738	2,416
РФ	5,41	5,40	8,30	12,74	10,96	19,21	17,35	14,84	27,91
Білорусь	779	635	1298	1889	1537	4012
Україна	0,705	0,651	1,64	1,68	1,40	2,81	3,434	2,852	6,877

* Джерела даних таблиці [2, р. 23-27; 3, р. 24-29, 9, с. 700-710]

У розвинутих країнах, як це видно на прикладі економіки Німеччини та Японії, розрив між ПКС ВВП і сектора нагромадження основного капіталу дуже невеликий протягом усього періоду спостережень. Проте, все ж таки деякий розрив має місце. Суто теоретично, в умовах конкурентної ринкової системи ціни на однакові товари, виражені у спільній валюті (тобто з урахуванням обмінних курсів), мають бути однаковими у різних країнах. Проте існує декілька чинників, що заважають уніфікації ціни. Перш за все – це відмінності у структурі ВВП різних країн. Крім того – бар'єри для міжнародної торгівлі, такі, як транспортні та страхові витрати, тарифи, квоти. Має значення і замкненість багатьох товарів межами внутрішніх ринків, особливо це стосується послуг. Потрібно також враховувати комісію за конвертацію валют. Ці обставини пояснюють існування деякого розриву між середнім паритетом купівельної спроможності по валовому внутрішньому продукту і паритетами по основним компонентам ВВП. Проте, як видно з таблиці, при ПКС у 162 одиниці національної валюти за долар США у середньому

по ВВП Японії у 1999 році, паритет сектора валового нагромадження основного капіталу склав 168 одиниць, що цілком можливо пояснити названими причинами. У 2005 році розрив між цими двома показниками декілька зріс, але до 2011 року він знову став мінімальним. Така ж сама ситуація спостерігається і в економіці Німеччини. Таким чином, у розвинутих економіках паритети купівельної спроможності ВВП і його окремих компонентів розрізняються досить незначно. Навпаки, у менш розвинутих країнах розрив виявляється вельми значним.

Подальшою конкретизацією проблеми є розрахунки зіставного рівня цін. Цей показник розраховується як відношення паритету купівельної спроможності валюти до офіційного валютного курсу. Зіставний рівень цін показує, яку частку офіційного валютного курсу складають ціни у тій чи іншій економіці. Якщо зіставний рівень цін менше 100% валютного курсу, валюта такої країни являється дешевішою, тобто ціни там нижче, ніж в економіці країни, валюта якої виконує функцію світових, або регіональних грошей. І навпаки, коли зіставний рівень цін вище 100% валютного курсу, валюта такої країни є дорогою, а ціни там вище, ніж в економіці країни, валюта якої виконує функцію світових, або регіональних грошей.

Як видно з даних, наведених у таблиці 3, зіставний рівень цін у розвинутих країнах – Японії, Німеччині, вище 100%, що характеризує ці країни як країни з дорогою валютою.

Таблиця 3*

Паритети купівельної спроможності ВВП, валютний курс (одиниць національної валюти за долар США) та зіставний рівень цін, %

	1999			2005			2011		
	ПКС	Валютний курс	ЗРЦ=ПКС/вал курс	ПКС	Валютний курс	ЗРЦ=ПКС/вал курс	ПКС	Валютний курс	ЗРЦ=ПКС/вал курс
Японія	162	114	142	129,55	110,22	118	107,5	79,81	135
Німеччина	0,978	0,938	104	0,89	0,80	111	0,779	0,719	108
Польща	1,77	3,97	45	1,90	3,24	59	1,823	2,964	62
РФ	5,41	24,62	22	12,74	28,28	45	17,35	29,35	59
Білорусь	779	2153,82	36	1889	5606	34
Україна	0,705	4,130	17	1,68	5,12	33	3,434	7,968	43

* * Джерела даних таблиці [2, р. 23-27; 3, р. 24-29, 9, с. 700-710]

При чому рух показників зіставного рівня цін може демонструвати тенденцію як на зближення паритету з офіційним курсом обміну, так і на зростання розриву між ними. Так, наприклад, в економіці Японії у період 1999-2005 рр. діяла тенденція до зближення, а у період 2005-2011 рр. – до зростання розриву. В економіці Німеччини у ці часові інтервали діяла протилежна тенденція. В економіці Польщі, РФ, України сформувалася

чітка тенденція до зближення паритету купівельної спроможності з офіційним курсом обміну валют. При цьому зіставний рівень цін у цих країнах стабільно менший 100%, що характеризує їх як країни з дешевою валютою. У цілому для економіки це позитивна обставина. Проте для розвитку економіки важливий показник зіставного рівня цін не по ВВП, а по його основних компонентах.

Таблиця 4*

Зіставний рівень цін по основних компонентах ВВП (відношення паритету купівельної спроможності до валютного курсу долара США; в процентах)

	1999			2005			2011		
	ВВП	Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств	Валове нагромадження основного капіталу	ВВП	Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств	Валове нагромадження основного капіталу	ВВП	Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств	Валове нагромадження основного капіталу
Японія	142	151	139	118	117	124	107,5	109,1	110,2
Німеччина	104	102	117	111	109	119	108	109	114
Польща	45	42	68	59	57	75	62	59	82
РФ	22	22	34	45	39	68	59	51	95
Білорусь	36	30	60	34	27	72
Україна	17	16	40	33	27	55	43	36	86

* * Джерела даних таблиці [2, р. 23-27; 3, р. 24-29, 9, с. 700-710]

Розрахунки зіставного рівня цін по основних компонентах ВВП наведено у таблиці 4. З даних таблиці видно, що по економіці розвинутих країн зіставний рівень цін по компонентах ВВП досить незначно відхиляється від зіставного рівня цін у цілому по ВВП. Особливе значення для економічного розвитку країни має сектор інвестиційних товарів, відповідно, компонент ВВП «валове нагромадження основного капіталу». Так, весь розглянутий відрізок часу в економіці Німеччини зіставний рівень цін по валовому нагромадженню основного капіталу дещо перевищував відповідний показник по ВВП. В економіці Японії спостерігалась інша тенденція: у період 1999-2005 рр. показник зіставного рівня цін по валовому нагромадженню основного капіталу був менший, ніж аналогічний показник по ВВП, а у період 2005-2011 рр. тенденція змінилася на протилежну.

Інакше виглядає економіка менш розвинутих країн. В економіці Польщі, РФ, Білорусі, України зіставний рівень цін по компоненту валового нагромадження основного капіталу значно перевищує аналогічний показник по ВВП. Таке перевищення зберігається протягом

усього періоду спостереження. так, в економіці України у 1999 році зіставний рівень цін по ВВП склав 17%, тоді як по валовому нагромадженню основного капіталу – 40%, у 2005 році відповідні показники склали 33 і 55%, а у 2011 році вже 43 і 86%. Останнє співвідношення означає, що у секторі інвестиційних товарів українська валюта у два рази дорожче, ніж у середньому по економіці. Подібна ситуація властива і економіці Білорусі, де відповідні показники склали у 2011 році 34 і 72%, тобто у секторі інвестиційних товарів білоруська валюта більше, чим у два рази дорожче, ніж у середньому по економіці. Ще яскравіше розглянута тенденція проявляється в економіці РФ, де відповідні показники у 2011 році склали 59 і 95%. Таке співвідношення означає, що у секторі інвестиційних товарів російська валюта максимально наблизилась до офіційного курсу обміну, тобто у цьому секторі по суті діють світові ціни.

Весь проведений аналіз зіставних показників необхідний для того, щоб виявити реальний стан справ у секторі нагромадження основного капіталу. Показники нагромадження основного капіталу, розраховані у національній валюті як частини ВВП виглядають такими ж як і у розвинутих країнах. З даних таблиці 5 видно, що у 2005 році нагромадження основного капіталу в Україні складало 22,0% ВВП, в Білорусі – 26,4%, в РФ – 17,5%.

Таблиця 5*

Нагромадження основного капіталу, % від ВВП

	2005		2011	
	Національна валюта	ПКС	Національна валюта	ПКС
Німеччина	17,4	16,3	18,1	17,24
Японія	23,1	22,0	20,6	20,0
Польща	18,2	14,3	20,2	15,3
Росія	17,5	11,6	20,8	12,9
Білорусь	26,4	15,8	37,8	17,8
Україна	22,0	13,1	18,6	9,3

* Джерела даних таблиці [2, р.23-27; 3, р.24-29].

Подібна структура ВВП властива розвинутим країнам. Підтримуються такі масштаби нагромадження основного капіталу досить тривалий час, проте відставання від розвинутих економік не скорочується. Частіше цей факт пояснюють різницею в ефективності виробництва, пов'язують з меншою продуктивністю праці. Але якщо розрахувати структуру ВВП на основі паритету купівельної спроможності, картина стає іншою. Частка нагромадження основного капіталу у ВВП менше, ніж в розвинутих країнах. Причому відставання по валовим обсягам нагромадження за період 2005-2011 роки збільшилось. Так, за паритетом купівельної спроможності частка валового нагромадження основного капіталу в економіці України складала у 2005 році 13,1%, а у 2011 році –

лише 9,3%. Такий малий обсяг нагромадження основного капіталу не властивий індустріальній економіці. Саме малими обсягами нагромадження основного капіталу можна пояснити втрату вітчизняною економікою свого індустріального потенціалу.

Висновок. Економічний розвиток, втілення у виробництво досягнень науково-технічного прогресу потребує збільшення норми нагромадження. Для нівелювання диспаритету цін, перш за все – у секторі інвестиційних товарів, необхідний розвиток власного машинобудування. Розробка відповідних програм починається з усвідомлення проблеми відставання і причин такого становища. Виявити реальний стан справ можливо лише на основі реальних вартісних показників. Широке застосування у статистичній практиці інформації по міжнародним зіставленням, може суттєво підвищити рівень обґрунтованості економічної політики держави.

Список використаних джерел

1. Measuring the Real Size of the World Economy. The Framework, Methodology, and Results of the International Comparison Program – ICP//The World Bank, 2013. – 696 p.
2. Purchasing Power Parities and the Real Size of World Economies. A Comprehensive Report of the 2011 International Comparison Program//2World Bank Group, 2015. – 328 p.
3. Global Purchasing Power Parities and the Real Expenditures. 2005 International Comparison Program//by the 2 International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, 2008. – 231 p.
4. Погосов И.А. Тенденции воспроизводства в России и проблемы модернизации экономики. – М.; СПб.: Нестор-история, 2012. – 312 с.
5. Національні заощадження та економічне зростання. Інститут економічного прогнозування; за редакцією д.е.н. Б.Є.Кваснюка. – К.: «МП Леся», 2000. – 304 с.
6. Иванова Н.И., Мачавариани Г.И. Россия в мировой экономике: уровень и тенденции развития/ Журнал Новой экономической ассоциации. – 2015. – №2 (26). – С. 231-236.
7. Статистичний щорічник України за 2015 рік. Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.
8. Российский статистический ежегодник.2016: Стат. сб./ Росстат. – М., 2016. – 725 с.
9. Российский статистический ежегодник.2004: Стат. сб./ Росстат. – М., 2004. – 725 с.

СТАТИСТИЧНЕ ОБґРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ МОДИФІКАЦІЇ НЕОКЛАСИЧНОЇ ПАРАДИГМИ

В. Ю. Попов, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств
Національна академія статистики, обліку та аудиту
Державної служби статистики України, м. Київ, Україна
e-mail: sam33pvu@gmail.com

З початку 90-х рр. минулого століття і до теперішнього часу українська економіка знаходиться у стані транзиту від командної до ринкової системи господарювання. Форсований перехід до ринку та

економічні реформи здійснюються відповідно до канонів неокласичної парадигми. Але його практичне втілення в Україні супроводжується комплексом кризових явищ: безпрецедентним падінням ВВП, (на кінець 2016 р. не досягнуто рівня 1990 р.), найнижчою заробітною платою у Європі з зубожінням майже 90% пересічних громадян, безробіттям, витоком економічно активного населення за кордон у пошуках засобів для існування, тощо. Такі результати довели не тільки повну практичну недовірливість неокласичної парадигми щодо України, але й її теоретичну непридатність: адже пояснити ці реалії канонами та постулатами неокласики неможливо.

У цьому контексті слід зазначити, що підштовхнули до формування неокласики не прогрес економічної науки, а негаразди Великої депресії 30-х рр. минулого сторіччя, яка охопила країни північної Америки та Західної Європи. Дана обставина дає підстави стверджувати про наявність такого парадоксу, коли сучасне суспільство не ініціативно запроваджує досягнення фундаментальних теоретичних розробок, а вимушене пасивно реагувати на некеровані негаразди. Відмова від класичного уявлення про необхідність налагоджування механізмів саморегулювання економіки з намаганням запровадити механізми її штучного управління призвели до чисельних парадоксальних наслідків, наприклад: зatoryжне падіння обсягів виробництва та збільшення безробіття на тлі нестримної інфляції [1].

З цього приводу слід нагадати думку видатного дослідника логіки та методології науки Т. Куна, який зазначив: "Банкротство існуючих правил означає прелюдію до пошуку нових" [2, с. 98]. Ця думка Т. Куна, яка червоною ниткою проходить через усю його фундаментальну працю "Структура наукових революцій", окреслює підстави для перегляду неокласичної парадигми, які цілком підтверджуються чисельними аномаліями в Українській економіці.

Вочевидь, тотожні наслідки (зatoryжна економічна криза і депресія), які спостерігалися у США на початку, та в Україні наприкінці ХХ сторіччя, спричинені різними факторами і мають відмінні ознаки причин походження. Разом з тим, саме факт чисельних негараздів у подекуди до протилежного різних умовах вказує на відсутність єдиного, придатного до ефективного практичного запровадження, бачення закономірностей економічних явищ і процесів. Все ще актуальною залишається базова теоретична проблематика систематизації причин економічних криз, ознак (властивості) цих причин, та відповідних наслідків і заходів щодо їхнього попередження і подолання.

Проблеми економічного розвитку країн та кількісного накопичення ними багатства посідають центральне місце у дискусіях провідних науковців світу. Не зважаючи на те, що з часів промислової революції економічна могутність деяких країн збільшилась, розвиток з позитивними змінам національних економік і підвищенням рівня життя ніколи не був

стабільним. Навіть у країнах з відносно високими темпами накопичення багатства періодично спостерігаються негаразди спаду виробництва, зменшення доходів населення та зростання безробіття. Парадоксом сучасної економічної науки є те, що вона апіорі погоджується з неминучістю періодичних спадів у діловій активності (депресії), наслідком яких є кризи.

Особливістю проблем сучасної української економіки є те, що її кризовий стан не може бути охарактеризовано як "періодичний", адже відсутність позитивних змін тренду темпів приросту ВВП спостерігається впродовж більше 26 років. Тобто, у нашому випадку слід говорити про аномальну невідповідність досить недосконалому, але загально визнаному парадоксальному уявленню про перебіг періодичних кризових явищ.

Відсутність розуміння причин довготривалої кризи в Україні та безпорадність заходів з її подолання дають підстави для постановки питання про необхідність проведення поглибленого дослідження відповідних теоретичних положень. Концептуальним положенням розгляду даної проблематики є припущення про те, що витoki економічних криз не є прерогативою порушень виключно в економіці. Саме аномальний характер негативних змін в українській економіці дає вагомі аргументи на користь спрямування дослідження у напрямі пошуку неекономічних причин виникнення економічних криз.

Ознаки аномального стану української економіки можна побачити у висловах сучасних вітчизняних науковців, однією з ознак яких є використання художніх образів і епітетів, наприклад: "Економіка України перебуває у летаргічному сні, і у найближчі роки надати їй прискорення, перебудувати деструктуровану країну – експортера металу та інших сировинних продуктів при темпах зростання на рівні 2-3% неможливо" [3, с. 5]. Або: "ми живемо не у кризі, ми перебуваємо у соціальній та економічній прострації, ми ледве животіємо у посткризовому стані. Зрозуміло, чому ми в ньому опинились, і, по суті, знаємо, як можна з нього вибратись. Але чому не вибираємося, це загадка як для світового товариства, так і, певною мірою, для нас" [4, с. 5]. Спостерігається відсутність не тільки розуміння шляхів розв'язання наявної проблематики, але навіть конструктивного бачення причин її виникнення: "вибір ускладнюється ситуацією глибокої рецесії та нестабільності, неповної визначеності орієнтирів розвитку української економіки" [5, с. 5].

В економічній теорії циклічні зміни розвитку [6, с. 651] вважають закономірністю: "періодично повторювана послідовність періодів підйому та розширення економіки, тимчасового спаду та наступного поживавлення, відновлення, відома як діловий цикл" [7, с. 361]. У частині виявлення причин циклічних змін у економіці наукові пошуки обмежені проблематикою переважно інтернальних (внутрішніх) економічних впливів і не мають інструментарію дослідження екстернальних

(зовнішніх) впливів. Тобто, фундаментальні дослідження і розроблення практичних заходів з подолання криз спрямовані на розкриття суто економічної проблематики усунення диспропорцій між попитом і пропозицією. А. Афталіон пояснював причину циклу тривалістю процесу виробництва; К. Жугляр – порушенням грошового обігу; С. Кузнець – необхідністю періодичного оновлення житла; Дж. М. Кларк – надзвичайним збільшенням попиту на предмети споживання; А. Шпітгоф – зменшенням споживання чорного металу; М. Д. Кондратьєв причиною довгих хвиль циклів вважав термін функціонування великих господарських споруд, тощо.

Деякі науковці (У. Джевонс, наприклад) вважали, що причина криз знаходиться у неекономічній площині: виникнення плям на сонці, які спричиняють неврожаї та призводять до загального економічного спаду; відкриття корисних копалин (золота, урану, нафти) та освоєння нових територій, які дають поштовх у економічному розвитку, тощо. Вичерпання корисних копалин у процесі надмірного видобутку та виснаження потенціалу від засвоєння нових територій призводить, відповідно, до падіння виробництва та кризи.

Твердження про психологічні причини кризи знаходимо у теорії економічного розвитку Й. А. Шумпетера, який вважав кризи своєрідними порушеннями розвитку та такими явищами, що навіть перебувають до нього в "опозиції". У зв'язку з тим, що: "усі кризи – це події, які зупиняють попередній економічний розвиток" він припустив: "цілком можливо, що справжні причини криз лежать поза суто економічною сферою, тобто що кризи – це наслідки порушень економічних процесів ззовні" [8, с. 208, 209]. Стан депресії в економіці він визначив як "аномальність", що виникає внаслідок надмірної паніки підприємців, яка спричиняє епідемію банкрутств та призводить до краху кредитної системи взагалі [8, с. 224, 230]. Тобто, "нормальний" перебіг депресії він пов'язав з природними процесами поглинання й ліквідації (перехід до нового виду діяльності, перетік капіталу в іншу галузь і т. ін.), а "аномальний" – з психологічними елементами, спричиненими надмірною панікою підприємців.

Саме по собі розмежування Й. А. Шумпетера "нормального" і "аномального" перебігу депресії можна розглядати як залишені поза увагою науковців контури нової парадигми: "Відкриття починається з усвідомлення аномалії, тобто, з встановлення того факту, що природа якимось чином порушила навіювані парадигмою очікування, що спрямовують розвиток нормальної науки" [2, с. 80]. Отже, поява у межах існуючої парадигми нових фактів, які порушують очікувані тенденції та визначені причинно-наслідкові зв'язки, вказує на потребу значно більшого, аніж тривіального пристосування, а усвідомлення науковцями аномалій слугує імпульсом до поглибленого їхнього дослідження та систематизації. Безпосереднім дороговказом на потребу у новій парадигмі є чітко

окреслені аномалії. Відповідно до нього, розроблення концептуальних положень нової парадигми розпочинається з встановлення комплексу фактів, які не вписуються у основні положення існуючої парадигми, порушують певні причинно-наслідкові зв'язки, унеможлиблюють прогнозування та, відповідно, є аномальними.

Нову парадигму можна вважати сформованою тоді, коли аномальні явища переходять у категорію очікуваних або прогнозованих, з очікуваннями нових, невідомих, форматів наукового пошуку: "Аномалія з'являється тільки на фоні парадигми. Чим більш точна та розвинута парадигма, тим більш чутливим індикатором вона виступає для виявлення аномалії, що тим самим призводить до зміни у парадигмі" [2, с. 95].

У загальному визначенні аномалія трактується як "відхилення від норми, від загальної закономірності; ненормальність" [6, с. 49]. У науці аномалією визнається "пізнавальна ситуація, при якій результати спостережень та експериментів суперечать загально прийнятним теоретичним уявленням або не співпадають з передбаченнями, зробленими на підставі таких уявлень [9]. Західні науковці схиляються до думки, що емпіричні результати можна кваліфікувати як аномалії, тобто, вважати неправдоподібними, якщо їх складно раціоналізувати або не можна пояснити у рамках певної парадигми [10].

Іноді термінологічно значення "аномалії" вживається у контексті "парадоксу" – "формально логічної суперечності, яка полягає у тому, що у процесі доведення створюються умови для одночасного доказу істинності і хибності певного висловлювання, при чому доведення істинності цього висловлювання неодмінно веде до визнання його хибності і навпаки" [11, с. 499]. Наприклад, у словнику (The New Palgrave Dictionary of Economics (1988)) парадокси поставлені в один ряд з аномаліями: риторичні парадокси, теоретичні парадокси та емпіричні аномалії [12].

Як було зазначено, "Велика депресія" 30-х рр. минулого сторіччя супроводжувалась певними тенденціями, які не піддавались поясненню з позицій класичної економічної теорії та порушували її основоположні принципи – одночасне зростали безробіття та інфляція протягом майже 10 років. Ці явища щодо класичної парадигми вважалися аномальними. Відповідно, багато економістів почали критикувати її теоретичні постулати та основоположні принципи, що послугувало поштовхом для розроблення "кейнсіанства", як нової парадигми [13].

Але майже одночасно з появою кейнсіанської парадигми з'явилося багато не тільки критики на її адресу, але й доведення повної безпорадності щодо розв'язання нею проблеми циклічності. В узагальнені цих критичних думок Генріх Хезліт зазначає: "Незважаючи на неймовірну репутацію загальної теорії, я не міг знайти у ній жодної важливої доктрини, яка була б і правдива і оригінальна. Те, що оригінальне у книзі, не відповідає дійсності, а те, що правдиве, не оригінальне" [14, с. 3]. Дану

цитату можна поставити епіграфом не тільки до кейнсіанської теорії, але і до характеристики загального стану сучасної теоретичної науки стосовно розв'язання проблем циклічності в економіці.

Отже, процес накопичення багатства та економічного розвитку вважається нормальним у випадку його поступового кількісного збільшення і переходу до нових якісних показників, з незначними коливаннями навколо висхідного тренду. У цьому випадку циклічність, навіть якщо вона не має теоретичних пояснень, може розглядатись як нормальне явище, пов'язане з переходом на новий рівень розвитку. І навпаки, такий стан економіки, коли узагальнений тренд її циклічних змін має спадний характер, є аномальним з теоретичного і практичного погляду.

У загальній проблемі пошуку причин кризових явищ в економіці недослідженим залишається питання виявлення ознак аномальності їхнього виникнення і перебігу. Відправною є те, що: "У кожному випадку нова теорія виникла тільки після різко виражених невдач у діяльності по нормальному вирішенню проблем... Нова теорія постає як безпосередня реакція на кризу" [2, с. 107]. Конкретизації підлягає виокремлення тих параметрів української економіки, зміни яких виходять поза межі загальноновизнаних нормальних закономірностей і сприймаються як аномальні.

Завданням дослідження є формалізація ознак аномальних змін в українській економіці на основі обстеження статистичних показників та систематизація теоретичних витоків їхнього виникнення.

У довготривалій суперечці різних бачень причин і механізмів подолання криз "правила гри" незмінно встановлює статистика. Саме на основі статистичних досліджень неспростовно доводиться реальність того аномального фаталізму, що зростання економіки обов'язково супроводжується періодами її занепаду. Саме статистичними методами встановлюється ступень достовірності тих положень теоретичної науки, які претендують на пояснення закономірної природи циклічності та пропонують методи подолання її негативних наслідків. Відтак, цілком логічним є припущення, що саме статистика має бути і остаточним "арбітром" у вирішенні питання практичної користі тих чи інших теоретичних положень.

Багаторічне дослідження криз науковцями різних країн дозволило виявити їх певні узагальнені показники та визначити спільні ознаки перебігу цього процесу. Вагомий вклад у дослідження криз та процесів економічного розвитку зробили науковці США з національного бюро дослідження процесів економічного розвитку (NBER). На підставі узагальнення більш, ніж 100-річного досвіду вивчення результатів перебігу економічного розвитку у США з його злетами і падіннями, вони зробили висновки, що найбільш тривала депресія спостерігалася у 30-х роках

минулого століття ("Велика депресія"). Глибину її деструктивного впливу на економічний розвиток науковці NBER демонструють порівнянням з двома найбільш глибокими депресіями в США (табл. 1).

Таблиця 1

Характерні ознаки криз в економіці США

Ознака	Велика депресія (серпень 1929 р. - травень 1937 р.)	Рецесія (1973-1975 рр.)	Рецесія (1981-1982 рр.)
Тривалість, місяців	47	16	16
Падіння реального ВВП, %	майже 30	3,4	2,8
Зростання безробіття, %	з 3 до 25	з 4 до 9	з 7 до 11

Джерело: складено за даними [15, 7]

Порівняно з 30% зменшенням реального ВВП та рівнем безробіття у 25% періоду "Великої депресії" протягом 43 місяців, депресія 1973-1975 рр., тривала 16 місяців з 3,4% падіння ВВП та рівнем безробіття у 9%; а депресія 1981-1982 рр., при тривалості також 16 місяців мала значно менший рівень падіння ВВП (2,8%), але більший рівень безробіття (11%).

Науковці NBER США для характеристики стадії кризи застосували такі ознаки:

- зменшення ВВП відносно початкового періоду;
- від'ємні темпи приросту ВВП;
- час повернення до нормальних темпів приросту ВВП;
- зростання рівня безробіття;
- зміни індексу споживчих цін.

Використання подібного підходу до обстеження статистичних параметрів української економіки демонструє наступне.

Підсумковий індекс фізичного зростання ВВП в Україні за 25-річний період, який є маркером стадії ділової активності, скоротився на 41,59 пп. від рівня 1990 р. Тобто, впродовж 25 років не тільки не відновився цей показник, але зменшився у 1,71 рази (рис. 1).

Позитивний вихід за межі підсумкового спадного тренду припадає на період активної спроби планомірного подолання кризи, для реалізації якої була розроблена "Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004–2015 роки)" [16]. Розроблений інститутом економічного прогнозування документ був орієнтований на дотримання положень сучасної економічної науки, тобто – виконання вказівок міжнародного валютного фонду, дотримання порад Вашингтонського консенсусу, тощо. Економічні зрушення того періоду не мали вирішального значення, узагальнений тренд економічного зростання (пунктирна лінія) має спадний характер з поступовим наближенням до осі ОХ. Найглибший "провал" спостерігалося у період 1990-1999 рр., коли українська економіка "стиснулася" до 41% від ВВП 1990 р. Але часткове пожвавлення, яке спостерігалося після 2000 р. (з падінням у 2009 р. та після 2014 р.), не

змінюють спадний характер підсумкового індексу фізичного зростання ВВП.

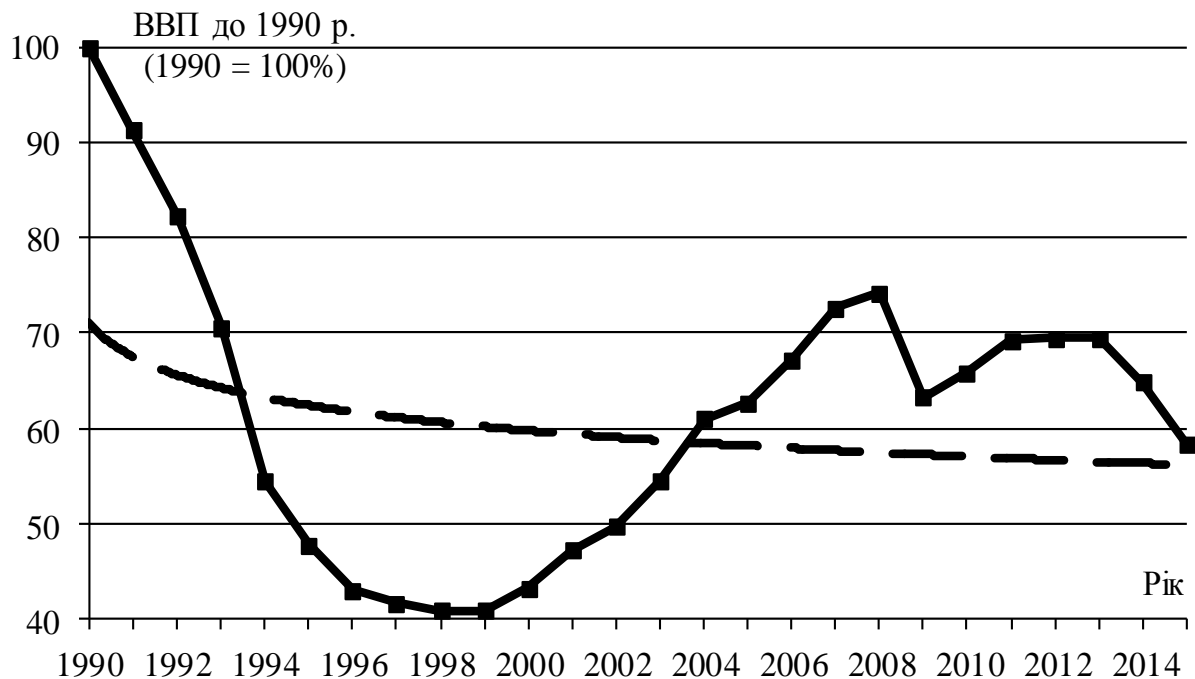


Рис. 1. Індекс фізичного зростання ВВП в Україні відносно показника 1990 р.

Джерело: побудовано за даними статистичних щорічників України

Спадний характер узагальненого тренду індексу підсумкового індексу зростання ВВП є свідченням того, що Україна перебуває у затяжній кризі з 1990 р., що вже є аномалією. Аномальність перебігу економічної кризи в Україні демонструє порівняння відповідних основних макроекономічних показників (табл. 2).

Таблиця 2

Макроекономічні показники в Україні, 1990-2015 рр.

Період	ВВП до 1990 р. (1990 = 100%)	Темп приросту ВВП	Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року)	Рівень безробіття МОП (на кінець періоду), %
1990	100,00	-3,4		
1991	91,30	-8,7	390	
1992	82,26	-9,9	2100	
1993	70,58	-14,2	102600	
1994	54,42	-22,9	500	
1995	47,78	-12,2	281,7	5,72
1996	43,00	-10,0	139,7	7,93
1997	41,71	-3,0	110,1	9,35
1998	40,92	-1,9	120	11,64
1999	40,84	-0,2	119	11,02
2000	43,25	5,9	125,8	11,60
2001	47,22	9,2	106,1	10,90

Закінчення табл. 2

Період	ВВП до 1990 р. (1990 = 100%)	Темп приросту ВВП	Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року)	Рівень безробіття МОП (на кінець періоду), %
2002	49,68	5,2	99,4	9,60
2003	54,45	9,6	108,2	9,10
2004	61,04	12,1	112,3	8,60
2005	62,69	2,7	110,3	7,20
2006	67,26	7,3	111,6	6,80
2007	72,58	7,9	116,6	6,40
2008	74,24	2,3	122,3	6,40
2009	63,26	-14,8	112,3	8,80
2010	65,85	4,1	109,1	8,10
2011	69,27	5,2	104,6	7,90
2012	69,41	0,2	99,8	7,50
2013	69,41	0,0	100,5	7,20
2014	64,83	-6,6	124,9	9,30
2015	58,41	-9,9	143,3	9,10

Джерело: складено за даними статистичних щорічників України

Падіння підсумкового індексу фізичного зростання ВВП стало наслідком аномальних коливань щорічних темпів приросту ВВП, які становили 35 п. п. (від найбільшого від'ємного значення у 1994 р. -22,9% до найвищого додатного значення у 2004 р. 12,1%) та від'ємного його середнього річного значення, яке склало -1,77%. Від'ємне значення середніх 25-річних темпів приросту ВВП означає "стискання" економіки України зі швидкістю у 1,77% на рік.

Зміни індексу споживчих цін демонструють явну інфляційну спрямованість з максимумом у 1993 р. (102600%) і дефляцією лише у 2002 р. (0,4%) та у 2012 р. (0,2%). Аномально стабільний на тлі наведених рівень безробіття (відхилення у 2 рази – від найменшого значення у 1995 р. (5,72%), до найбільшого у 1998 р. (11,64%)) може бути пояснений значним витоком робочої сили за кордон і недосконалістю в обліку цього показника.

Недосягнення Україною рівня ВВП у 2015 р. навіть рівня 1990 р., не кажучи про відсутність його збільшення, як в інших країнах, доводить, що національна економіка перебуває у затяжній довгостроковій кризі, тривалість якої є аномальною. Аномальність перебігу та тривання кризи в Україні, як стадії ділової активності, виявляється у системі порівняння відповідно до загально визнаних закономірностей економічних циклів,

Формалізація змін в українській економіці відносно стадій економічного циклу демонструє наступне:

– рецесія (падіння) української економіки, яке спостерігалось з 1990 р. до початку 1999 р., тобто тривало майже 120 місяців. Коли економіка досягла "дна", то у 1999 р. частка ВВП складала 40,84% від ВВП 1990 р. а середні темпи падіння ВВП становили 8,64%;

– піднесення (експансія) – спостерігалася з 2000 р. по 2008 р. включно, тобто, 108 місяців. Це дозволило збільшити розміри ВВП у 2008 р. до 74,24% від рівня ВВП 1990 р. Тобто, відносно 1990 р. економіка зросла на 33,4 п. п., або у середньому на 6,91% щорічно;

– рецесія 2009 р., яке характеризувалося від'ємним темпом приросту ВВП. Хоча ця рецесія була відносно не тривалою за часом, але дуже глибокою – ВВП за цей період зменшився порівняно з попереднім роком на 14,8%, а розмір ВВП склав тільки 63,26% від ВВП 1990 р.

– експансія 2010-2012 рр., яка тривала майже 36 місяців, а розмір ВВП склав 69,41% від ВВП 1990 р.; при цьому середні додатні темпи приросту ВВП склали 3,17%.

– стагнація 2013 р., при 0,0% темпах приросту ВВП;

– падіння 2014-2015 рр., з середніми темпами приросту - 8,25%.

Наведене демонструє, що, не зважаючи на формальну присутність усіх стадій циклу (періодичної повторюваності підйому та розширення економіки, тимчасового спаду та наступного пожвавлення з частковим відновленням), у цілому спостерігається не відновлення національної економіки, а її стискання [17]. А показники змін ділової активності української економіки впродовж останніх 25 років демонструють ознаки кризового стану. На це вказують значно менші за тривалість наступні за рецесіями стадії підйому та розширення економіки.

Виявлення параметрів розбалансованості економічного розвитку, як необхідна передумова подолання аномальності, передбачає конкретизацію ознак порушень перебігу економічних циклів. Це потребує побудови відповідного теоретико-методологічного апарату статистичного дослідження економічних і соціальних явищ та процесів.

Міжнародне порівняння параметрів економічного розвитку в Україні дає можливість визначити ступінь його розбалансованості та відхилень від загально визнаних закономірностей перебігу економічних циклів. Порівняльний аналіз виконано з використанням офіційних статистичних даних України та даних NBER відносно найглибшої за роки існування США кризи ("Велика депресія"). У даному випадку також спостерігаються відхилення, які можна охарактеризувати як аномальні: глибина падіння ВВП – 30% в США і 41,6% в Україні, та тривалість – 47 місяців у США (найтриваліше явище впродовж 150 років) і 312 місяців в Україні (з 1991 р. до 01.01.2016 р.) (табл. 3).

Впродовж 1990-2015 рр. в Україні (на відміну від США) спостерігається спадний характер тренду циклічних змін з від'ємними середніми річними темпами змін ВВП (-1,77%). Це може слугувати підтвердженням обґрунтованості припущення про відсутність фази оновлення виробництва в українській економіці, що є аномальним явищем. Інші показники також суттєво відрізняються, але вже не з настільки потужними ознаками аномального відхилення, як у випадку з ВВП. Зміни

індексу споживчих цін в Україні мають діаметрально протилежний напрям порівняно зі США, тобто, спостерігається інфляція замість дефляції, а рівень безробіття, який майже у 3 рази менший, аніж у США, взагалі майже не перебільшує природний та не є характерним для кризового стану в економіці.

Таблиця 3

Порівняльний аналіз кризи в США та в Україні

Показники	США (1929-1937 рр.)	Україна (1990-2015 рр.)
Стадії циклу	Відповідає теорії циклів	Відсутня стадія відновлення
Характер тренду економічного зростання	Висхідний	Спадний
Тривалість, місяців	47	312
Глибина падіння ВВП, %	30	41,6
Характер зміни індексу споживчих цін	Дефляція	Інфляція
Рівень безробіття, %	25	8,6

Джерело: складено за даними статистичних щорічників України та [15]

Про витоки аномальних відхилень двох останніх показників можна зробити декілька припущень, які потребують додаткових досліджень. Перш за все, аномальне порушення відомого взаємозв'язку інфляції (дефляції) та рівня безробіття зі стадіями економічних циклів стосується, скоріш за все, класичних теоретичних закономірностей. Разом з тим, з огляду на явно аномальний характер відхилень, не можна залишати поза увагою проблематику ступеню достовірності статистичних даних, ступеню досконалості методологічного апарату статистики.

Тобто, хоча теоретично в Україні зберігається певна послідовність спаду та поживлення ділової активності, але не відбувається головного – оновлення економіки. Це суперечить загальному визначенню циклів та може вважатися аномалією. На підставі наведених статистичних даних можна констатувати, що економіка України деградує понад 25 років поспіль, підсумковий тренд економічного розвитку, в Україні має спадний характер, а така тривала деградація є аномальною (табл. 4).

Таблиця 4

Характерні ознаки аномальності змін в українській економіці

Ознака	Нормальна	Аномальна (Україна)
Характер загального тренду економічного зростання	Висхідний	Спадний
Стадії ділового циклу	Дотримується наявність усіх і є певна послідовність	Відсутня стадія оновлення виробництва
Тривалість циклу	Декілька місяців або декілька десятків місяців	Декілька сотень місяців
Індикатори кризи	Високе безробіття, дефляція	Низьке безробіття, висока інфляція

Отже, за результатами дослідження показників періоду 1990-2015 рр., відповідно до обраних критеріїв виявлення аномалій розвитку української економіки, можна зробити наступні висновки: спостерігається скорочення індексу фізичного зростання ВВП, яке у кінцевому підсумку склало 41,59 пп.; спрямованість індексу споживчих цін має переважно інфляційний характер; зміни рівня безробіття є відносно незначними; але підсумковий тренд індексу фізичного зростання ВВП має спадний характер.

Перевірка перебігу циклічності в українській економіці на відповідність теоретичним закономірностям показала наступне:

- спостерігається закономірна послідовність стадій циклів;
- сумарна тривалість стадій піднесення складає 12 років, падіння – 13 років;
- сумарна величина піднесення значно менша за величину падіння, у результаті чого ВВП зменшився у 1,71 рази;
- на стадіях піднесення не відбувається відновлення тих показників, які передують стадіям падіння.

Аналіз ознак циклічності у системі міжнародного порівняння (США та Україна) показав відмінності (відхилення) за такими ознаками:

- різна послідовність стадій циклу;
- протилежне спрямування підсумкового тренду;
- значно більша тривалість кризового стану в економіці;
- більша глибина падіння ВВП;
- протилежні зміни індексу споживчих цін;
- парадоксальна невідповідність рівня безробіття.

Виявлені нами статистичні параметри містять чіткі ознаки аномального відхилення теоретичного уявлення про закономірності економічних процесів від їхнього перебігу на практиці. Оскільки зміни в економіці відображають не абстраговані теоретичні категорії, а конкретні статистичні показники, то причини аномального відхилення параметрів кризи від очікуваних слід шукати у площині виявлення похибок у фундаментальному теоретичному уявленні про неї.

Результати аналізу дають змогу конкретизувати параметри аномальності економічного розвитку в Україні та перебігу економічної кризи: спостерігається аномальна невідповідність фундаментальним теоретичним положенням, що може бути основою наукового пошуку та побудовою відповідного теоретико-методологічного апарату статистичних досліджень, який базується на новій парадигмі.

Циклічність економічного розвитку з позицій класичної економічної теорії, як сукупності теоретичних і методологічних положень, розглядається як порушення у межах парадигми ринкової рівноваги. Класична парадигма стверджує, що повна зайнятість є нормою ринкової

економіки, а найкращою державною політикою є *Laizzer faire* – тобто, невтручання.

Класики вважали, що причини порушень лежать виключно у економічній площині та можуть бути спричинені порушеннями взаємодії попиту і пропозиції. Відповідно, економічна система може ефективно і у повній мірі забезпечити як розподіл, так і використання ресурсів, та відновити повний баланс між попитом і пропозицією у разі порушень. А кризові явища виникають лише у випадку відмови від функції створення і дотримання умов цього природного процесу саморегулювання.

Перебіг економічних процесів демонструє появу потужних кризових явищ, що вказує або на порушення у політиці невтручання, або на її неспроможність забезпечувати очікувані результати. Відповідні недоліки у побудованій на принципах саморегулювання і відновлення рівноваги економічної системи змусили науковців долучити до кола причин кризи природні і психологічні фактори та розробити певні показники. Але на даний час індикаторами криз все ще залишаються економічні показники їхніх наслідків – падіння ВВП, безробіття, інфляція. До комплексу заходів щодо попередження і подолання криз також належать переважно економічні важелі бюджетно-податкової та кредитно-фінансової політики.

На відміну від класичного уявлення, неокласика передбачає активне превентивне втручання у економічні процеси. Як уже зазначалось, спонукальним мотивом до перегляду теоретичних уявлень про економіку була суто практична потреба подолання Великої депресії у США. Разом з тим, заміна "невтручання" на "втручання" не дає очікуваних результатів.

На думку автора, причини недієвості неокласичної теорії полягають саме у тому, що вона залишається на принципах тієї самої парадигми, що і класична, тобто: зміна її наукового апарату не супроводжується концептуальним переглядом причин і важелів впливу на економіку.

Факт недосяжності для сучасного теоретичного апарату розкриття сутності аномальних змін в економіці дає підстави висунути гіпотезу про необхідність розширення наукового пошуку за межі дослідження виключно економічних впливів на неї. Аргументація глибокого рівня досконалості наукових здобутків стосовно розкриття сутності і механізмів функціонування економіки не витримує випробування практикою. Принципова особливість існуючої парадигми полягає у тому, що вона розглядає весь наведений ланцюг виключно у економічній площині, що призводить до парадоксальної ситуації намагання долати не причини і навіть не справжні наслідки кризи, а виключно економічні ознаки кризи. Відповідно, економічну кризу, як проблему, що підлягає вирішенню, слід розглядати як елемент послідовної дії у таких складових: природа причин кризи; важелі цих причин, що спричиняють кризу; криза як наслідок дії цих причин; заходи з встановлення природи, усунення важелів і запобігання наслідків кризи.

Узагальнення наукової спадщини дає підстави поділити причини кризових явищ в економіці на дві групи:

1) Економічні – спричинені порушеннями або у попиті, або у пропозиції;

2) Не економічні – природні (спричинені посухою, неврожаями, війнами), психологічні (невпевненість у майбутньому та навіть паніка серед підприємців, спричиняє епідемією банкрутств та призводить до краху кредитної системи) та інституційні (невідповідність "правил гри" в частині судочинства, податків та ін.) (рис. 2).

Наслідком як економічних, так і неекономічних криз, є однакові економічні показники: зменшення темпів приросту ВВП (навіть до від'ємних показників), зменшення доходу споживачів, збільшення безробіття, рівня злиденності, інфляція, гальмування інвестиційних процесів, погіршення ділового клімату у країні, скорочення попиту і пропозиції, стискання внутрішнього ринку, тощо.

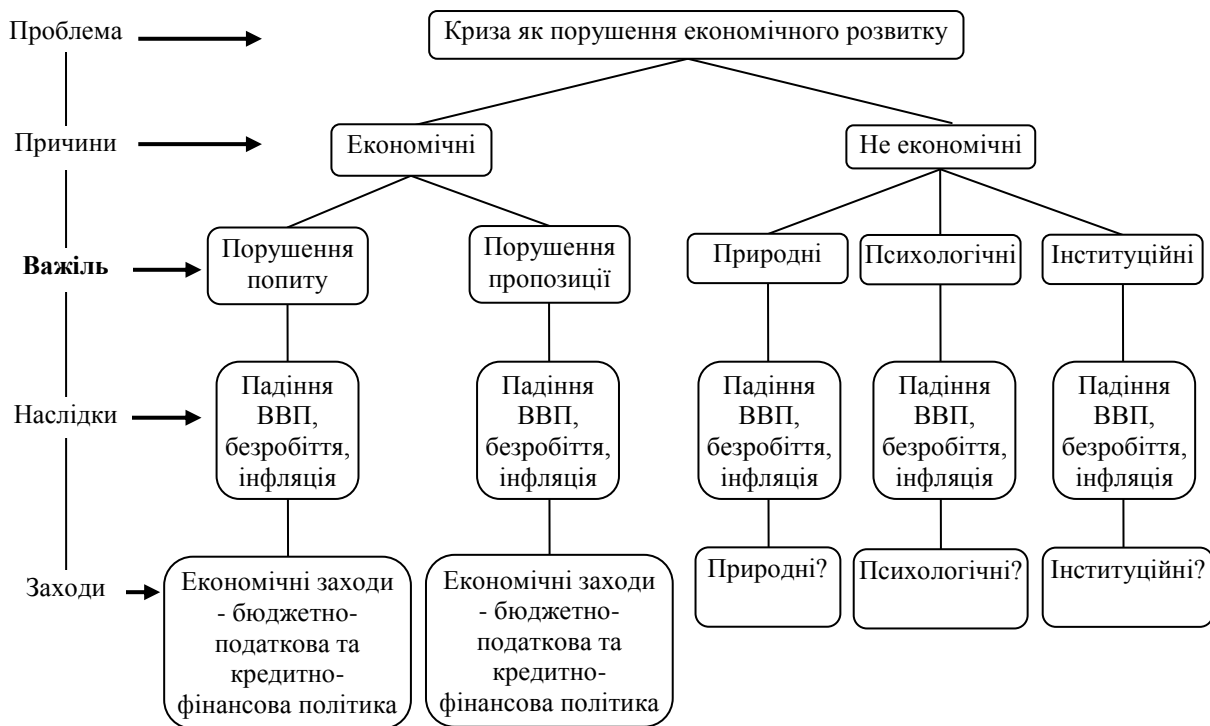


Рис. 2. Причинно-наслідкова систематизація кризових явищ

Відповідно до існуючої парадигми наукового пошуку економічна криза розглядається не за природою причин і важелів, якими ці причини її спричиняють, а за наслідками – "Падіння ВВП, безробіття, інфляція". Це відбувається за, на перший погляд, цілком нормальною логікою необхідності подолання економічних наслідків виключно економічними заходами. Але факт полягає у тому, що бездоганні теоретичні конструкції

на практиці демонструють повну нежиттєздатності при практичному використанні, якщо вони побудовані без врахування причини (природи) виникнення кризи. Відповідно спостерігається недієздатність тієї чи іншої системи заходів антициклічного регулювання: стимулювання попиту, або пропозиції; регулювання економіки у цілому, або окремих її галузей; активна бюджетно-податкова, або кредитно-грошова політика; державне заохочення, або обмеження ділової активності.

Тобто, у даному випадку порушення причинно-наслідкового зв'язку не відбувається лише у одному випадку, а саме: якщо економічні заходи використовуються для подолання економічної кризи як наслідку економічних причини. У всіх інших випадках економічні заходи мають лише опосередкований вплив, відповідно: за природних причини – на природу; за психологічних – на психологічний стан суспільства; за інституційних – на інституційний устрій держави.

Таким чином, можна зробити наступне узагальнення: витоки сприйняття економічних криз як аномальних явищ слід шукати не у природі цих криз, а у аномальному нехтуванні теоретичною наукою необхідності врахування причин і важелів їхнього виникнення.

Висновки. За результатами дослідження встановлено аномальний характер перебігу кризи в Україні. Спостерігаються парадоксальні відхилення не тільки формальних статистичних показників від звичних для світової практики, але й невідповідність перебігу економічних змін існуючим теоретичним положенням. Найбільш суперечливим є спадний підсумковий тренд на тлі формального дотримання закономірної послідовності стадій циклу.

Отримані результати дослідження слугують підґрунтям для припущення про необхідність модифікації неокласичної парадигми.

Загальновідоме уявлення про закономірний характер циклічності економічного розвитку з неминучими періодами кризового стану справедливе лише у тому випадку, коли підсумковий тренд цього процесу має висхідний характер.

Факт спадного підсумкового тренду у межах існуючої парадигми не має пояснень, тому має ознаки аномальності.

Витоки такого парадоксального висновку полягають не у економіці як такій, а у тих теоретичних положеннях, відповідно до яких ці висновки зроблені.

По суті неокласична парадигма не є новою, а залишається на тих самих засадах "класики":

По-перше, зміна наукового апарату не супроводжується доповненням інструментарію досліджень елементами розуміння економічної кризи як наслідку не лише економічних причин;

По-друге, підхід до розв'язання проблематики економічної кризи залишається незмінно орієнтованим на усунення її економічних наслідків

шляхом впливу на суто економічні причини, хоча її природа не завжди є економічною.

Економічні параметри кризи слід розглядати як результат сукупної дії економічних і неекономічних причин з конкретизацією важелів впливу цих причин на економіку.

Аномальне сприйняття кризових явищ в економіці унеможлиблюється за доповнення системи теоретичної науки розумінням природних, психологічних та інституційних причин їхнього виникнення.

Відповідна модифікація неокласичної парадигми не усуває проблематику виникнення економічних криз, але дасть можливість задіяти широкий діапазон важелів усунення їхнього негативного впливу на економіку

Список використаних джерел

1. Попов В. Українська економіка у параметрах інфляції та безробіття. / В. Попов // Економіка України – 2011 – №11 – С. 69-79.
2. Кун Т. Структура научних революцій. М.: Прогресс, 1977. – 300 с.
3. Єщенко П. С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки // Економіка України. – 2013. – №10. – С. 4-20.
4. Онищенко В. П. Онтологічний контекст економічної кризи // Економіка України. 2014. – №4. – С. 4-17.
5. Москаленко О. М. Випереджаючий економічний розвиток: теоретико-інституціональні засади і проблеми реалізації в Україні // Економіка України. – 2014. – №8. – С. 4-18.
6. Новий словник іншомовних слів / [ред. Л. І. Шевченко]. – К.: АРІЙ, 2008. – 672 с
7. Абель Э., Берданке Б. Макроэкономика. 5-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2012. – 768 с.
8. Йозеф А. Шумпетер. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Пер. с англ. В. Старка. – К.: Видавничий дім "Києво-Могилянська академія", 2011. – 242 с.
9. Новая философская энциклопедия: В 4 т. / Ин-т философии РАН, Нац. общ.-научн. фонд; Научно-ред. совет: предс. В. С. Степин, заместители предс: А. А. Гусейнов, Г. Ю. Семигин, уч. секр. А. П. Огурцов. – М.: Мысль, Т. I. – 2010 – 744 с.
10. Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners. Colin Camerer, Richard H. Thaler The Journal of Economic Perspectives, Volume 9, Issue 2 (Spring, 1995), 209-219.
11. Словник іншомовних слів / [ред. О. С. Мельничук]. – К.: Поліграфкнига, 1974. – 776 с.
12. V. R. Panchamukhi. FIVE RECENT PARADOXES AND ANOMALIES OF ECONOMICS. Asia-Pacific Development Journal. Vol. 7, No. 2, December 2000.
13. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / [Дж. М. Кейнс] [пер. с англ. проф. Н. Н. Любимова.] – М.: Гелиос АРВ, 2012. – 352 с.
14. Hazlitt, Henry, ed. 1959. The Failure of the "New Economics". Princeton, N.J.: D. Van Nostrand.
15. www.nber/cycles.html
16. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004–2015 роки) “Шляхом Європейської інтеграції” / [А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, Я. Б. Базилюк та ін.]. – Офіц. вид. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

17. Попов В. Ю. Вплив кумулятивного ефекту зменшення сукупного споживання на економічне зростання та розвиток в Україні / В. Ю. Попов // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики [зб. наук. праць]. – К.: 2016 р. – Вип. 18-19. – С. 44-52.

ТЕОРЕТИЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

А.Ю. Дейна, аспірант кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики,
А.В. Сидорова, д-р екон. наук, професор,
зав. кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця, Україна
e-mail: deina_a@ukr.net

Паливно-енергетичний комплекс будь-якої країни є базовою складовою, що забезпечує життєдіяльність її економічної системи. Без вмілого та раціонального використання енергетичних ресурсів життя економіки в цілому завмирає. Економічне зростання України значною мірою залежить від впливу багатьох факторів, які взаємодіють між собою, змінюються у часі і просторі і є специфічними для кожної складової економічного розвитку. Енергетична складова економічного розвитку країни є однією з основних, особливо в наш час, коли відбувається повне реформування галузі, переорієнтація на європейські стандарти енергетичного розвитку. Тому від комплексного дослідження факторів, котрі мають вплив на енергетичну ситуацію в країні, вчасного їх усунення, ефективного регулювання галузі в значній мірі залежить загальний стан економічного розвитку України.

Питанню вивчення чинників, які впливають на енергетичну незалежність, присвячені роботи В. Євтушевського [1], А. Пабата [2], В. Лойка [3], В. Гейця і А. Мазаракі [4], А. Шевцова [5], С. Єрмілова [6], В. Федорової [7], О. Воловича [8], І. Коссе [9] та ін. Однак у роботах висвітлені лише окремі аспекти, що впливають на енергетичну безпеку та енергонезалежність. Це зумовлює необхідність більш глибокого дослідження основних детермінант, які мають вплив на рівень енергонезалежності.

Детермінантами або визначальними факторами для енергетики України, що здатні впливати на економічні процеси та відносини, автор вважає наступні:

- Головною детермінантою є невідповідність споживання та видобутку паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), тобто нестача ПЕР задля покриття потреб виробництва товарів і послуг, а також потреб споживання населенням.

- Важливою детермінантою є погіршення відносин з Російською Федерацією, дисбаланс між закупівлею газу й поступову втрату доходів від транзиту газу через територію України.

- Іншою детермінантою є невизначеність перспектив видобутку ПЕР всередині країни, а також значне коливання світових цін на ПЕР.

- Висока енергоємність виробництва й споживання ПЕР, низька їхня енергоефективність.

- Повільний перехід України на впровадження прогресивних технологій виробництва, використання відновлювальних видів енергетики.

Однією з головних детермінант для нормального функціонування енергетичного комплексу України є невідповідність споживання та видобутку ПЕР. Це співвідношення характеризує коефіцієнт покриття видобутком споживання ПЕР або імпортозалежність за ПЕР:

$$K_{\text{покp}} = \frac{\text{видобуток ПЕР}}{\text{споживання ПЕР}} * 100$$

Якщо даний коефіцієнт більше 100%, то це означає, що країна повністю може забезпечити населення та економіку в цілому енергією, при цьому матиме заощадження у вигляді ПЕР, які може відправити на експорт. Якщо коефіцієнт дорівнює 100%, то це свідчить про повне забезпечення країни енергією без можливості її заощадження. Коефіцієнт менший за 100% говорить про необхідність країни імпортувати енергоресурси для задоволення потреб населення та економіки. Так, недостатність енергоресурсів в Україні зумовлює імпортозалежність від інших країн світу. У 2015 р. імпорт енергоносіїв склав 27,4% від загального обсягу українського імпорту [10].

Цей показник придатний для порівняльного аналізу такого співвідношення України з іншими країнами світу (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка коефіцієнта покриття видобутком ПЕР їх споживання

Країна	Коефіцієнт покриття видобутком споживання ПЕР, %				
	2011	2012	2013	2014	2015
Чехія	75,2	76,5	71,9	69,3	67,5
Німеччина	39,5	39,4	37,9	39,0	39,6
Польща	67,6	73,2	72,9	72,5	70,5
Швеція	66,9	72,2	71,3	72,0	72,6
Росія	179,8	177,7	183,5	181,7	186,6
Україна	67,5	69,5	73,6	72,3	69,2
США	81,5	84,4	86,0	89,6	91,6
Китай	88,1	85,7	85,3	85,4	85,1

Джерело: розраховано авторами на основі [10, 11]

Серед представлених країн лише Російська Федерація має змогу повністю забезпечувати свою економіку енергоресурсами (у 2015 р. коефіцієнт покриття склав 186,6%) та експортувати енергію та енергоносії в інші країни. На сьогодні Росія є найбільшим у світі експортером ПЕР, зокрема, електроенергії, природного газу, нафти. У той же час, Німеччина має найгірші показники покриття споживання видобутком. У 2015 р. споживання ПЕР покривається власним видобутком лише на 39,6%, що свідчить про імпортозалежність за енергоресурсами від інших країн.

Україна покриває власні потреби у ПЕР приблизно на 70% (у 2015 році на 69,2%), що також констатує факт імпортозалежності. Аналізуючи структуру паливно-енергетичного балансу України, можна відмітити, що у споживанні ПЕР значні частки займають такі енергоресурси, як газ та вугілля. Причому, якщо до 2013 року частка газу була більше частки вугілля, то вже у 2014 році ситуація змінилася і питома вага вугілля у повному обсязі спожитої енергії склала 33,7%, а газу – 31,6% [10].

Співвідношення видобутку, виробництва і споживання різних видів палива і енергії відображається у паливно-енергетичному балансі (ПЕБ).

Як зазначає Бараннік В., ПЕБ – це система показників, яка характеризує наявні паливно-енергетичні ресурси в країні та їхнє використання. У традиційному розумінні ПЕБ виглядає як співвідношення між видобутком (виробництвом) та споживанням різних видів ПЕР [12].

Завадський Й. наводить наступне визначення ПЕБ – це «система показників, яка відображає кількісну рівність між надходженням і витратою енергії та характеризує структуру виробництва і використання енергії в економіці, співвідношення між потребою в паливі у межах відповідної територіальної чи виробничої одиниці за певний період» [13, с. 87].

ПЕБ складається з прибуткової і витратної частин. У доходній частині зафіксовано видобуток природного палива (вугілля, газу, нафти, торфу, дров) і виробництво природних енергетичних ресурсів, нетрадиційних природно-енергетичних ресурсів (енергія вітру, сонця, геотермальна тощо), а також відбір газу з підземних сховищ, імпорт енергоресурсів, залишок ресурсів на початок року. Витратна частина відображає споживання енергетичних ресурсів і включає: перетворення енергії в інші види (електро- і теплову енергію, стиснене повітря і доменне дуття), виробничо-технологічні потреби, включаючи втрати при зберіганні, транспортування та формування державного резерву, закачування природного газу в підземні сховища, експорт, залишок у постачальників та споживачів на кінець року.

В ПЕБ наводиться склад видів палива і енергії, їх частка в загальному обсязі виробництва і споживання. Структура ПЕБ показує орієнтири економіки країни у споживанні та видобутку ПЕР, тим самим

визначаючи енергозалежність за окремими видами ПЕР та енергоефективність видів діяльності та економіки країни в цілому.

Підтвердження необхідності розробки паливного та паливно-енергетичного балансів знаходимо в роботі [14, с. 348-349], де підкреслюється, що їх розробка необхідна для:

- вивчення сучасної структури видобутку і споживання палива і енергії;
- визначення відповідності потреб у паливі та енергії їх ресурсам;
- аналізу структури ПЕБ з метою його вдосконалення;
- визначення необхідних капітальних вкладень для розвитку ПЕК країни;
- виявлення можливості й доцільності експорту та імпорту ПЕР.

Разом з тим, слід додати, що аналіз ПЕБ також дозволяє визначити найбільш та найменш енергоємні галузі виробництва, обсяг споживання ПЕР у кожній з галузей, що, безумовно, відображається на енергетичній незалежності країни.

Вищесказане свідчить про те, що розробка ПЕБ є необхідним елементом економічної політики держави та її суб'єктів. Енергетичний баланс і еволюція його структури характеризують не лише певний рівень використання тих чи інших енергоносіїв, а й науково-технічні, соціальні, організаційні та виробничі зрушення в промисловості, сільському господарстві, транспорті, в побутовому обслуговуванні населення.

Розвиток ПЕК необхідно підпорядкувати завданню стійкого забезпечення потреб України в усіх видах палива і енергії при планомірному проведенні в усіх галузях і сферах народного господарства цілеспрямованої енергозберігаючої політики.

Нестача енергоресурсів в Україні для забезпечення стабільного розвитку економіки та задоволення потреб населення породжує необхідність їхнього імпорту з інших країн. Головним ресурсом, котрий імпортується в Україну, є природний газ, частка якого, як наголошувалося раніше, у ПЕБ України займає висхідну позицію.

Протягом 2009-2014 рр. головним імпортером природного газу для України була Російська Федерація. У 2009 р. 58,6% імпортованого газу припадало на Росію, 41,4% - на інші країни СНД. Вже в 2012 р. 99,8% імпортованого газу надійшло з Росії і лише 0,2% надійшло з Німеччини (реверсні поставки). Така ситуація свідчила про монопольний вплив Російської Федерації на український ринок природного газу і представляла загрозу її національній, у т. ч. енергетичній безпеці. Назрівання політичних, економічних розбіжностей між Україною та Росією, відсутність домовленостей, погіршення відносин з РФ у 2014 р., стали ще однією детермінантою енергетичної незалежності України, через що Україна змінила свої пріоритети в географічній структурі імпорту газу, що у свою чергу відобразилося на зменшенні транзиту російського газу до

Європи через територію України. Наслідком цього стало те, що у 2014 р. порівняно з 2013 р. частка російського газу впала на 18 п. п. (з 92% до 74%), а частка європейського газу склала 26%. Головним постачальником природного газу з Європи стала Словаччина (частка імпортованого газу у 2014 р. – 18,4%). І вже в 2015 р. зі Словаччини в Україну надійшло 9,7 млрд. куб. м газу (59,1%), при цьому з Росії надійшло 6,1 млрд. куб. м (37,2%) [10]. З 25 листопада 2015 р. Україна припинила постачання газу з Росії.

У 2014 р. транзит російського газу до країн ЄС через територію України знизився на 29,1% - до 59,4 млрд. куб. м в порівнянні з 2013 р., а за 2015 р. збільшився в порівнянні з 2014 р. на 8% - до 67,1 млрд. куб. м. Скорочення транзиту газу свідчить про втрату доходів Україною. Так, «Нафтогаз України» у 2014 р. отримав 1,5 млрд. дол. Доходу від транзиту російського газу в країни Європейського Союзу, що на 27% менше, ніж за 2013 р. Через збільшення обсягів транзиту газу у 2015 р. дохід виріс до 2 млрд. дол. [15]

Наразі власного видобутку природного газу не вистачає для покриття потреб економіки та населення, але при загальній тенденції зниження споживання енергоресурсів та підвищення частки споживання вугілля у виробництві є перспектива відмови від імпортованих енергоресурсів. При цьому зазначимо, що через військові дії на Сході Україна у 2014 р. скоротила видобуток вугілля на 22% - до 65 млн. т, що не дозволило сформувати його необхідний запас для використання в опалювальний сезон.

Станом на 2015 рік Україна посідає сьоме місце в Європі (включно з Туреччиною) (рис. 1) за обсягами використання природного газу. У 2015 році українські споживачі використали 33,8 млрд. куб. м газу. Близько половини цього обсягу (16,4 млрд. куб. м) було імпортовано. За 2015 рік державні та приватні компанії видобули в Україні близько 19,9 млрд. куб. м. газу.

Загалом в останні роки спостерігається спад витрат на імпорт газу у гривневому еквіваленті (виключаючи рівень 2014 р. у 96,4 млрд. грн, коли середній курс долара до гривні зріс на 85% порівняно з рівнем минулого року). Так, у 2016 році порівняно з 2013 роком витрати на імпорт газу знизилися на 45,8%, але слід зауважити, що таке падіння викликане різким скороченням споживання газу населенням та підприємствами (у 2016 році порівняно з 2012 роком на 38,3%), при цьому у 2016 році скорочення споживання газу відбувалося екстенсивним шляхом, що свідчить про проведення неефективної державної політики у сфері енергетики. Так, серед факторів, які найбільш впливали на обсяги споживання природного газу населенням, можна виділити:

- ціна природного газу;

- природний фактор (температура зовнішнього повітря в опалювальний сезон);
- регуляторний фактор (зміна норм споживання природного газу абонентами, які розраховуються за газ за нормами споживання та не обладнані лічильниками) [16].

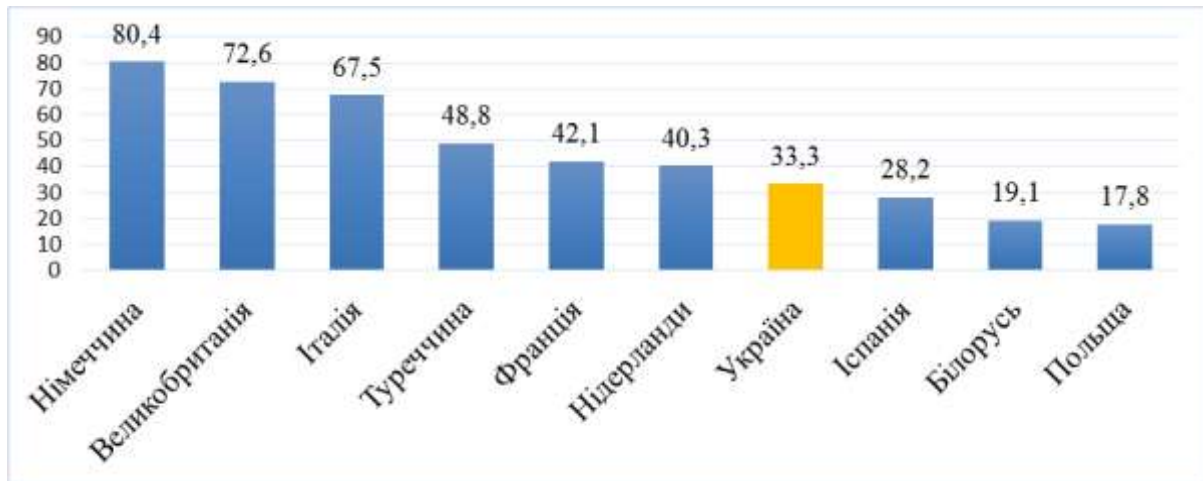


Рис. 1. Обсяги використання газу країнами світу у 2015 р., млрд. куб. м [11]

До найважливіших із останніх відноситься фактор роздрібної ціни природного газу. Підвищення роздрібної ціни на газ спонукало споживачів до вжиття заходів зі скорочення споживання газу, в результаті споживання зменшилося в 2015 році на 2,1 млрд. м³. Серед основних із них можна виділити:

- організаційні (поведінкові), наприклад:

1) зниження температури в опалюваних приміщеннях (в цілому по будинку/квартирі чи/та в окремих його кімнатах/приміщеннях);

2) зменшення опалювальних площ (відключення опалення в окремих кімнатах будинку/квартири із їх ізоляцією від сусідніх кімнат; відключення опалення в будинку/квартирі в цілому із тимчасовим переселенням);

3) більш пізній початок та більш раннє закінчення опалювального періоду.

- технічні (технологічні), наприклад:

1) повним чи частковим заміщенням природного газу іншими видами палива (біопаливо (дрова, пелети, брикети), торф, вугілля та ін.) або іншими видами енергії (електроенергія);

2) заміною опалювальних приладів на більш ефективні;

3) підвищенням термічного опору огорожувальних конструкцій (улаштування термоізоляції стін, даху, підвалу; заміна вікон та/чи дверей тощо) [16].

Аналізуючи перспективи збереження природного газу та збільшення питомої ваги вугілля у споживанні ПЕР, слід зазначити, що на даний момент така ситуація є достатньо проблематичною. Самопроголошені адміністрації «ДНР» і «ЛНР» контролюють близько третини Донецької та Луганської областей. На цій відносно невеликій території видобувалася майже половина всього українського вугілля, у т.ч. майже 100% антрациту. У 2014 р. через військові дії на Донбасі видобуток вугілля відносно 2013 р. впав більш, ніж на 22%, а видобуток антрацитової групи впав на третину (з 83,7 млн. тон до 65 млн. тон) [17].

Через скорочення власного видобутку вугілля Україна змушена нарощувати його імпорт. Вже восени 2014 р. Україна була вимушена імпортувати вугілля, зокрема з Південно-Африканської Республіки та Російської Федерації. При цьому, представники уряду заявляли, що не будуть купувати вугілля з «ДНР» та «ЛНР», бо це буде «фінансуванням тероризму» [17]. Проте наприкінці 2014 р. українська влада підтвердила, що купуватиме вугілля з шахт, які перебувають на тимчасово окупованих територіях. Уряд оприлюднив можливі схеми оплати за вугілля з окупованих територій: державні шахти з невідконтрольної території Донецької та Луганської областей перереєструються у Києві і будуть отримувати оплату в державних банках за фактом поставки. Потім ці банки будуть перераховувати гроші на зарплатні картки шахтарів, а всі розрахунки мають відбуватися у гривні. Так, Трипільська ТЕС закуповує антрацитове вугілля із зони АТО за ціною 1100 грн за тону (без ПДВ). Ціла низка проблем забезпечення економіки України вугіллям свідчить про неможливість у короткочасній перспективі нарощувати обсяги його споживання [18].

Висока ступінь фізичного зносу основних фондів і технологічне відставання в найбільш енергоємних галузях, низький рівень впровадження енергоефективних технологій та обладнання, як в промисловості, так і серед населення, високий рівень втрат енергоресурсів при їх передачі та споживанні, невідповідність тарифів і цін на енергоресурси витратам на їх виробництво призвели енергетичний комплекс країни до неможливості ефективно працювати і виконувати свої функції. Все помітніше проявляється нездатність даної сфери економіки гнучко і оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Тому важливою проблемою національної економіки є низька енергоефективність економіки країни та, відповідно, вкрай висока енергоємність виробництва, що є однією з найважливіших детермінант енергонезалежності країни.

Під поняттям «енергоефективності» національної економіки розуміють якісний стан економіки, що забезпечує раціональність та ефективність використання ПЕР відповідно до існуючого рівня економічного та культурного розвитку суспільства, розвитку техніки та

технології, панівного типу світогляду суспільства та пріоритетів розвитку країни [19].

З огляду на відмінність понять «енергоефективності» та «енергозбереження» слід зазначити, що поняття «енергоефективність» відображає якісну характеристику національної економіки, а поняття «енергозбереження» – результативність дій зі зниження кількісних параметрів взаємодії (енергоспоживання) елементів системного представлення національної економіки. Політика енергозбереження направлена передусім на виконання кількісного завдання економії ПЕР. Політика енергоефективності ставить за мету досягнення якісного стану економіки, що відображається у енергоефективності, і на початкових етапах потребує реалізації потенціалу енергозбереження. Динаміка енергоемності деяких країн світу наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка енергоемності країн світу

Країна	Енергоемність ВВП при постійному паритеті купівельної спроможності, кое/\$2005 р.								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Світ	0,172	0,168	0,167	0,166	0,162	0,159	0,157	0,153	0,149
Європа	0,120	0,119	0,118	0,120	0,113	0,113	0,111	0,106	0,105
Чехія	0,179	0,170	0,168	0,173	0,164	0,164	0,162	0,157	0,148
Німеччина	0,115	0,115	0,115	0,116	0,106	0,106	0,108	0,101	0,101
Польща	0,161	0,157	0,147	0,152	0,146	0,139	0,136	0,127	0,124
Швеція	0,149	0,148	0,143	0,151	0,144	0,146	0,141	0,135	0,127
Росія	0,337	0,328	0,335	0,341	0,343	0,340	0,331	0,329	0,337
Україна	0,391	0,374	0,372	0,414	0,375	0,363	0,338	0,331	0,316
США	0,171	0,167	0,163	0,163	0,159	0,151	0,152	0,150	0,145
Китай	0,280	0,256	0,248	0,235	0,233	0,225	0,216	0,206	0,194

Джерело: [11]

Наведені дані свідчать, що енергоемність, тобто споживання енергії на одиницю ВВП, у розглянутих країнах світу має тенденцію до зниження, при цьому в Україні енергоемність є однією з самих високих, що підтверджує незадовільний стан енергетичного комплексу держави. Так, енергоемність ВВП України в 2015 році в 2,12 рази більше енергоемності світу в цілому (0,316 кое/\$2005 р. в Україні проти 0,149 кое/\$2005 р. у світі) та на 201% більше енергоемності Європи (0,105 кое/\$2005 р.). І хоча спостерігається значний спад даного показника в Україні за період 2007-2015 рр. (в середньому щорічно спадає на 2,6%), рівень енергоемності є вкрай високим, що потребує негайного втручання держави у регулювання енергетичного стану економіки. Вищий ніж в Україні показник енергоемності був тільки у 2015 році у Російській Федерації (0,337

кое/\$2005р), що на 6,6% більше українського рівня. Високу енергоємність у країнах СНД, Близького Сходу, Китаю та інших країн Азії здебільшого пояснюють переважаючі енергоємні галузі і низькі ціни на енергоносії. [20].

Через високу енергоємність виробництва пріоритетним для України є перехід на альтернативні види палива. Україна має значні ресурси для розвитку відновлюваної енергетики. Згідно з національним енергетичним балансом частка відновлюваних джерел енергії в загальному обсязі виробництва первинної енергії в Україні складає лише 2% [10]. При цьому, найбільшу питому вагу в обсязі потенціалу виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива складають біоенергетика – 31,6%, вітроенергетика – 28,6% та енергія доквілля (теплові насоси) – 18,4%. Річний потенціал відновлюваної енергетики України знаходиться на рівні 100–110 млн. т у. п., що складає близько 50% ПЕР, споживаних у даний час. Даний потенціал по території України розподілений нерівномірно і не в змозі замінити вуглеводневу і атомну енергетику в повному обсязі. Однак безперечно і те, що відновлювана енергетика може істотно вплинути на забезпечення енергетичної незалежності та екологічної безпеки України.

У 2014 р. незалежна експертна організація «КМПГ-Україна» провела дослідження даної проблематики (рис. 2), і згідно з результатами опитування, практично половина респондентів складність у фінансуванні проектів виділяють як основну проблему. Серед інших найбільш вагомих факторів були вказані ті, нейтралізація яких у виключній компетенції держави, а саме: питання підключення до об'єднаної електромережі та значно вища вартість у співставленні з традиційними джерелами енергії.

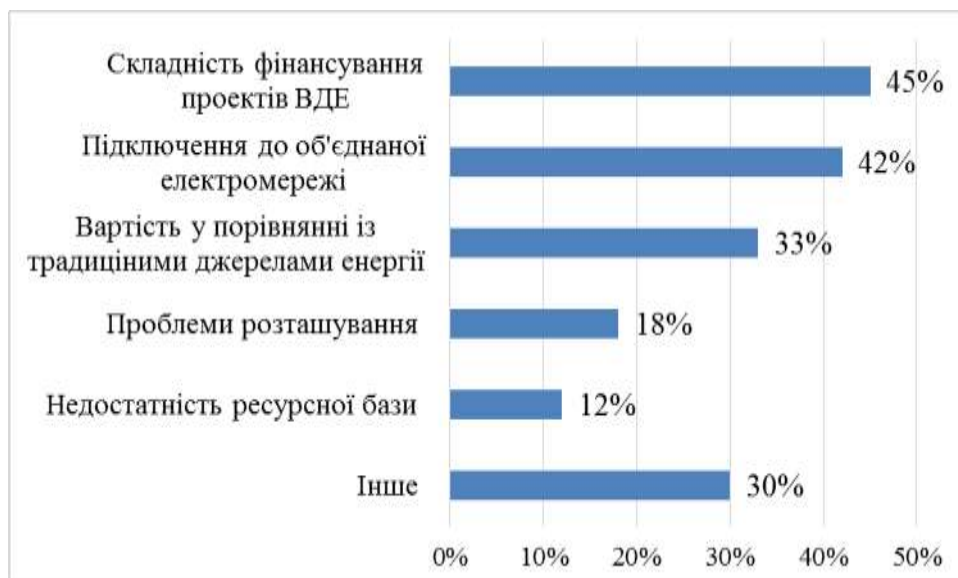


Рис. 2. Перешкоди до збільшення використання відновлювальних джерел [18]

До категорії інших проблемних питань були включені такі:

- адміністративно обмежена конкуренція у сфері відновлювальної енергетики та високий рівень корупції у дозвільній системі;
- практично відсутня процедура ведення карт та атласів із відміткою потенціальних джерел відновлювальної енергії сонця та вітру;
- залишаються неврегульованими та недосконалими коло питань щодо відведення земель під об'єкти відновлювальної енергетики;
- мала кількість компетентних та висококваліфікованих спеціалістів у сфері відновлювальної енергетики [18].

В останні два роки в Україні спостерігається позитивна тенденція до більш інтенсивного використання відновлюваних джерел енергії, таким чином полегшуючи енергетичну диверсифікацію та зміцнення енергетичної безпеки. Саме тому першочерговою у даній сфері має стати розробка практичних механізмів покращення інвестиційного та бізнесового клімату в країні. Крім того, можливо створити спеціальні пільгові умови функціонування венчурних та грантових фондів у сфері відновлювальної енергетики. Ефективним джерелом забезпечення відновлювальної енергетики можуть стати кошти міжнародних грантів у галузі розвитку відновлювальної енергетики, тож варто підтримувати ініціативи вітчизняних науковців щодо участі в міжнародних програмах розвитку відновлювальної енергетики.

В останній час світова економічна кон'юнктура формується під впливом зростаючих світових цін на енергоресурси, що впливає на темпи економічного зростання. За оцінками експертів, цінова динаміка на енергетичному ринку значною мірою визначається неринковими факторами глобальної геополітичної кон'юнктури. Тенденції у змінах ресурсних запасів, витрат видобутку, попиту та пропозиції позначаються лише на короткостроковому інтервалі та на локальних ринках.

Таким чином, в Україні існує маса детермінант, котрі негативно впливають на розвиток її енергетичного сектору, через недостатній рівень конкурентоспроможності технологій, нестабільність політичної та економічної ситуації, що впливає на розвиток зовнішніх зв'язків, стабільність курсу валюти, Україна не може в повній мірі реалізувати свої можливості, тому приходить до заходів екстенсивного шляху розвитку, що, безумовно, націлює владу на пошук нових перспектив в енергетичному секторі, переорієнтацію на європейський ринок збуту.

Список використаних джерел

1. Євтушевський В. Фактори формування енергетичної безпеки України / В. Євтушевський, А. Кочединова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2009. – С. 15-17.
2. Пабат А. Сутність та основні поняття енергетичної безпеки як складової економічної безпеки // Проблеми науки. – 2011. – № 8. – С. 26-30.

3. Лойко В.В. Енергетична безпека в контексті економічної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://uippp.org.ua/uplo>.
4. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів [За ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі]. – К. : КНТУ, 2008. – 389 с.
5. Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення / За ред. А.І. Шевцова. – Дніпропетровськ: Пороги, 2002. – 264 с.
6. Єрмілов С. Енергетика України: макроекономічний і екологічний контекст [Електронний ресурс] / С. Єрмілов. – Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n41texts/yermilov.htm/>.
7. Федорова В.А. Перспективи зміцнення енергетичної безпеки України / В.А. Федорова // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. Економіка. – 2012. – Вип.6. – С. 50-55.
8. Енергетична безпека України / За ред. О.О. Воловича – Одеса: Фенікс, 2009. – 356 с.
9. Енергетична безпека в Центральній та Східній Європі: в пошуках єдиного підходу / За ред. І. Коссе. – К. : Відродження. – 2013. – 34 с.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Global Energy Statistical Yearbook 2016. Retrieved from <https://yearbook.enerdata.net>
12. Бараннік В.О. «Аналіз паливно-енергетичного балансу країни з точки зору енергетичної незалежності». // Стратегічна панорама. – № 3. – 2004. – С. 13-18.
13. Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич. Економічний словник.– Київ: «Кондор», 2006. – с. 356.
14. Сергеев И. В., Веретенникова И. И. Экономика организаций (предприятий): учеб. / под ред. И. В. Сергеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 560 с.
15. Міжнародне енергетичне агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org>
16. О. Хабатюк. Скорочення споживання газу: де «перемога», а де статистика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://voxukraine.org/2016/05/19/skorochnnyya-spozhyvannya-gazu/>
17. «Гібридна війна в Східній Європі. Невоєнний вимір. Енергетичний компонент». Центр глобалістики «Стратегія ХХІ», М. Гончар, А. Чубік, О. Іщук, <http://geostrategy.org.ua>
18. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>
19. Суходоля О. М. Енергоємність валового внутрішнього продукту: тенденції та чинники впливу // Зб. наук. пр. Національної академії державного управління при Президентові України. – 2003. – № 2.
20. Гаприндашвілі Б.В. Енергозбереження як чинник підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств / Б.В. Гаприндашвілі // Бізнес Інформ. – 2014. – №8. – С. 213-217.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТОКОВ КОМПЛЕКСА ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ЭНЕРГОРЕКОНСТРУКЦИИ

И.М. Постернак, канд. техн. наук, доцент,
доцент кафедры организации строительства и охраны труда
Одесская государственная академия строительства и архитектуры, г. Одесса, Украина
e-mail: posternak.i@gmail.com

С.А. Постернак, канд. техн. наук, доцент,
частное предприятие «Композит», г. Одесса, Украина
e-mail: icomos.rur@gmail.com

В качестве одной из перспективных форм интеграции выступают в градостроительной структуре различные комплексы. В процессе формирования планов социального и экономического развития крупных городов все чаще складывается ситуация, когда для повышения эффективности используемых финансовых, материальных и трудовых ресурсов нужна не просто концентрация усилий, но и новые прогрессивные формы организации строительного производства – корпоративные, научно-технические, энергоэффективные [1...6].

Тенденции экономики современного информационного общества таковы, что движущей силой инновационного развития общества становится наука [7, с.29]. Для высокотехнологичных, наукоемких, технически сложных товаров и услуг конкурентный потенциал очень важен, так как предприятие, не способное создавать конкурентоспособные в будущем товары и услуги, может оказаться вообще банкротом. В настоящем у него на рынке может быть конкурентоспособный товар, но он плод прошлых трудов [8, с.21–22]. Понятие «градостроительное наследие» охватывает как отдельные здания, так и крупные кварталы, зоны исторических центров и город в целом. «Город – это интеграл человеческой деятельности, материализованный в архитектуре...». Такое емкое определение сложному городскому организму дал архитектор А.К. Буров [9, с.103]. Новый город – мгновенное явление. Раз возникнув, он становится исторической категорией в процессе своего развития и является объектом современного рассмотрения. Ценность исторического архитектурно-градостроительного наследия определяется следующими положениями [9, с.105]: а) архитектурные и градостроительные достижения прошлых эпох являются одной из важнейших составляющих историко-культурного наследия; б) памятники истории и культуры, историческая архитектурно-пространственная среда обогащает облик современных городов; в) наличие сложившихся ансамблей вызывает стремление к гармонии с окружающим контекстом.

В соответствии с меняющимися социально-экономическими условиями жизни в городском организме закономерно отмирают старые ткани и рождаются новые, поэтому обновление городов происходит

последовательно, путем замены устаревших материальных фондов и постепенного преобразования на этой основе планировочной структуры в целом или ее отдельных элементов. Целью реконструкции и реставрации архитектурно-градостроительного наследия является сохранение композиционных и эстетических особенностей исторической городской среды. Градостроительная реконструкция – это целенаправленная деятельность по изменению ранее сформировавшейся градостроительной структуры, обусловленная потребностями развития и совершенствования. Понятие реконструкции городов имеет двоякий смысл. С одной стороны, оно отражает процесс развития населенных мест, усовершенствование их пространственной организации, протекающий длительное время. С другой стороны, это – материальный результат, состояние застройки в данное время. Только поняв эти стороны реконструкции в их взаимосвязи, можно правильно подойти к оценке задач и установить методы переустройства городов. Реконструкция – непрерывный процесс, проходящий в каждом городе по-разному в зависимости от предыдущего роста и современных требований. Это предопределяет значение города как исторического явления, в котором переплетаются различные эпохи. И в современном городском организме непрерывно изменяются его составляющие [9...14].

Теоретическую основу исследования по вопросам организационно-экономических основ, инновационного потенциала, системного подхода к управлению и энергосбережению строительных предприятий составили работы следующих ученых, в частности С.А. Ушацкого и А.В. Сердюка [15], О.О. Пшик-Ковальской [16], А.Н. Гуцалюка [17], В.М. Кирнос, В.Ф. Залунина и Т.В. Ткач [18], В.А. Козловского и И.В. Причепы [19], Н.И. Верхоглядовой, Д.Л. Левчинского и О.Е. Россихина [20], А.В. Строкович [21], О.И. Кирнос, О.Ю. Щегловой и Д.С. Никитина [22], Л.А. Волощук [23], В.В. Джеджулы [24].

В градостроительстве проявляется тенденция к интеграции, как в сфере материального производства, так и в сфере управления. Расширенное воспроизводство требует дальнейшего повышения уровня разделения труда, концентрации и специализации строительного производства, интенсификации обмена результатами производственно-хозяйственной деятельности.

Цель исследования – предложить организационную структуру, использующую на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920гг. по стандартам энергоэффективности и выполнить формирование потоков (в матричной форме) методами расчета организации внутренних отделочных работ Корпоративного научно-технического комплекса градостроительной энергореконструкции "КНТК ГЭРек": методом критического пути, методом непрерывного использования ресурсов, методом непрерывного освоения фронтов работ.

Ведущим признаком целесообразности применения координационных принципов управления выступает общность хозяйственных целей и задач, требующая производственной кооперации.

С позиций методологии управления КНТК ГЭРек является экономическим объектом нового класса, получившим название интеграционного. Его специфика вытекает из его комплексности, что предполагает:

а) высокий уровень совпадения интересов основных производственных организаций, входящих в КНТК ГЭРек при сохранении отраслевой принадлежности и соответствующей включенности ее в отраслевые системы планирования, финансирования, материально-технического снабжения и управления;

б) взаимосвязь хозяйственной деятельности, определяющую их зависимость в достижении как собственных, так и отраслевых целей, формирующих данный комплекс;

в) территориально обусловленное социально-экономическое единство, невозможное без осуществления согласованной экономической политики, свободной от административных ограничений.

Таковы самые общие особенности, свидетельствующие о том, что при организации управления КНТК ГЭРек нельзя лишь приспособлять действующий хозяйственный механизм, необходим поиск новых форм и методов. В сущности, главная проблема сегодня – это обеспечение координации в деятельности органов управления, относящихся к различным звеньям и уровням строительной отрасли. Чаще всего предлагают их объединить "под общей крышей". Но такие структуры слишком громоздки, трудноуправляемы, да и не всегда реализуемы на практике, особенно в строительстве. Необходимо таким образом организовать участников КНТК ГЭРек, чтобы они, реализуя собственные цели, достигали бы и общих результатов – скажем, с партнерами по строительству тех или иных строительных объектов или со смежниками, хотя и не участвующими непосредственно в работах, но обеспечивающими их, и т. д. Такой механизм есть – это координация. Целостность КНТК ГЭРек придает не столько пространственная организация, сколько тот конечный результат – продукт производства реконструкции, который строителями и создается. Сейчас, когда упор делается на экономические рычаги управления, уроки пренебрежения координационным управлением по отношению к первичным экономическим ячейкам необходимо учитывать.

На законодательном уровне в Одессе действуют: Программа поддержки инвестиционной деятельности на территории города Одессы на 2016...2018 годы [25], принятие которой обусловлено необходимостью создания условий для активизации инвестиционной деятельности, направленной на улучшение среды для ведения деловой и экономической

деятельности, улучшение общих макроэкономических показателей, как следствие обеспечение постоянного социально-экономического развития города Одессы; и Комплексная Программа развития строительства в городе Одессе на 2013...2018 года [26], которая направлена на решение таких основных проблемных вопросов градостроительной сферы города Одессы, как развитие жилищного строительства, а также обновление технического состояния объектов социально-бытового назначения и инженерно-транспортной инфраструктуры.

Чтобы успешно развивать КНТК ГЭРек надо учитывать изменения в системе управления городским хозяйством, и случившиеся кардинальные изменения в экономике. Особенно это касается проблемы с ускорением технического обновления сферы производства строительных материалов.

Реконструкция исторической застройки имеет большое социально-экономическое значение. Ее основные задачи состоят не только в продлении срока службы зданий, но и в ликвидации физического и морального износа, улучшении условий проживания, оснащении жилых зданий современным инженерным оборудованием, повышении эксплуатационных характеристик и архитектурной выразительности. В Одессе в контексте международной интеграции к стандартам энергоэффективных зданий действуют городские целевые программы: Городская целевая программа включения центральной исторической части застройки Одессы к основному списку Всемирного наследия ЮНЕСКО на 2013...2018 годы [27] и Городская Программа энергоэффективности г. Одессы на 2013...2018 годы [28].

В результате неудовлетворительного состояния жилого фонда, улично-дорожной сети, инженерных коммуникаций, ухудшения комфортности проживания, и в целом утраты целостности восприятия исторической среды в центральном историческом ареале города, а также ухудшения туристической и инвестиционной привлекательности города разрабатывается комплексная целевая программа «Сохранение аутентичной застройки и развития исторического центра Одессы» [29].

В рамках этих программ необходимо выполнить реконструкцию зданий исторической застройки Одессы 1820...1920гг. по стандартам энергоэффективности, в которых необходимо выполнить достаточно большое количество внутренних отделочных работ.

Как отмечает исследователь О.С. Семидьянова в своей статье [30, с.29] "основными критериями для снижения продолжительности выполнения работ и как следствия – снижения трудоемкости, является внедрение в рабочий процесс современного оборудования и материалов с улучшенными характеристиками".

Разработка и внедрения новых и усовершенствование существующих технологий в капитальном строительстве определяется необходимостью снижения материальных и трудовых затрат на их выполнение, ежегодные

размеры которых исчисляются миллионами гривен прямых затрат и миллионами чел.-дн. трудовых затрат, а также необходимостью сокращения инвестиционного цикла строительства зданий и сооружений.

Применение механизированных методов производства внутренних отделочных работ повышает эффективность применения строительных смесей, поскольку разрешает организовать выполнение работ поточным методом и сократить продолжительность комплексных процессов производства работ. Широкое внедрение в практику строительства сухих строительных смесей открыло возможности механизации производства штукатурных работ с использованием как заграничного, так и отечественного оборудования.

Благодаря применению механизированных технологий при производстве штукатурных работ в два раза сокращается количество специализированных бригад и продолжительность выполнения работ. Это достигается, во-первых, за счет сокращения трудозатрат на стадии заготовительных и транспортных работ, обусловленных совмещением процессов по приготовлению и доставке смеси на рабочее место, во-вторых, за счет резкого повышения производительности работы на стадии проведения основных работ, связанного с заменой технологических операций набрызга, грунта и накрывки в единый процесс нанесения штукатурного раствора. В зависимости от выбранной схемы механизации производства штукатурных работ, производительность работы существенно повышается по сравнению с ручным способом выполнения работ.

Календарный план – это такой проектный документ, в котором динамически (т.е. во времени) отображаются сроки и стоимости выполнения работ. Календарный план может быть представлен в различных формах (дескриптивной, матричной, табель-календаря, графической и др.), из которых наиболее наглядной является графическая форма. Последняя широко применяется в виде линейного календарного графика (диаграмма Ганта) и сетевого графика (графа). В содержательном аспекте календарный план системно объединяет технологию, организацию и экономику строительного производства. Календарные планы являются основой как для организации строительного производства, так и для управления проектами. Календарные планы разрабатываются в составе следующих проектов: бизнес-плана инвестиционного строительного проекта; проекта организации строительства; проекта обоснования инвестиций; оферты для ее представления на подрядные торги; проекта производства работ; проекта годовой организации работ строительной организации; технологических карт и др.

Календарный план также является основой для формирования графика финансирования строительства и графика денежного потока (Cash Flow), связанного с оценкой экономической эффективности проекта.

Начальный этап календарного планирования связан с выбором модели организации работ, которая в наибольшей степени удовлетворяет потребностям производства, конкретным экономическим и техническим условиям. В зависимости от имеющихся место условий определяется организационно-технологическая схема, являющаяся основой для разработки модели календарного плана. Организационно-технологическая схема главным образом определяет топологическую постановку задачи календарного планирования, а также существенные условия, критерии и ограничения. Методы и способы организации работ определяются конкретными условиями строительства, характером увязки работ в их технологической последовательности, во времени и в пространстве. Создание организационно-технологической схемы строительства объекта является сложным творческим процессом, требующим высокой квалификации специалиста в области календарного планирования строительства.

В календарных планах имеют место общие элементы. Рассмотрим основные из них:

Разделение строительного пространства на частные фронты работ.

Строительное пространство, включающее в себя либо отдельный объект, либо группу объектов, может быть разделено на отдельные частные фронты работ в зависимости от характера проектных решений и возможностей последовательного выполнения работ на выделенных частных фронтах. Выделение частных фронтов работ из общего строительного пространства является необходимым условием организации строительного потока, основным признаком которого следует считать совмещение во времени выполнения разных видов работ на разных частях объекта или комплекса объектов. Следует отметить, что частный фронт – это обобщенное название выделенной части строительного пространства.

Разделение строительства на частные потоки работ.

Разделение строительного пространства на частные фронты показывает, где выполняются работы. В отличие от этого разделение строительства на частные потоки определяет, какие должны выполняться работы.

В качестве верхнего уровня иерархии, отражающей специализацию труда в строительстве, могут быть выделены циклы работ. В свою очередь, циклы работ включают в себя отдельные виды работ. В соответствии с иерархией за видом работы следуют строительные процессы, их результатом выполнения является выпуск промежуточной или конечной строительной продукции. Строительные процессы могут быть простыми и комплексными, т.е. включающими в себя простые процессы. Далее простые процессы подразделяются на рабочие операции, инвариантой которых является фиксированный состав исполнителей, средств и орудий

труда. Производство рабочих операций осуществляется с помощью их разложения на отдельные рабочие приемы.

Таким образом, существует вполне четкая иерархия при организации труда в строительном производстве: цикл работ → вид работы → комплексный процесс → простой процесс → рабочая операция → рабочий прием.

Для описания условий выполнения видов работ служат технологические карты, для описания процессов – карты трудовых процессов. В ряде случаев эти описания дополняются технологическими нормами, которые определяют все существенные условия и способы контроля работ и операций, необходимые для их качественного и эффективного выполнения.

Между любыми двумя работами, входящими в некоторый комплекс работ, точнее между любыми двумя событиями, определяющими факты начала и окончания двух работ комплекса, могут существовать связи или зависимости. Связи – это то, что объединяет отдельные элементы в систему, устанавливает отношения, взаимные зависимости, обусловленности и, наконец, общности элементов в системе. Обычно в строительстве учитывается два основных типа связей.

Ресурсная связь – это зависимость между двумя смежными работами одного вида (выполняемых на смежных частных фронтах), показывающая, что начало выполнения последующей работы может быть осуществлено после окончания выполнения предшествующей работы. Ресурсные связи могут изменяться во времени (растяжение ресурсных связей). Следовательно, они отражают степень непрерывности выполнения работ на смежных частных фронтах и в итоге – степень непрерывности использования ресурсов внутри каждого частного потока.

Фронтальная связь – это связь между двумя смежными работами разных видов, выполняемых на одном частном фронте. Фронтальная связь показывает зависимость начала выполнения работы последующего вида от окончания выполнения работы предшествующего вида в пределах одного частного фронта. Фронтальные связи могут изменяться во времени (растяжение фронтальных связей). Следовательно, фронтальные связи отражают степень непрерывности освоения частных фронтов работ.

Любой комплекс работ может быть выполнен различными методами с разными сроками начал и окончаний работ, с разным характером использования ресурсов и освоения частных фронтов работ и соответственно с разными по величине технико-экономическими показателями. В основном методы расчета организации работ определяются с учетом ограничений, накладываемых на связи между работами.

Поточный метод организации работ формируется посредством пространственного деления общего фронта работ на частные фронты работ и параллельного выполнения на них разнотипных частных потоков работ.

Поточные методы организации работ могут быть рассчитаны разными способами, поэтому они получили названия методов расчета организации работ. Рассмотрим три из них, которые получили наибольшее использование в строительстве:

- метод критического пути (М-КП);
- метод непрерывного использования ресурсов (М-НИР);
- метод непрерывного освоения фронтов работ (М-НОФ).

МЕТОД КРИТИЧЕСКОГО ПУТИ (М-КП)

Перед описанием алгоритма расчета формирования потоков по методу критического пути рассмотрим поточную организацию работ, представленную матрицей продолжительностей и двух расписаний внутренних отделочных работ, при реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920 гг. по стандартам энергоэффективности, рассчитанных методом критического пути (табл. 1).

Таблица 1

Матрица продолжительностей и двух расписаний внутренних отделочных работ, при реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920гг. по стандартам энергоэффективности, рассчитанных методом критического пути*

Индекс и наименование работ	Частный фронт работы								Суммарная длительность работы
	I		II		III		IV		
А. Штукатурные работы	0	7	7	16	16	22	22	30	30=30-0
	<u>7</u>		9		6		8		30=7+9+6+8
Б. Грунтовочные работы	0	7	10	19	31	37	39	47	47=47-0
	<u>2</u>		3		2		3		10=2+3+2+3
В. Шпаклевочные работы	7	9	16	19	22	24	30	33	26=33-7
	<u>13</u>		<u>17</u>		<u>11</u>		<u>15</u>		56=13+17+11+15
Г. Работы по окраске	9	22	22	39	39	50	50	65	56=65-9
	5		8		4		<u>6</u>		23=5+8+4+6
Суммарные продолжительности фронтов работ	22	27	39	47	50	54	65	71	49=71-22
	48	53	53	61	61	65	65	71	23=71-48
	27=27-0		40=47-7		38=54-16		49=71-22		Растяжение связей: ресурсных – 42/50 фронтальных – 35/51
	27		37		23		32		
	53=53-0		51=61-10		34=65-31		32=71-39		

*Составлено авторами на основании статистического моделирования

На четырех строительных объектах (зданиях исторической застройки Одессы 1820...1920гг.), определенных как частные фронты работ, выполняются четыре вида работ в жесткой технологической

последовательности (А→Б→В→Г) по каждому объекту: штукатурные работы (индекс А), грунтовочные работы (индекс Б), шпаклевочные работы (индекс В) и работы по окраске (индекс Г). Очередность освоения частных фронтов работ также фиксирована следующей последовательностью: 1→2→3→4.

Каждый вид работы выполняется постоянным составом исполнителей, которые переходят на последующий объект только после полного окончания работы на предшествующем объекте. Если бы данный комплекс работ выполнялся последовательным методом, то его минимальная продолжительность была бы равна сумме продолжительностей всех входящих в данный комплекс работ:

$$T = 7 + 9 + 6 + 8 + 2 + 3 + 2 + 3 + 13 + 17 + 11 + 15 + 5 + 8 + 4 + 6 = 119 \text{ дней.}$$

Для поточной организации работ при выполнении любой работы на любом объекте требуется выполнение двух обязательных условий:

- 1) окончание данного вида работы ресурса на предшествующем объекте (ресурсная готовность исполнителей);
- 2) окончание предшествующего вида работы на данном объекте (технологическая готовность частного фронта работы).

В центре каждого элемента табл. 1 показаны значения продолжительностей работ в днях. При формировании расписаний работ основная задача заключается в расчете сроков производства работ или, иными словами, сроков начал и окончаний работ.

Алгоритм расчета строительного потока по методу критического пути включает в себя следующие этапы:

- I. Расчет ранних сроков свершения событий.
- II. Расчет поздних сроков свершения событий.
- III. Расчет резервов времени и определение критических работ, определяющих соответствующие критические пути.

I. Расчет ранних сроков свершения событий включает в себя последовательное выполнение следующих расчетных операций:

I.1. За раннее начало первой по виду и первой по фронту работы (AI) принимается нулевой момент времени.

I.2. Раннее окончание работы определяется суммой раннего начала и ее продолжительности.

I.3. Раннее начало последующей работы в случае ее зависимости от множества предшествующих работ определяется максимальным окончанием этих (предшествующих) работ.

Рассчитанные сроки производства работ проставляются в верхние элементы матрицы (слева – ранние начала, справа – ранние окончания).

II. Расчет поздних сроков свершения событий включает в себя последовательное выполнение следующих расчетных операций:

II.1. За позднее окончание последней по виду и последней по фронту работы (GIV) принимается раннее окончание данной работы.

II.2. Позднее начало работы определяется разностью ее позднего окончания и ее продолжительности.

II.3. Позднее окончание предшествующей работы в случае ее влияния на множество последующих работ определяется минимальным началом из этих (последующих) работ.

Рассчитанные сроки производства работ проставляются в нижние элементы матрицы (слева – поздние начала, справа – поздние окончания).

III. Расчет резервов времени и определение критических работ, определяющих соответствующие критические пути, включает в себя последовательное выполнение следующих расчетных операций.

III.1. Рассчитываются полные резервы времени событий (начал и окончаний работ) посредством вычитания из позднего срока соответствующего раннего срока.

III.2. Определяются критические работы по признаку нулевого значения полного резерва времени работы.

III.3. Определяются критические пути (может быть более одного), каждый из которых связывает критические работы в последовательную цепь, соединяющую начальное и конечное события. Сумма работ любого критического пути равна общей продолжительности выполнения всех работ для данного расписания.

III.4. Методом критического пути также устанавливается свободный резерв времени для любой работы, который определяется как максимально возможное запаздывание раннего окончания данной работы, не приводящее к увеличению ранних начал всех последующих работ.

Для потока, рассчитанного по методу критического пути и представленного в табл. 1, в последней графе таблицы показаны суммарные длительности видов работ, которые являются составными по отношению к простым работам, выполняемым на отдельных частных фронтах. Рассчитанные длительности показывают, что увеличение длительностей по отношению к сумме продолжительностей простых работ происходит за счет растяжений (перерывов) ресурсных связей. В последней строке табл. 1 показаны аналогичные данные для одноименных частных фронтов, для которых увеличение длительностей по отношению к сумме продолжительностей простых работ происходит за счет растяжений (перерывов) фронтальных связей. В последнем (правом нижнем) элементе показаны суммарные растяжения ресурсных и фронтальных связей при ранних сроках свершения событий (в числителе) и при поздних сроках свершения событий (в знаменателе).

Рассмотренный метод расчета строительного потока обладает положительным свойством получения минимума общей продолжительности всего комплекса выполняемых работ. Таким образом, по методу критического пути рассчитывается самое быстродействующее расписание работ. Однако при этом, как правило, возникают перерывы, как

в освоении отдельных частных фронтов работ, так и в использовании ресурсов.

МЕТОД НЕПРЕРЫВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ (М-НИР)

Перед описанием алгоритма расчета формирования потоков по методу непрерывного использования ресурсов рассмотрим поточную организацию работ, представленную матрицей продолжительностей и расписания внутренних отделочных работ, при реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920 гг. по стандартам энергоэффективности, рассчитанных методом непрерывного использования ресурсов (табл. 2).

Поток, рассчитанный М-НИР, формируется в такой же технологической последовательности выполнения видов работ и в такой же очередности освоения фронтов работ.

Для М-НИР в качестве ограничения вводится обеспечение непрерывного выполнения каждого вида работы (нулевое растяжение ресурсных связей), а в качестве целевой функции – максимально возможное сближение смежных видов работ (частных потоков).

Таблица 2

Матрица продолжительностей и расписания внутренних отделочных работ, при реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920гг. по стандартам энергоэффективности, рассчитанных методом непрерывного использования ресурсов*

Индекс и наименование работ	Частный фронт работы				Суммарная длительность работы
	I	II	III	IV	
А. Штукатурные работы	0 7	7 9	16 6	22 8	30 30=7+9+6+8
Б. Грунтовочные работы	23 <u>2</u>	25 3	28 2	30 3	$T_B^p = 23$ 10=2+3+2+3
В. Шпаклевочные работы	25 <u>13</u>	38 <u>17</u>	55 <u>11</u>	66 <u>15</u>	$T_B^p = 2$ 56=13+17+11+15
Г. Работы по окраске	64 5	69 8	77 4	81 <u>6</u>	$T_G^p = 39$ 23=5+8+4+6
Суммарные продолжительности фронтов работ	69=69-0 27=7+2+13+5 42=69-27	70=77-7 37=9+3+17+8 33=70-37	65=81-16 23=6+2+11+4 42=65-23	65=87-22 32=8+3+15+6 33=65-32	Растяжение связей фронтальных – 150

*Составлено авторами на основании статистического моделирования

В центре каждого элемента табл. 1 показаны значения продолжительностей работ в днях. При формировании расписаний работ

основная задача заключается в расчете сроков производства работ или, иными словами, сроков начал и окончаний работ.

Для основных расчетных формул вводится в рассмотрение величина, носящая название периода развертывания, которая определяет разность между началом последующей работы на частном фронте I и началом предшествующей работы на том же фронте – T_{i+1}^p . Ясно, что первой в технологическом порядке работе не предшествует никакая другая работа и, следовательно, ее начало принимается нулевым. Таким образом, определив начало первой работы и соответствующий период развертывания второй работы, можно рассчитать начало ее производства на частном фронте I и т.д. (по индукции) до определения начала последнего вида работы.

Рассчитав начало последней работы с учетом ограничения на непрерывность выполнения работ, можно определить общую продолжительность всего комплекса работ по формуле (1):

$$T = \sum_{i=1}^{m-1} T_{i+1}^p + \sum_{j=1}^n t_{m,j}, \quad (1)$$

где T_{i+1}^p – период развертывания последующей работы; m – общее число видов работ (текущий порядковый индекс, i); n – общее число фронтов работ (текущий порядковый индекс, j); $t_{m,j}$ – продолжительность последнего вида работы на j -м фронте.

Для определения значений периодов развертывания последующих работ воспользуемся условием (2), при котором до начала любой простой работы должна быть выполнена предшествующая по виду работа на том же частном фронте:

$$T_{i+1}^p = \max_{j=1,n} \sum_{k=1}^j (t_{i,k} - t_{i+1,k-1}), \quad (2)$$

где $t_{i+1,0}$ – продолжительность работы на нулевом фронте равна нулю.

В качестве примера использования предыдущей формулы (2) определим периоды развертывания работ Б, В и Г, показанные следующими формулами (3):

$$\begin{aligned}
T_B^p &= \max \left\{ \begin{array}{l} 7-0=7 \\ 7+9-0-2=14 \\ 7+9+6-0-2-3=17 \\ 7+9+6+8-0-2-3-2=23 \end{array} \right\} = 23; \\
T_B^p &= \max \left\{ \begin{array}{l} 2-0=2 \\ 2+3-0-13=-8 \\ 2+3+2-0-13-17=-23 \\ 2+3+2+3-0-13-17-11=-31 \end{array} \right\} = 2; \\
T_I^p &= \max \left\{ \begin{array}{l} 13-0=13 \\ 13+17-0-5=25 \\ 13+17+11-0-5-8=28 \\ 13+17+11+15-0-5-8-4=39 \end{array} \right\} = 39.
\end{aligned} \tag{3}$$

Как видно из табл. 2, полученное расписание существенно отличается от предыдущих расписаний, представленных в табл. 1.

Рассмотренный метод расчета строительного потока – метод непрерывного использования ресурсов (в матричной форме) обладает положительным свойством эффективного использования стоимости трудовых и машинных ресурсов, при их значительной (определяющей продолжительность работ) стоимости. Однако при этом возникают перерывы в освоении отдельных частных фронтов работ.

МЕТОД НЕПРЕРЫВНОГО ОСВОЕНИЯ ФРОНТОВ РАБОТ (М-НОФ)

Поток, рассчитанный М-НОФ, формируется в такой же технологической последовательности выполнения видов работ и очередности освоения фронтов работ, как и предыдущие потоки.

Для данного потока в качестве ограничения вводится обеспечение непрерывного освоения каждого частного фронта работы (нулевое растяжение фронтальных связей), а в качестве целевой функции – максимально возможное сближение смежных фронтов работ. Матрица продолжительностей и расписания работ потока, рассчитанного методом непрерывного освоения фронтов работ, представлена в табл. 3.

Логика вывода основных расчетных формул для данного метода соответствует логике вывода формул для расчета М-НИР (1)...(3), отличие заключается в том, что здесь ограничения запрещают отрицательность ресурсных связей.

Таким образом, с учетом ограничений на непрерывность освоения фронтов работ, можно определить общую продолжительность всего комплекса работ по формуле (4):

$$T = \sum_{j=1}^{n-1} T_{j,j+1}^p + \sum_{i=1}^m t_{n,i}, \quad (4)$$

где $T_{j,j+1}^p$ – период развертывания последующего фронта работы относительно предшествующего; m – общее число видов работ (текущий порядковый индекс, i); n – общее число фронтов работ (текущий порядковый индекс, j); $t_{n,i}$ – продолжительность i -й работы на последнем частном фронте.

Таблица 3

Матрица продолжительностей и расписания внутренних отделочных работ, при реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920гг. по стандартам энергоэффективности, рассчитанных методом непрерывного освоения фронтов работ*

Индекс и наименование работ	Частный фронт работы				Суммарная длительность работы
	I	II	III	IV	
А. Штукатурные работы	0 7 7	10 19 9	31 37 6	39 47 8	47=47-0 30=7+9+6+8 17=47-30
Б. Грунтовочные работы	7 9 2	19 22 3	37 39 2	47 50 3	43=50-7 10=2+3+2+3 33=43-10
В. Шпаклевочные работы	9 22 13	22 39 17	39 50 11	50 65 15	56=65-9 56=13+17+11+15 0=56-56
Г. Работы по окраске	22 27 5	39 47 8	50 54 4	65 71 6	49=71-22 23=5+8+4+6 26=49-23
Суммарные продолжительности фронтов работ	27=27-0 27=7+2+13+5	37=47-10 37=9+3+17+8 $T_{II}^p = 10$	23=54-31 23=6+2+11+4 $T_{III}^p = 21$	32=71-39 32=8+3+15+6 $T_{IV}^p = 8$	Растяжение связей ресурсных 76=17+33+0+26

*Составлено авторами на основании статистического моделирования

Для определения значений периодов развертывания последующих фронтов работ воспользуемся условием (5), при котором до начала любой простой работы должна быть выполнена предшествующая по фронту работа того же вида:

$$T_{j,j+1}^p = \max_{i=1,m} \sum_{k=1}^i (t_{j,k} - t_{j+1,k-1}), \quad (5)$$

где $t_{j+1,0}$ – продолжительность работы нулевого вида, равная нулю.

В качестве примера использования предыдущей формулы (5) определим периоды развертывания работ II, III и IV, показанные следующими формулами (6):

$$\begin{aligned}
 T_{II}^p &= \max \left\{ \begin{array}{l} 7 - 0 = 7 \\ 7 + 2 - 0 - 9 = 0 \\ 7 + 2 + 13 - 0 - 9 - 3 = 10 \\ 7 + 2 + 13 + 5 - 0 - 9 - 3 - 17 = -2 \end{array} \right\} = 10; \\
 T_{III}^p &= \max \left\{ \begin{array}{l} 9 - 0 = 9 \\ 9 + 3 - 0 - 6 = 6 \\ 9 + 3 + 17 - 0 - 6 - 2 = 21 \\ 9 + 3 + 17 + 8 - 0 - 6 - 2 - 11 = 18 \end{array} \right\} = 21; \\
 T_{IV}^p &= \max \left\{ \begin{array}{l} 6 - 0 = 6 \\ 6 + 2 - 0 - 8 = 0 \\ 6 + 2 + 11 - 0 - 8 - 3 = 8 \\ 6 + 2 + 11 + 4 - 0 - 8 - 3 - 15 = -3 \end{array} \right\} = 8.
 \end{aligned} \tag{6}$$

Как видно из табл. 3, полученное расписание существенно отличается от предыдущих расписаний, представленных в табл. 1 и 2.

Эффективность использования разных поточных методов расчета организации работ зависит от конкретной экономической ситуации. Если, например, стоимости трудовых и машинных ресурсов, определяющих продолжительности работ, достаточно велики, то необходимо планировать строительство по методу с непрерывным использованием ресурсов.

Если каждый объект необходимо сдавать в эксплуатацию в предельно сжатые сроки, то необходимо рассчитывать организацию работ по методу непрерывного освоения фронтов работ. Если же необходимо как можно быстрее сдать весь комплекс объектов в целях максимального приближения доходного периода эксплуатации проекта, то для оптимальной организации работ необходимо применить метод критического пути.

Выводы.

1. Предлагается создать в городе Одессе "Корпоративный научно-технический комплекс градостроительной энергореконструкции "КНТК ГЭРек", как инновационную организационную структуру, использующую на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920гг. по стандартам энергоэффективности.

2. Выполнено формирование потоков (в матричной форме) по методу критического пути (М-КП), как поточного метода расчета календарного плана выполнения внутренних отделочных работ Корпоративного научно-технического комплекса градостроительной энергореконструкции "КНТК ГЭРек". Рассмотренный метод расчета строительного потока обладает положительным свойством получения минимума общей продолжительности всего комплекса выполняемых работ (по методу критического пути рассчитывается самое быстродействующее расписание работ) в целях максимального приближения доходного периода эксплуатации проекта. Однако при этом, как правило, возникают перерывы, как в освоении отдельных частных фронтов работ, так и в использовании ресурсов.

3. Выполнено формирование потоков (в матричной форме) по методу непрерывного использования ресурсов (М-НИР), как поточного метода расчета календарного плана выполнения внутренних отделочных работ Корпоративного научно-технического комплекса градостроительной энергореконструкции "КНТК ГЭРек". Рассмотренный метод расчета строительного потока обладает положительным свойством эффективного использования стоимости трудовых и машинных ресурсов, при их значительной (определяющей продолжительность работ) стоимости. Однако при этом возникают перерывы в освоении отдельных частных фронтов работ.

4. Выполнено формирование потоков (в матричной форме) по методу непрерывного освоения фронтов работ (М-НОФ), как поточного метода расчета календарного плана выполнения внутренних отделочных работ Корпоративного научно-технического комплекса градостроительной энергореконструкции "КНТК ГЭРек". Рассмотренный метод расчета строительного потока эффективно применять при необходимости сдачи в эксплуатацию строительных объектов в предельно сжатые сроки.

Список использованных источников

1. Постернак И. М., Постернак С. А. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы по стандартам энергоэффективности. *Управління проектами у розвитку суспільства: тези доповідей XIII Міжнародної конференції*, м. Київ, 13–14 травня 2016 р. Київ: КНУБА, 2016. С. 201–202.
2. Постернак И. М., Постернак С. А. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы с позиции комплексности. *Проблеми та перспективи розвитку будівельного комплексу м. Одеси: тези доповідей науково-практичної конференції*, м. Одеса, 22–24 вересня 2016 р. Одеса: ОДАБА, 2016. С. 52.
3. Постернак И. М., Постернак С. О. Корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції КНТК МЕРек: витоки. *Scientific horizons – 2016: materials of the XII International scientific and practical conference*, September 30 – October

- 7, 2016. Sheffield: Science and education LTD, 2016. Volume 1. Economic science. P. 26–29.
4. Постернак И. М., Постернак С. А. Инновационно-инвестиционный потенциал организационной структуры «КНТК ГЭРЕК». *Економічні перспективи підприємництва в Україні*: матеріали Всеукраїнської інтернет-конференції, м. Ірпінь, 27–28.10.2016 р. Ірпінь: УДФСУ, 2016. Т. 1. С. 173–176.
5. Постернак И. М., Постернак С. А. Энергоменеджмент при реконструкции зданий исторической застройки Одессы. *Проблеми сучасної енергетики і автоматики в системі природокористування (теорія, практика, історія, освіта) = Problems of modern power engineering and automation in the system nature management (theory, practice, history, education)*: матеріали Міжн. наук.-техн. конференції, м. Київ, 14–18 листопада 2016 р. Київ: НУБіП, 2016. С. 152–154.
6. Постернак И. М., Постернак С. А. Организационные мероприятия повышения энергоэффективности реконструкции зданий исторической застройки Одессы. *Ресурсобережение и энергоэффективность инженерной инфраструктуры урбанизированных территорий и промышленных предприятий*: материалы II Международной научно-технической интернет-конфер., г. Харьков, 2–27 февраля 2016 г. Харьков: ХНУГХ, 2016. С. 85–87.
7. Буй Д., Білощицький А, Гогунський В. Scopus та інші наукометричні бази: прості питання та нечіткі відповіді. *Вища школа*. 2014. №4. Київ: Знання. С. 27–40.
8. Чернов С. К., Кошкин К. В. Концептуальные основы развития наукоемких предприятий в конкурентной среде. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2010. №1/2(43). Харьков: Технолог. центр. С. 20–22.
9. Пруцын О.И, Рымашевский Б., Борусевич В. Архитектурно-историческая среда: научное издание. Москва: Стройиздат, 1990. 408 с.
10. Россохин С. О. Оновлення міст і модернізація житлового фонду України: проблеми і перспективи. *Строительство, материаловедение, машиностроение*. 2009. Вып. 50. Днепропетровск: ПГАСА. С. 455–461.
11. Кравчуновська Т. С. До питання комплексної реконструкції кварталів. *Строительство, материаловедение, машиностроение*. 2009. Вып. 50. Днепропетровск: ПГАСА. С. 271–276.
12. Gabriel I., Ladener H. Vom Altbau zum Niedrigenergie und Passivhaus. Dresden: Staufen bei Freiburg, 2010. 480 p.
13. Верхоглядова Н. И., Левчинский Д. Л. Комплексное развитие и планирование реконструкции жилой застройки. *Строительство, материаловедение, машиностроение*. 2009. Вып. 50. Днепропетровск: ПГАСА. С. 90–94.
14. Постернак И. М. Реконструкция зданий фоновой застройки центральной части города Одессы по стандартам энергоэффективности. *Будівництво, реконструкція і відновлення будівель міського господарства*: матеріали IV Міжн. наук.-техн. інтернет-конференції, м. Харків, 25 листопада – 25 грудня 2014 р. Х.: ХНУМГ, 2014. С. 10–13.
15. Ушацький С. А., Сердюк А. В. Організаційно-економічні основи формування та розвитку ринку доступного житла: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2011. 176 с.
16. Пшик-Ковальська О. О. Концептуальні засади правового забезпечення та державної підтримки розвитку будівельних підприємств у напрямку здійснення будівництва соціального житла. *Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності* / ред. Савчук. Л. М. Дніпропетровськ: Пороги, 2016. С. 43–51.
17. Гуцалюк О. М. Організація управління інноваційним розвитком інтегрованих об'єднань підприємств. *Управління інноваційною, інвестиційною та економічною*

діяльністю інтегрованих об'єднань та підприємств / ред. Савчук. Л. М. Дніпропетровськ: Пороги, 2016. С. 273–281.

18. Кирнос В. М., Залуний В. Ф., Ткач Т. В. Организационно-экономическое регулирование при планировании результативности деятельности предприятий строительного комплекса. *Строительство, материаловедение, машиностроение*. 2009. Вып. 50. Днепропетровск: ПГАСА. С. 243–249.

19. Козловський В. О., Причепа І. В. Управління інноваційним потенціалом промислових підприємств: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2013. 184 с.

20. Верховглядова Н. І., Левчинський Д. Л., Россіхіна О. Є. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю будівельного підприємства. *Строительство, материаловедение, машиностроение*. 2009. Вып. 50. Днепропетровск: ПГАСА. С. 95–98.

21. Строкович Г. В. Концепція стратегічного управління якістю функціонування підприємства. *Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності* / ред. Савчук. Л. М. Дніпропетровськ: Пороги, 2016. С. 110–120.

22. Кірнос О. І., Щеглова О. Ю., Нікітін Д. С., Ткач Т. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективного використання ресурсів будівельного підприємства при реконструкції житла. *Строительство, материаловедение, машиностроение*. 2009. Вып. 50. Днепропетровск: ПГАСА. С. 249–254.

23. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток та економічна безпека промислових підприємств: проблеми комплексного управління.: монографія Одеса, 2015. 396 с.

24. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління.: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2014. 346 с.

25. Програма підтримки інвестиційної діяльності на території міста Одеси на 2016-2018 рр.: рішення Одеської міської ради № 438-VII від 16.03.2016 р. *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <http://omr.gov.ua/ru/acts/council/81386/> (дата звернення: 01.02.2017).

26. Комплексна Програма розвитку будівництва у місті Одесі на 2013-2018 рр.: рішення Одеської міської ради №4196-VI від 17.12.2013р. *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <http://omr.gov.ua/acts/council/56540/> (дата звернення: 01.02.2017).

27. Міська цільова програма включення центральної історичної частини забудови Одеси до основного списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО на 2013-2018 роки: рішення Одеської міської ради № 3313-VI від 16.04.2013 р. *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <http://omr.gov.ua/acts/council/49938/> (дата звернення: 01.02.2017).

28. Міська цільова програма енергоефективності м. Одеси на 2013-2018 роки: рішення Одеської міської ради № 2454-VI від 21.12.2012 р. *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <http://omr.gov.ua/acts/council/47098/> (дата звернення: 01.02.2017).

29. Разработка концепции развития Центрального исторического ареала Одессы. *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <http://omr.gov.ua/ru/essential/89744/> (дата звернення: 01.02.2017).

30. Семидьянова О.С. Ожидаемый экономико-технологический эффект от внедрения инновационных технологий в процесс производства внутренних отделочных работ. *Строительство, материаловедение, машиностроение*. 2009. Вып. 50. Днепропетровск: ПГАСА, 2009. С. 503–507.

СЕРВІС-ДОМІНУЮЧА ЛОГІКА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

М.С. Широкова, канд. соц. наук, доцент,
доцент кафедри соціології та економіки
Криворізький державний педагогічний університет, м. Кривий Ріг, Україна
e-mail: shirokovarita@gmail.com

Основною рисою сучасного суспільства є якісна зміна складу та структури виробництва і відповідно – розподілу та обміну його результатів. Зокрема, ми є свідками якісного і кількісного росту невиробничої сфери, що орієнтується на надання послуг. Сьогодні спостерігається перехід від індустріальної парадигми ведення бізнесу до сервісної, активно розвивається сектор нових послуг, які кореняться в технологічних характеристиках виробництва, що сприяє росту ряду компаній, які втілюють цю стратегію для створення нових стійких джерел доходу.

Відмінною рисою сервісної економіки, що зароджується, стає переміщення економічної активності зі сфери матеріального виробництва в сферу послуг, а головним економічним ресурсом виступають інформація та знання. Вона характеризується домінуванням у структурі зайнятості професійного і технічного класу та винятковою роллю знань і технологій як джерел нововведень. Посилюється тенденція до інтеграції компонентів виробництва і послуг в єдиних технологічних процесах, господарських комплексах і структурах. Межі між двома секторами господарства все більше розмиваються, їх поділ стає умовним, а кожна суспільна потреба задовольняється при всіляких комбінаціях речової продукції і послуг. Така взаємодія між виробництвом і послугами можливо помітна не відразу, але шлях їхнього симбіозу вже зараз формує майбутнє виробництва.

Тісний зв'язок послуг із продуктами знаходить своє вираження у концепції сервісизації, в якій мова йде про перехід від транзакційних відносин (просто продати продукт) до відносин на основі бізнес-моделі надання можливостей. У сервісній економіці, на відміну від індустріальної, підприємці орієнтуються на підвищення ефекту корисності для споживачів, а не на максимізацію випуску товарної маси.

Усе вищесказане у сукупності визначає нову наукову проблему і підкреслює її багатоаспектність, пов'язану із сервісом і соціально-культурними трансформаціями у суспільстві, різноманіттям форм і видів обслуговування, а також організацією і управлінням сервісною діяльністю. Істотна значущість вирішення питань генезису теорії і практики сервісизації підприємницьких структур, складність, багатоплановість і недостатня розробленість проблеми, наявність невирішених і дискусійних питань обумовили необхідність даного дослідження. Нагальною проблемою, що потребує поетапного розв'язання, є потреба у

фундаментальній зміні економічної парадигми, переосмисленні рудиментарної орієнтації економічної активності виробників з товарів на послуги та культивуванні відносин, що залучають споживачів, на основі ключових компетенцій.

Зарубіжні та вітчизняні економісти і соціологи вже кілька десятиліть досліджують домінуюче положення сфери послуг у структурі сучасних економічних систем. У роботах Е. Нілі, Г. Гебауера, Т. Бейнса, Й. Майлса, Л. Донскової, В. Смірнова відмічається посилення ролі сфери послуг, яка забезпечує розвиток людського капіталу та все більше впливає на функціонування матеріального виробництва, що, в свою чергу, сприяє збільшенню вільного часу, виступає найважливішим елементом формування якості життя та забезпечує сталий економічний розвиток. Проблеми формування науки про сервіс досліджують Г.О. Аванесова, В.Т. Барінов, Ю.Ф. Волков, Є.П. Голубков, Є. Єфремова, Ф. Котлер, В.В. Кулібанов, Дж. Лавлок, В.Д. Маркова, К. Хаксевер та ін. Аналіз структури і складу послуг з погляду споживача, моделей обслуговування і оцінки задоволеності розглядають такі вчені, як А.П. Дурович, І.М. Ліфиц, Н.Є. Ніколайчук, І.І. Ополченев, М.В. Прищепенко, Л.Г. Судас та ін.

Однак наявні дослідження не повною мірою розкривають глибину проблематики, пов'язаної із сервісом як соціально-економічною системою. Академічний фокус сьогодні має зміститися від речей, які обмінюються на інші речі, до процесу обміну. Наука переміщує акценти з механіки цього процесу на динаміку, еволюційний розвиток і появу складних адаптивних систем. Одиниця обміну більше не є статичною, і її не можна дискретно відчутти як товар. Разом з тим необхідно зазначити, що для підприємців сфера послуг перетворюється в простір ефективного застосування традиційних і нематеріальних форм капіталу, тому з'являється необхідність досліджувати механізми реалізації стратегії сервісизації підприємницьких структур, яка забезпечує можливість найбільш повного задоволення потреб клієнтів і підвищення за рахунок цього конкурентоспроможності на ринку.

Домінуюча логіка традиційної економічної теорії ґрунтується на обміні товарами, виробленими промисловим способом. Ця логіка сконцентрована на матеріальних ресурсах, вбудованій цінності і трансакціях. В останні десятиліття виник новий підхід, що змістив акценти на невловимі ресурси, спільне створення вартості і взаємини. Ми вважаємо, що відкриваються перспективи для формування нової домінуючої логіки постіндустріальної модернізації, де основою економічного обміну виступають не товари, а послуги.

Сервіс-домінуюча логіка поки не набула широкого поширення у вітчизняній економічній літературі, це досить новий підхід. Проте в нашому дослідженні сервіс-домінуюча логіка має ключове значення. Такий підхід дозволяє використовувати термін «послуга», маючи на увазі

не тільки нематеріальні блага, а й загальний ефект для споживача від матеріального продукту, процесу його виробництва, отримання і використання. Сервіс-домінуюча логіка спонукає дослідників переглянути уявлення про вкладені постачальником і споживачем у співвиробництво ресурси, вигоди, які обидві сторони витягають із процесу співвиробництва, а також дії і взаємини сторін у цьому процесі.

Метою даної статті є дослідження переходу від продукту до сервісу в епоху постіндустріальної модернізації через призму сервіс-домінуючої логіки. У відповідності до мети основними завданнями дослідження є наступні: переглянути визначення продукто-сервісної індустріальної системи у відповідності з сервіс-домінуючим підходом, окреслити відмінності між товаро-домінуючою та сервіс-домінуючою логікою, обговорити, що цей перехід означає для промисловості і наукових кіл, визначити основні напрями сервісизації підприємницьких структур та економічну ефективність реалізації цієї стратегії, зробити рефреймінг цілей фірми та її ролі у співвиробництві вартості. При вирішенні цих завдань ми користуємося орієнтованим на клієнта підходом, досліджуючи зміни в основній бізнес-пропозиції фірми як зміни у вартості, запропонованій замовнику. Крім того, ми досліджуємо операційні ресурси фірми, щоб розкрити спосіб виробництва цих основних бізнес-пропозицій.

Механізм становлення постіндустріального суспільства є процесом закономірної трансформації індустріального суспільства, в якому зростання продуктивності праці і матеріального багатства всіх верств населення розширює попит на різноманітні види послуг, а скорочення кількості зайнятих в промисловості внаслідок автоматизації та інформатизації стимулює зростання пропозиції послуг, що проявляється у збільшенні частки сфери послуг у ВВП і зайнятості. До особливостей постіндустріальної економіки, за визначенням Д. Белла, належить розвиток сектора послуг та інформації при зниженні ролі матеріального виробництва, зміна факторів виробництва, характеру людської діяльності, а також традиційної соціальної структури [1, с. 171]. Тобто фундаментальною ознакою постіндустріальної економічної системи є зміна галузевої структури економіки, адже при збереженні позицій промисловості провідним сектором економіки стає сектор послуг, що підтверджується зміною структури зайнятості, а також динамікою часткою матеріального виробництва і сфери послуг. Тобто для постіндустріального суспільства характерною є переорієнтація виробництва зі створення матеріальних благ на надання послуг і вироблення інформації.

Також для постіндустріального періоду характерним є формування галузей, які поєднують форми матеріального виробництва і послуги на базі використання високих технологій. Тобто ключовий тренд еволюції сфери послуг полягає в розмиванні меж між промисловим виробництвом і сферою послуг: у багатьох випадках для споживача основну цінність

представляє не продукт, а пов'язані з ним послуги.

У науковій літературі зустрічаються різні дефініції, що відображають цей новий стан економіки. Так, Д. Белл вживає терміни «економіка послуг» і «сервісна економіка». Е. Тоффлер вживає словосполучення «економіка сфери послуг». В. Іноземцев користується терміном «сервісна економіка». А Ф. Фукуяма застосовує термін «економіка сфери обслуговування». При цьому сфера послуг розглядається в розширеному трактуванні. Бачиться доцільним відносити до послуг усі неформальні соціальні взаємодії суб'єктів інституціонального середовища, які економісти-неокласики не відносять до сфери економічної діяльності. Результатом таких взаємодій завжди виступають продукти у формі послуг, які найчастіше не мають товарної форми, тому що вони створені в результаті некомерційної діяльності суб'єктів взаємодій.

Об'єднання пропозиції продуктів і послуг стає популярною інноваційною бізнес-стратегією, оскільки виробничі підприємства функціонують в умовах конкурентної глобальної економіки, де продукти стають усе більше комерціалізованими. Дійсно, останні дані показують, що в світі більше третини великих виробничих фірм пропонують послуги, при цьому їх частка у західних країнах збільшилася до майже 60%, а частка продажу послуг для середньо сервісизованого виробника досягла 31% [2, с. 4]. Все це свідчить про те, що інноваційні послуги не тільки поширюються, але й стають важливим фактором ефективної діяльності.

Важливим аргументом на користь синтетичного підходу до дослідження сфери послуг та матеріального виробництва стає феномен «обростання послугами» (сервісизація) виробництва у всіх секторах економіки. Як правило, це явище пов'язане з прагненням промислових компаній виробляти послуги, які супроводжують їх основну діяльність або продукцію, що випускається. В цьому випадку створювані послуги носять характер «супутніх», включаючи послуги, пов'язані з наданням власне матеріального продукту, наприклад, післяпродажне обслуговування. Іноді сервісизація проявляється у просуванні продукту за допомогою різних послуг – фінансових, страхових, технічної підтримки, програмного забезпечення тощо.

Термін «сервісизація» бере свій початок у маркетингових дослідженнях 1980-х і 90-х років і має широке визнання серед бізнес-дослідників. У сучасній літературі існує цілий ряд визначень даного феномена, спільним моментом яких є орієнтація на пропозицію тих або інших послуг на додаток до фізичних продуктів з метою створення додаткової вартості. У даній роботі ми спираємося на визначення, що наводиться у звіті голландської компанії Atos Consulting – сервісизація являє собою процес перетворення, у рамках якого виробничі компанії обирають також і орієнтацію на послуги або розробляють нові та більш якісні послуги з метою задоволення потреб клієнтів, підвищення

продуктивності фірми і досягнення конкурентних переваг [3, с. 6]. Тобто фундаментальний принцип сервісизації полягає у з'ясуванні того, яким чином клієнт буде використовувати продукт або послугу компанії, що підвищує цінність її пропозиції. Це вимагає більш глибокого розуміння клієнтів, їхніх вподобань і ділових амбіцій. Більше того, конкурентні переваги і найкращі характеристики кореняться саме в уявленнях замовника, які формують основу для нового типу взаємодій із клієнтами, за якого фірма стає не тільки постачальником, а й стратегічним партнером.

Кінцевим наслідком сервісизації стає те, що продукція і послуги одержують усе більш інтегровані, досконалі рішення. Модель сервісизації пропонує альтернативний шлях для промислової стратегії, коли виробництво товарів стає усе більше витонченим, а послуги більше не розглядаються з погляду логіки минулого «або-або», а скоріше як доповнення до існуючої практики. Як засіб конкуренції з більш низькими зовнішніми витратами виробництва ця стратегія може мати життєво важливе значення для майбутнього підприємницьких структур.

Результати обстеження провідних організацій, які обрали орієнтацію на сервісизацію, що було проведене британськими вченими у 2013 р., доводять, що сервісизація забезпечує щорічний ріст бізнесу на 5-10%. Коли ж стратегія стає сталою, доходи від продуктів і послуг, як правило, діляться в співвідношенні 50/50. Клієнти в результаті сервісизації скорочують витрати на 25-30% за рахунок росту свого бізнесу, який надає послуги кінцевим споживачам. Крім того, компанії, які стали клієнтами фірм, що обрали шлях сервісизації, також змогли поліпшити свої фінансові структури, знизити ризики і підвищити ефективність управління активами [4, с. 3]. Про причинно-наслідковий вплив сервісизації на діяльність фірми також свідчать результати дослідження, яке було здійснене французькими вченими М. Крозетом та Е. Мілетом [5, с. 8]. Вони з'ясували, що фірми, які починають продавати послуги, отримують зростання прибутковості на рівні 3,7-5,3%, зайнятості на 30%, загального обсягу продажу на 3,7%, обсягу продажу товарів на 3,6%. Для більшості обстежених фірм-виробників зрушення в бік послуг неухильно зростає.

Як дослідники, так і фахівці-практики сервісного маркетингу давно переконалися, що послуги не можуть просуватися на основі тих самих методів, що й товари. Спроби осмислити пов'язані з цим виклики призвели їх до створення власного, досить авторитетного синтетичного підходу, відомого під назвою «сервіс-домінуюча логіка». Це спосіб мислення, що передбачає єдине розуміння ринкового обміну і характеру організацій, ринків та суспільства. Його основне твердження полягає у тому, що організації, ринки і суспільство докорінно пов'язані з обміном послугами, які розглядаються як застосування компетенцій (знань і навичок) на користь однієї зі сторін [6, с. 58]. Послуги можна розглядати як різновид соціальних або ринкових зв'язків – взаємини з замовником послуг (service

relationships), сервісне обслуговування клієнтів (customer service), досвід користування послугами (service experience) тощо.

Витоки концепції сервіс-домінуючої логіки простираються у 2004 р. Каталізатором для переосмислення традиційної наукової думки стала стаття С. Варго і Р. Лаша під назвою «Еволюція до нової домінуючої логіки маркетингу» [7]. Нова парадигма мислення стала предметом великої концептуальної дискусії протягом останнього десятиліття. Сервіс-домінуюча логіка стверджує, що маркетинг відходить від «товаро-домінуючої» точки зору, яка зосереджувалася на операціях з матеріальними товарами, і наближається до «сервіс-домінуючої» точки зору, яка зосереджена на нематеріальних ресурсах та відносинах як основному джерелі вартості.

Сервіс-домінуюча логіка є перспективою, яка вводить новий спосіб синтезу і вираження альтернативного погляду на обмін і створення вартості на ринках. Вона зосереджена на ідеї, що сервіс (застосування компетенцій на користь іншого) є основою всього соціально-економічного обміну [8, с. 37]. Автори концепції стверджують, що всі підприємства знаходяться в бізнесі надання послуг, де ті, хто виробляють товари, роблять це тільки для того, щоб використати їх як засіб «передачі» своїх послуг клієнту. Застосовуючи цю точку зору у випадку таких автовиробників, як Toyota або Holden, сервіс-домінуюча логіка стверджує, що ці компанії не працюють в бізнесі продажу автомобілів. Вони скоріше знаходяться в бізнесі надання послуг пересування споживачеві через, в їхньому випадку, автомобілі, які вони виробляють. Таким чином, сервіс-домінуюча логіка ефективно змінює роль сервісу і товарів, хоча вони обидва залишаються важливими для маркетингу.

Слід зазначити, що сервіс-домінуюча логіка підходить до вивчення послуг не з позиції опису специфічних рис окремих видів послуг і всієї сфери послуг в цілому. Тепер вже послуга розглядається як процес обслуговування споживачів, який вимагає взаємної участі споживача і виробника і вкладених ними різних ресурсів, а не як нематеріальний продукт, вироблений фірмою. Тобто послуга – це кінцевий результат будь-якої економічної діяльності як сервісної фірми, яка надає послуги споживачу, так і виробничої компанії, що постачає споживачу товари, які він використовує для створення власної послуги.

На думку С. Варго і Р. Лаша, з огляду на попереднє домінування товаро-орієнтованої логіки, колишні визначення сервісу (послуг) були сформульовані в термінах того, чим товари не є, або як нематеріальних благ – «всі нефізичні речі, на які ми витрачаємо гроші» [9, с. 12]. Тобто послуги осмислювалися як все, що не було визначено в термінах виробництва, руйнування або вирощування. Цікаво, що це ж «визначення шляхом виключення» використовувалося для виробництва – те, що не витягається (видобувається або вирощується) – як результат послідовного

розгляду економічного розвитку, в якому «видобувний» сектор розглядається в якості первинного, «виробничий» сектор – як вторинний, і те, що залишилося, як правило, вважається сектором «послуг» і розглядається як третинний. Тим не менш, всі ці сектори легко можуть бути перекладені на сервіс, оскільки, по суті, будь-який з них рухає людська винахідливість, використовувана в інтересах інших, що, в свою чергу, взаємно приносить користь стороні, що обслуговувала – тобто через обмін послуга-за-послугу.

Автори сервіс-домінуючої логіки ставлять питання про те, чи була природа сервісу (послуг) адекватно описана історичними визначеннями як чогось залишкового, або того, чим товари не є. Проблема виявляється у використанні слова «послуги» (в множині), яким позначають одиниці продукції – нематеріальні блага. В даному випадку «послуги» стають терміном товаро-домінуючої логіки. Тобто, наприклад, авіакомпанія виготовляє місце-мілі, а не забезпечує транспортування, банк продає обсяги кредитів, а не надає фінансові послуги, готель виробляє одиниці житла (ліжко-ночей), а не забезпечує поселення, і так далі.

З іншого боку, С. Варго і Р. Лаш вважають, що сервіс (в однині) передбачає процес, під час якого один актор робить щось для іншого – бенефіціара. Процес обслуговування вимагає застосування знань і навичок – компетенцій. Сервіс передбачає процес – застосування нематеріальних ресурсів на користь іншої особи, в той час як послуги передбачають кількість одиниць продукції і, отже, відображають товаро-домінуючу логіку, що, на їх думку, є помилковим. Таким чином, вони визначають поняття «сервіс» більш формально як застосування компетенцій (знань і навичок) на користь іншої особи або самого суб'єкта.

З цього визначення сервісу випливає, що товари теж надають послуги. Товари за участі людей, які застосовували свої компетенції, почали використовуватися, щоб винаходити або виробляти товар. Товар потім використовується іншими особами, і в цьому сенсі товари є приладами, які діють в якості посередників в наданні послуг. Це є очевидним в деяких місцях, наприклад, на кухні, де вони допомагають кухарям в процесі харчового сервісу. Проте, це так само є вірним на заводі, де устаткування і обладнання функціонує як прилади для виробничого сервісу в поєднанні з працею (інший ресурс) і матеріалами (інший ресурс), або в повсякденному житті, де автомобілі слугують в якості транспортних пристроїв. Більше того, це є досить поширеним явищем для комп'ютерів і пов'язаного з ними обладнання, яке називається «інформаційні пристрої».

Більшість людей швидко сприйняли ідею, що холодильник і тостер, і навіть ванна і душ є приладами. Проте, часто, коли мова йде про склянку вина або миску пластівців, вони мають проблеми при розгляді їх в якості приладу. Але, якщо продукт розглядається як ресурс, то зв'язок між товаром і приладом та роль товару в наданні послуг зростає. Стакан вина є

ресурсом, щоб допомогти людині розслабитися, поліпшити смак їжі і травлення, і, можливо, навіть сприяти здоров'ю і, в багатьох випадках, він також повідомляє щось про того, хто п'є – витонченість, ощадливість, соціальний статус тощо. У всіх цих функціях він є приладом, створеним виноробом, який закладав у нього компетенції і ринкові знання через дизайн, виробництво і процес розподілу. Так само, миску пластівців можна розглядати як харчовий і дієтичний сервісний пристрій в його заміщенні фізичних і розумових навичок і часових ресурсів, які інакше були б необхідні для приготування та подачі повноцінної їжі на сніданок.

Сервіс-домінуюча логіка пропонує модель більш цілісної концептуалізації ресурсів, кидаючи виклик загальноприйнятим уявленням про перевагу певних видів ресурсів, що може стати передумовою до вирішення питань вибору природних ресурсів, глобалізації, сталого розвитку і справедливості розподілу. Дж. Константін і Р. Лаш розрізняють два типи ресурсів: операндні та оперантні [10]. Операндними ресурсами є ті, які використовуються для створення певного виходу або ефекту (наприклад, природні ресурси), в той час як оперантними ресурсами є ті, які застосовуються до операндних (а також інших оперантних) ресурсів (наприклад, людські знання або навички). Взагалі кажучи, операндні ресурси мають тенденцію бути статичними, до настання дій над ними за допомогою оперантних ресурсів, які завжди є динамічними. С. Варго і Р. Лаш шляхом введення сервіс-домінуючої логіки зміщують фокус маркетингу від операндних до оперантних ресурсів (табл. 1). Вони підкреслюють їх важливість, стверджуючи, що «оскільки оперантні ресурси виробляють ефекти, вони дозволяють людям як примножити цінність природних ресурсів, так і створити додаткові оперантні ресурси» [7, с. 3]. Таким чином, головною перевагою, що забезпечується цим переключенням логіки, є в перспективі максимізація прибутку від обмежених операндних ресурсів.

Таблиця 1

Операндні (фізичні) та оперантні (невловимі) ресурси як різниця між точками зору товаро- та сервіс-орієнтованої логіки

	Традиційна товаро-орієнтована домінуюча логіка	Нова сервіс-орієнтована домінуюча логіка
Первинний привід для обміну	Люди обмінюються задля товарів. Ці товари переважно виступають у вигляді фізичних (операндних) ресурсів.	Люди обмінюються, щоб отримати вигоду від спеціалізованих компетенцій (знання або навички) та послуг. Знання та навички – це невловимі (оперантні) ресурси.
Роль товарів	Товари – це фізичні (операндні) ресурси та кінцеві продукти. Маркетологи беруть матерію і	Товари є передавачами оперантних ресурсів (вбудовані знання); вони є проміжними «продуктами», які

Закінчення табл. 1

	Традиційна товаро-орієнтована домінуюча логіка	Нова сервіс-орієнтована домінуюча логіка
	змінюють її форму, місце, час і приналежність.	використовуються іншими оперантними ресурсами (клієнтами) в якості приладів в процесах створення вартості.
Роль покупця	Покупець є одержувачем товарів. Маркетологи роблять речі для клієнтів; вони сегментують їх, проникають крізь них, поширюють їх, а також сприяють просуванню. Клієнт – це операндний ресурс.	Покупець виступає співвиробником послуги. Маркетинг являє собою процес ведення справ у взаємодії з замовником. Клієнт – це, перш за все, оперантний ресурс, і тільки час від часу функціонує в якості операндного ресурсу.
Визначення та розуміння вартості	Вартість визначається виробником. Вона вбудована в операндний ресурс (товари) і визначається в термінах «мінової вартості».	Цінність сприймається і визначається споживачем на підставі «споживчої вартості». Вартість виникає у результаті корисного застосування оперантних ресурсів, що іноді передаються через операндні ресурси. Фірми можуть зробити тільки пропозицію вартості.
Взаємодія «фірма-клієнт»	Клієнт – це операндний ресурс. Клієнти діють для створення операцій з ресурсами.	Клієнт – це, перш за все, оперантний ресурс. Клієнти є активними учасниками реляційних обмінів та співвиробництва.
Джерело економічного росту	Багатство отримується з лишків матеріальних ресурсів і товарів. Багатство складається з володіння, контролювання та виробництва операндних ресурсів.	Багатство досягається за рахунок застосування і обміну спеціальними знаннями та навичками. Воно являє собою право на подальше використання оперантних ресурсів.

Джерело: Vargo S.L. Evolving to a New Dominant Logic for Marketing / S.L. Vargo, R.F. Lusch // Journal of Marketing. – 2004. – Vol. 68. – № 1. – P. 1-17.

Такий концептуальний поділ на операндні та оперантні ресурси все більше поширюється в нинішню епоху, яку називають «інформаційний вік», «постіндустріальна епоха» і «суспільство знань». Ці терміни об'єднують загальне переконання, що багатство і створення цінності засновані не на матеріальних речах, а на накопиченні і своєчасному використанні нематеріальних потоків, навичок та інформації. В інформаційному столітті нематеріальний світ розглядається як щось більш важливе, більш фундаментальне, ніж речі, а інформація, глобальні фінансові послуги, електронні можливості, віртуальність є привілейованими ресурсами в постіндустріальній економіці.

Сервіс-домінуюча логіка також перевизначає взаємини між організацією і замовником, де останній визначається як співвиробник вартості, який постійно спілкується з фірмою для поліпшення якості пропозиції. Особливості взаємодії виробників і споживачів послуги відрізняються протяжністю у часі та іноді у просторі. Надання послуги часто вимагає спільного виробництва, коли споживач не просто фізично присутній при наданні послуги, але й бере активну участь в її створенні. Подібна взаємодія також описується термінами «залученість замовника» (consumer-intensity) або «співобслуговування» (servuction) [11, с. 7]. У цьому сенсі підприємства розглядаються як організації, які безперервно навчаються, і які не створюють вартість самі по собі, але, скоріше, тільки в змозі зробити пропозицію замовнику. Замовник, з іншого боку, здатний забезпечити прямий або опосередкований зворотний зв'язок щодо того, що він думає про пропозицію, що в кінцевому рахунку відбивається на фінансових показниках компанії. Це називається стратегією «відчуті-і-відповісти», на відміну від стратегії «зробити-і-продати» [12, с. 5], яка по суті перевизначає цілі фірми від просто «продати» до підтримки здорових та тривалих відносин з клієнтом.

Стратегічна інтеракція є взаємодією агентів, кожен з яких є стратегічно мислячим і передбачає, що інший також стратегічно мислячий. У соціології є кілька теорій – роздуми про природу стратегічної інтеракції, або подвійної контингентності, або рефлексивності. Однак, у всіх моделях, запропонованих до сьогоднішнього дня, репертуар можливих взаємодій між агентами дуже бідний, зазвичай агент може вибрати одну з двох дій – кооперуватися або не кооперуватися з поточним партнером. Соціобіолог В. Гамільтон пояснює, що відповідний і взаємний альтруїзм – це важливий критерій при природному відборі, оскільки серед людей виживали завжди ті, хто був здатний до групової поведінки. Він також пояснює, що бартер присутній навіть у шимпанзе, але людина розвиває властивість, завдяки якій вона «запам'ятовує обличчя тих, хто допомагав, і тих, хто обманював» [13, с. 354]. Власне, спробою формалізувати взаємодію стратегічних агентів є економічна або математична теорія ігор. Розгляд моделі «Дилеми ув'язненого» в динаміці припускає, що соціальна взаємодія носить не разовий характер, а може неодноразово повторюватися в майбутньому [14, с. 276]. У так званій ітеративній дилемі ув'язненого передбачається, що сторони, приймаючи рішення, враховують досвід минулих взаємодій і прогнозують можливу поведінку партнерів у майбутньому.

Дослідженню цієї моделі присвячена книга політолога Р. Аксельрода «Еволюція кооперації», центральною проблемою якої є виявлення та аналіз механізмів, які формують кооперативну поведінку серед егоїстичних індивідів без будь-якого примусу або вказівок згори [15]. Аналіз дилеми ув'язненого показав, що дотримання принципів індивідуальної раціональності змушує «розумних» гравців відмовлятися від кооперації.

Що ж змінюється, якщо з даним партнером соціальні взаємодії можуть повторюватися? В результаті комп'ютерного моделювання різних стратегій Р. Аксельродом була сформульована оптимальна стратегія, що отримала назву «Послуга за послугу» або «Зуб за зуб». Ця стратегія була добре відома ще в стародавні часи. Їй відповідає «золоте правило» Конфуція і моральні імперативи багатьох релігій. Дослідження показують, що в еволюційному плані саме така стратегія виявляється найбільш ефективною, поступово навчаючи соціум механізмам кооперації. Так, Е. Остром показала, що в історії існує багато прикладів, коли впровадження різних механізмів узгодження стратегій використання обмеженого ресурсу виступало в якості альтернативи індивідуалістичним і руйнівним стратегіям поведінки [16, с. 16-19]. Вибудовування соціальної взаємодії в форматі кооперативної гри, тобто впровадження механізмів узгодження індивідуальних стратегій або вироблення спільної стратегії може розглядатися як важливий інструмент забезпечення «win-win» взаємодії.

Тепер все частіше саме трактування еволюції, що включає уявлення про взаємну подяку (її нерідко називають «реципрокною») використовується як концептуальна основа для уявлень про суспільні відносини. Реципрокність – рух предмета обміну на засадах взаємності між суб'єктами, що належать до симетричних груп [17]. При цьому надання будь-якого блага не має на увазі обов'язкового негайного відповідного руху благ, тобто фактично відносини реципрокності означають періодичний обмін дарами. При розробці «економіки заслуг» також використовується таке трактування еволюції [18]. Виходячи з припущення про те, що людям властиво кооперуватися для того, щоб бути найбільш пристосованими до умов навколишнього світу, вибудовується теорія про те, що враховуються саме заслуги. Тобто позначення «здатний / нездатний до кооперації» може бути перевірено тільки практикою – є у людини заслуги в співтоваристві чи ні.

Таким чином, процес надання послуги розглядається як процес співвиробництва, в який і постачальник, і замовник вкладають свої ресурси з метою отримання вигоди. З цієї точки зору будь-яка економічна діяльність представляється як обмін послугами. Сервіс-домінуюча логіка пропонує нову концептуальну основу, яка може бути використана для маркетингового та інших видів аналізу в будь-якому секторі економіки. При цьому акцент аналізу зміщується від опису особливостей окремих послуг і сфери послуг в цілому на вивчення обслуговування як повсюдного економічного явища. Особлива увага приділяється обслуговуванню як процесу (відносинам співвиробництва), а не як благу (яке складається в отриманні замовником вигоди від надання послуги).

Підсумовуючи окреслені риси сервіс-домінуючої логіки, наведемо основоположні принципи, на яких вона ґрунтується (табл. 2) [19, с. 9-14].

Таблиця 2

Сутність положень, на які спирається сервіс-домінуюча логіка

Основоположене твердження	Сутність
1. Застосування спеціальних навичок і знань є основною одиницею обміну	Застосування оперантних ресурсів (знання і навички), «сервіс», як це визначає сервіс-домінантна логіка, є основою для будь-якого обміну. Послуги обмінюються на послуги.
2. Непрямий обмін приховує основну одиницю обміну	Через наростання поділу праці в індустріальному суспільстві, зростання вертикальних маркетингових систем, а також великих бюрократичних і ієрархічних організацій, більшість маркетингового персоналу (і працівників в цілому) припинили взаємодіяти з клієнтами. Через це характер обміну «послуги для послуг» (навички для навичок) став маскуватися.
3. Товари – це механізми розподілу надання послуг	Товари (як довго-, так і короткочасного користування) набувають своєї вартості за рахунок використання – послуг, які вони надають.
4. Знання є основним джерелом конкурентної переваги	Знання складається зі знання, що висловлюється, яке часто називають абстрактним і узагальненим, і передписаного знання, яке називають методами. Ці методи є навичками і компетенціями, які підприємства використовують для отримання конкурентних переваг.
5. Всі економіки – сервісні економіки	Традиційні класифікації економічних систем недооцінювали історичну роль і зростання послуг. Послуги і оперантні ресурси, які вони представляють, завжди характеризували сутність економічної діяльності. Економічні епохи краще розглядати як макроспеціалізації, кожна з яких характеризується розширенням і уточненням будь-якого конкретного виду компетенції (оперантних ресурсів), які можуть бути обмінені.
6. Клієнт завжди є співвиробником	Означає, що створення вартості є взаємодією. Ринок став місцем для активної участі споживачів, в тому сенсі, що клієнт є оперантним ресурсом і співвиробником вартості.
7. Підприємство не може постачати вартості, а тільки робити пропозицію вартості	Компанії можуть запропонувати свої ресурси, що застосовуються для створення вартості, і спільно (в інтерактивному режимі) створити вартість після того, як їх пропозиція вартості буде прийнята, але не може створити чи постачати вартість незалежно.
8. Сервіс-орієнтований погляд спрямований на клієнта і відносини	Оскільки сервіс визначається з точки зору вигоди у сприйнятті клієнта і співвиробляється, він за своєю природою орієнтований на клієнта і реляційний.

Через переважаючу товаро-домінуючу логіку важко змістити акцент з продукції на споживачів, що ускладнює реалізацію концепцій ринкової орієнтації та організацій, що постійно навчаються. Товаро-орієнтовані маркетингові моделі, як зазначає К. Гренрус, «були і все ще залишаються спрямованими на обіцянки, в той час як виконання створених цими

обіцянками очікувань за допомогою інших засобів, окрім заздалегідь виробленого продукту, залишається, по суті, поза сферою маркетингу» [20, с. 319]. Отже, теоретично кажучи, прийнявши сервіс-домінуючу логіку з її акцентом на ролі компаній як організацій, які безперервно навчаються, фірми більше не будуть обтяжені вищезазначеними обмеженнями, а споживач стає співвиробником вартості. Прийняття сервіс-домінуючої логіки потенційно може прокласти шлях до поліпшення пропозиції і, можливо, до ще більш відповідального ведення бізнесу.

Ще одна перевага, яку можна отримати від прийняття цієї нової точки зору, криється у покращеній спроможності фірми знайти нові, можливо радикальні види бізнесу. С. Варго і Р. Лаш стверджують, що, розглядаючи ринок як сукупність «процесів і потоків послуг, а не одиниць продукції», нові можливості незабаром стануть очевидними [7, с. 13]. У цьому світлі деякі фірми зрозуміють, що зміна прав власності на товари для них може і не відбуватися, щоб забезпечити цінність для споживача. Прикладом цього може бути фірма Streetcar у Великобританії, бізнес якої власники називають «автоклуб». Це більше, ніж просто послуги з прокату автомобілів, Streetcar фактично надає «сервіс» автомобільної компанії, не обтяжуючи клієнта витратами на технічне обслуговування (грошовими чи іншими), які, як правило, супроводжують власника автомобіля. Таким чином, зосереджуючи увагу на послугах, надаваних безпосередньо або «передаючи» їх через товари, фірма може зрозуміти, що має доступ до більш широкого спектру можливостей, ніж це передбачалося раніше.

Зазвичай виробники надають як базові послуги (запасні частини до продукції), так і проміжні (технічне обслуговування і ремонт), обидва типи яких самі по собі спираються певною мірою на технології і не привносять додану вартість у продукт. Сьогодні підприємництво, з одного боку, змінює процес надання послуг (робить його більш технологічним) і збагачує їх зміст, а з іншого боку – воно саме змінюється в результаті споживання послуг у процесі формування нематеріальних форм капіталу. Стратегія сервісизації дозволяє компаніям створити систему «продукт-сервіс», яка може підвищити цінність їх пропозиції.

Емпіричний аналіз показує, що продукція і послуги виступають як взаємодоповнюючі фактори доходу, дозволяючи уникнути замінності продуктів послугами. Крім того, трудомісткі послуги, які передбачають більш високий рівень близькості до клієнта, надалі стимулюють продажі продукту. Сервісизація передбачає не тільки перехід до просунутих послуг, але й використання знань, отриманих з найкрупніших передових сервісних договорів і рішень. Виходячи з вищесказаного, для підвищення соціально-економічної ефективності на основі стратегії сервісизації підприємницькі структури повинні орієнтуватися на формування необхідного потенціалу всередині організації, що відповідає вимогам, які висуваються до соціально значущих і відповідальних проектів. Крім того,

можлива інтеграція з іншими господарюючими суб'єктами сфери послуг або організаціями інших галузей, а також виділення з найбільш великих підприємницьких структур окремих компаній, які орієнтовані на задоволення конкретного сегмента ринку і спеціалізуються на наданні подібних видів послуг.

Сервіс-домінуюча логіка не передбачає, що фірми повинні бути спрямовані виключно на послуги і аутсорсинг виробничої діяльності, це є поширеною помилкою. Наприклад, навіть якщо більшість зі списку Fortune 100 фірм стверджують, що пропонують рішення, питання в тому, чи є ці рішення важливою частиною їхнього бізнесу або всього лише данина моді. Ця концепція пропонує декілька нормативних порад для фахівців-практиків [19, с. 415]:

- Фірма повинна бути прозорою і зробити всю інформацію симетричною в процесі обміну. Тому що клієнт – це той, з ким потрібно співпрацювати, і нічого, крім повної правдивості не буде сприяти цьому.
- Фірма повинна прагнути розвивати відносини з клієнтами і повинна прийняти довгострокову перспективу.
- Фірма повинна розглядати товари як передавачі оперантних ресурсів (вбудованих знань); фірма повинна зосередитися на продажу потоків послуг.
- Фірма повинна підтримувати і здійснювати інвестиції в розвиток спеціальних навичок і знань, які є першоджерелом економічного зростання.

Отже, сутність сервіс-домінуючої логіки полягає у тому, що надання послуг є основною метою економічного обміну у постіндустріальному світі, тобто послуги обмінюються на послуги. Ми вважаємо, що ця логіка застосовна не тільки до ринків збуту і маркетингу, а й для суспільства. Товари, гроші, організації та мережі виступають посередниками в процесі обміну послуг на послуги. Вони є важливою частиною ринкової економіки, тим не менш, вони є лише проміжними ланками або засобами обміну.

Нова перспектива, щонайменше, може слугувати в якості бізнес-філософії, яку можна прийняти на практиці. Насправді, як уже зазначалося вище, ряд компаній вже прийняли її, навіть якщо вони ще не розуміють цього. Сервіс-домінуюча логіка дозволяє виробнику товарів поглянути за межі матеріального продукту та має потенціал для розширення бачення фірми і, таким чином, дозволяє побачити можливості розвитку.

Для досягнення успіху підприємницька структура повинна не тільки переорієнтувати свою пропозицію з продукто-орієнтованої на продукто-сервісну, але й змінити свою бізнес-модель. Зрозуміло, що рішення про сервісизацію не може вважатися просто дихотомічним вибором «так-або-ні». Фірми-виробники повинні вирішити, чи варто впроваджувати продукти і послуги разом та яку бізнес-модель прийняти, при цьому

важливо враховувати вплив цих рішень як в короткостроковій, так і довгостроковій перспективі. Правильно втілена стратегія сервісизації може створити довгострокові відносини між виробниками і споживачами та спродувати більш збалансований і сталий розвиток у всіх галузях економіки.

Таким чином, сервіс-домінуюча логіка має важливі наслідки, які виходять за рамки академічної науки, і простираються на клієнтів, фірми і суспільство. Завдяки сервіс-домінуючій логіці клієнти отримують однакове значення з фірмами, оскільки вони визнаються співтворцями вартості і потенційно всієї маркетингової стратегії і програми фірми. Можливо, в кінцевому підсумку відмітна ознака сервіс-домінуючої логіки полягає у об'єднанні потенціалу шляхом одночасного розуміння поведінки покупця та продавця, інституційних механізмів, які зводять покупців і продавців разом, а також ролі маркетингу в суспільстві.

Список використаних джерел

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования : пер. с англ. / Д. Белл. – Изд. 2-е, испр. и доп. – М. : Academia, 2004. – CLXX, 788 с.
2. Visnjic I. Servitization: Disentangling the Impact of Service Business Model Innovation on Manufacturing Firm Performance / I.Visnjic, B.Van Looy // Journal of Operations Management. – № 31(4). – 2013. – P. 169-180.
3. Servitization in Product Companies. Creating Business Value Beyond Products. – Utrecht : Atos Consulting, 2011. – 28 p.
4. Servitization Impact Study: How UK Based Manufacturing Organisations are Transforming Themselves to Compete Through Advanced Services. – Birmingham, UK : Aston Business School, 2013. – 24 p.
5. Crozet M. Should Everybody Be in Services? The Effect of Servitization on Manufacturing Firm Performance / M.Crozet, E.Milet. – Geneva : Université de Genève, 2015. – 36 p.
6. Aiello L. Handbook of Research on Management of Cultural Products: E-Relationship Marketing and Accessibility Perspectives / L. Aiello. – IGI Global, 2014. – 486 p.
7. Vargo S.L. Evolving to a New Dominant Logic for Marketing / S.L. Vargo, R.F. Lusch // Journal of Marketing. – 2004. – Vol. 68. – № 1. – P. 1-17.
8. Rozenes Sh. Handbook of Research on Strategic Alliances and Value Co-Creation in the Service Industry / Sh. Rozenes, Y. Cohen. – IGI Global, 2017. – 507 p.
9. Lusch R.F. Service-Dominant Logic: Premises, Perspectives, Possibilities / R.F. Lusch, S.L. Vargo. – Cambridge University Press, 2014. – 248 p.
10. Constantin J.A. Understanding Resource Management: How to Deploy Your People, Products, and Processes for Maximum Productivity / J.A. Constantin, R.F. Lusch. – Oxford : Irwin Professional Pub, 1994. – 264 p.
11. Майлс Й. Сервисные инновации в XXI веке / Й. Майлс // Форсайт. – 2011. – Т. 5. – № 2. – С. 4-15.
12. Haeckel S.H. Adaptive Enterprise: Creating and Leading Sense-and-Respond Organizations / S.H. Haeckel. – Boston : Harvard School of Business, 1999. – 295 p.
13. Hamilton W.D. The Evolution of Altruistic Behavior / W.D. Hamilton // The American Naturalist. – 1963. – Vol. 97. – № 896. – P. 354-356.

14. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов: Учебное пособие для высших учебных заведений / Ю.М. Плотинский. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Логос, 2001. – 296 с.
15. Axelrod R. The Evolution of Cooperation / R. Axelrod. – N.Y. : Basic Books, 1984. – 241 p.
16. Ostrom E. Rules, Games, and Common-Pool Resources / E. Ostrom, R. Gardner, J. Walker. – Ann Arbor : The University of Michigan Press, 1994. – 392 p.
17. Нелин Д.В. Об экономической роли отношений реципрокности. Комментарий к докладу Нуреева Р.М. «Критика экономического детерминизма Карлом Поланьи» [Электронный ресурс] / Д.В. Нелин. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/text/16212209/>
18. Элиович А. О предпосылках и принципах устройства экономики заслуг [Электронный ресурс] / А. Элиович. – Режим доступа : <http://cloudwatcher.ru/predposulku/>
19. Lusch R.F. The Service-Dominant Logic of Marketing: Dialog, Debate, and Directions / R.F. Lusch, S.L. Vargo. – Routledge, 2006. – 449 p.
20. Grönroos C. Adopting a Service Logic for Marketing / C. Grönroos // Marketing Theory. – 2006. – Vol. 6. – № 3. – P. 317-333.

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ: ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ

Ю. М. Грибовська, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна
e-mail: julijal@ukr.net

В сучасних умовах господарювання суб'єкти господарювання зацікавлені в отриманні прозорої, повної і правдивої інформації про фінансовий стан та результати діяльності. Отримання даних забезпечується проведенням інвентаризації активів і пасивів, під час якої перевіряють і документально підтверджують їх наявність, стан та оцінку.

У результаті проведення інвентаризації може бути виявлена розбіжність між фактичною наявністю активів і даними бухгалтерського обліку. Важливим є достовірне відображення результатів інвентаризації у бухгалтерському та податковому обліку.

Дослідженню наукових і практичних аспектів проведення інвентаризації присвячені праці провідних українських учених: М. Т. Білухи, Т. А. Бутинець, А. М. Герасимовича, С. Ф. Голова, М. М. Коцупатрого, В. С. Леня, В. В. Сопка, В. О. Шевчука та інших.

Незважаючи на удосконалення нормативного регулювання проведення інвентаризації та оформлення її результатів, особливості відображення результатів інвентаризації на рахунках бухгалтерського обліку потребують більш детального дослідження.

Метою статті є дослідження порядку проведення інвентаризації на підприємствах агропромислового комплексу та особливостей відображення в обліку виявлених недостач, надлишків та пересортиці.

Основним документом, яким керуються суб'єкти господарювання при проведенні інвентаризації та оформленні її результатів, є Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879 [9].

Для проведення інвентаризації на підприємстві розпорядчим документом (наказ або розпорядження) керівника підприємства створюється інвентаризаційна комісія. У документі вказуються об'єкти, визначається періодичність та строки проведення інвентаризації.

Відповідно до п. 1 розд. II Положення № 879 до складу інвентаризаційної комісії необхідно включити:

- представників апарату управління підприємства;
- працівників бухгалтерської служби (представників аудиторської фірми, централізованої бухгалтерії);
- досвідчених працівників підприємства, які знають об'єкт інвентаризації, ціни та первинний облік (інженерів, технологів, механіків, виконавців робіт, товарознавців, економістів, бухгалтерів тощо).

Крім того, за рішенням керівника підприємства до складу комісії можуть входити і члени ревізійної комісії [9].

Якщо через великий обсяг робіт одна комісія не може забезпечити проведення інвентаризації, то для безпосереднього проведення інвентаризації в місцях зберігання та виробництва створюють робочі інвентаризаційні комісії.

Інвентаризаційну комісію очолює керівник підприємства (його заступник) або керівник структурного підрозділу підприємства, уповноважений керівником підприємства. Це може бути і головний бухгалтер. Забороняється призначати головою робочої інвентаризаційної комісії для перевірки активів, що знаходяться на відповідальному зберіганні у тих самих матеріально-відповідальних осіб одного й того самого працівника два роки підряд [9].

Матеріально-відповідальних осіб до складу інвентаризаційної комісії не включають, оскільки вони є особами, що перевіряються. Вони зобов'язані бути присутніми під час перевірки: надають розписки в інвентаризаційному описі про те, що до початку інвентаризації всі прибуткові та видаткові документи на активи здані в бухгалтерію, що всі цінності, які надійшли під їх відповідальність, оприбутковані, а ті, що вибули, списані. За необхідності матеріально-відповідальні особи повинні надавати письмові пояснення (у разі виявлення нестачі, псування цінностей, які знаходяться на відповідальному зберіганні).

Відповідно до п. 1 розд. II Положення № 879 інвентаризація проводиться повним складом інвентаризаційної комісії та в присутності

матеріально-відповідальних осіб. Якщо один із членів інвентаризаційної комісії не може з певних причин узяти участь у її роботі, його необхідно замінити іншим (до складу комісії мають бути внесені зміни) [9].

Керівник підприємства або інша посадова особа, яка затвердила склад інвентаризаційної комісії, відповідним розпорядчим документом може здійснити заміну голови інвентаризаційної комісії в разі, якщо відсутність раніше призначеного голови викликана його хворобою або відрядженням.

Відповідальність за повноту і точність занесення до інвентаризаційних описів даних про фактичні залишки майна, матеріальних цінностей, коштів та документів, цінних паперів й заборгованості у розрахунках несуть усі члени робочих інвентаризаційних комісій. Інвентаризаційна комісія може складатися з однієї особи, якщо в штаті підприємства єдиний працівник – керівник. У даній ситуації керівник підприємства може затвердити відповідним розпорядчим документом склад постійно діючої комісії з однієї особи або включити в комісію фахівців, найнятих за цивільно-правовим договором.

Річна інвентаризація має бути суцільною, повинні бути охоплені всі види зобов'язань та всі активи підприємства незалежно від їх місцезнаходження, у тому числі предмети, які передано в прокат, оренду або перебувають на реконструкції, модернізації, консервації, у ремонті, запасі або резерві незалежно від технічного стану.

Перевірці також підлягають активи та зобов'язання, які обліковуються на позабалансових рахунках, зокрема цінності, що не належать підприємству, але тимчасово перебувають у його користуванні, розпорядженні або на зберіганні (об'єкти оперативної (операційної) оренди основних засобів, матеріальні цінності на відповідальному зберіганні, переробці, комісії, монтажі), умовні активи і зобов'язання (непередбачені активи та зобов'язання) підприємства (застави, гарантії, зобов'язання тощо), бланки документів суворої звітності, інші активи.

Відповідно до п. 10 розд. I Положення № 879, інвентаризацію необхідно провести в тримісячний строк до дати річного балансу, тобто з 1 жовтня до 31 грудня 2017 року включно. Це стосується необоротних активів, запасів, поточних біологічних активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, витрат і доходів майбутніх періодів [9].

Для окремих активів передбачено спеціальні строки:

- два місяці до дати балансу (з 1 листопада до 31 грудня) – для незавершених капітальних інвестицій, незавершеного виробництва, напівфабрикатів, фінансових інвестицій, грошових коштів, коштів цільового фінансування, зобов'язань у частині невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та з відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;

- один раз на три роки – для земельних ділянок, будівель, споруд та

інших нерухомих об'єктів. Також інструментів, приладів, інвентарю (меблів), але за умови, якщо на підприємстві ці об'єкти інвентаризують щороку в обсязі не менше 30 %;

- до тимчасового вибуття з підприємства – для об'єктів основних засобів, зокрема автомобілів, які вирушать у тривалі рейси, інших матеріальних цінностей, які на дату інвентаризації перебуватимуть поза підприємством [9].

Рекомендовані строки проведення річної інвентаризації специфічних для аграрних підприємств об'єктів наведено в п. 1.4 «Методичних рекомендацій з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, розрахунків та незавершеного виробництва сільськогосподарських підприємств», зокрема:

- станом на 1 листопада – для незавершеного виробництва у рослинництві;

- не пізніше 1 грудня – для продукції сільськогосподарського виробництва (за винятком кормів, насіння, шкіро- та хутросировини, готових виробів, продукції промислових та інших виробництв і господарств); кормів, насіння, мінеральних та органічних добрив, гербіцидів, пестицидів та інших засобів захисту рослин;

- перед складанням річних звітів на 31 грудня – для напівфабрикатів власного виробництва, незавершеного виробництва в промислових, допоміжних, інших виробництвах і господарствах; дорослої продуктивної та робочої худоби, молодняка тварин, тварин на відгодівлі, птиці, кролів, звірів;

- до настання зими (у IV кварталі) – для плодівих розсадників та насаджень [5].

П. 3 розділу II «Організація та основні правила проведення інвентаризації» Положення № 879 визначено, що об'єкти, періодичність та строки проведення інвентаризації у звітному році затверджуються розпорядчим документом керівника підприємства [9].

Положення № 879 не встановлює типових форм інвентаризаційних документів. Інвентаризаційні описи, акти інвентаризації, звіряльні відомості оформляють відповідно до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженого наказом Мінфіну від 24.05.95 р. № 88 [8].

Підприємства, розробляючи інвентаризаційні документи, можуть узяти за базу:

- форми, передбачені постановою Держкомстату СРСР «Про затвердження форм первинної облікової документації для підприємств і організацій» від 28.12.1989 р. № 241 [10];

- форми, наведені в додатках до Методичних рекомендацій № 14023 [5].

Підприємствам не обов'язково застосовувати наведені форми

документів, відповідно до листа Держкомстату України «Щодо подання звітності до органів Держкомстату та інше» від 15.07.2010 р № 14/2-18/72. Суб'єкти господарювання можуть документувати процес інвентаризації за допомогою самостійно виготовлених бланків [4].

Правильно оформлені й підписані всіма членами комісії інвентаризаційні описи (акти інвентаризації) передають до бухгалтерії для перевірки виявлення та відображення в обліку результатів інвентаризації.

У бухгалтерії складають звіряльні відомості, у яких відображають виявлені розбіжності між даними бухгалтерського обліку та даними інвентаризаційних описів (актів інвентаризації).

Висновки щодо виявлених розбіжностей між фактичною наявністю активів і зобов'язань і даними бухгалтерського обліку, які наводять в звіряльних відомостях, інвентаризаційна комісія відображає в протоколі. Протягом п'яти днів після завершення інвентаризації протокол інвентаризаційної комісії затверджує керівник підприємства. На підставі затвердженого протоколу відображають в обліку результати інвентаризації.

П. 17 розд. II Положення № 879 визначено, що в інвентаризаційних описах (актах інвентаризації) помарки та підчистки не допускаються. Якщо ж усе-таки виникла потреба виправити помилку, то необхідно закреслити неправильний запис і написати над ним правильний. Причому таке виправлення необхідно зробити в усіх примірниках документа. Виправлення мають бути підписані всіма членами інвентаризаційної комісії (робочої інвентаризаційної комісії) та матеріально-відповідальними особами [9].

Після закінчення інвентаризації, проведеної робочими інвентаризаційними комісіями, інвентаризаційною комісією за участю членів робочих інвентаризаційних комісій і матеріально-відповідальними особами можуть проводитись контрольні перевірки, але обов'язково до відкриття складу, де проводилась інвентаризація [9]. У разі виявлення значних розходжень між даними інвентаризаційного опису і даними контрольної перевірки призначається новий склад робочої інвентаризаційної комісії для проведення повторної інвентаризації.

Під час здійснення контрольних перевірок даних інвентаризації (інвентаризаційних актів і описів) не обов'язково здійснювати повторну суцільну інвентаризацію активів, що перебувають під матеріальною відповідальністю матеріально-відповідальної особи, Досить перевірити ще раз лише найцінніші активи та активи, що користуються найбільшим попитом, перелік яких визначає голова постійно діючої інвентаризаційної комісії, а у виняткових випадках – керівник підприємства.

У протоколі інвентаризаційної комісії відображають не лише нестачі, втрати, надлишки, а й фіксують пропозиції щодо зарахування пересортиці, списання нестач (у межах норм природного убутку та понаднормативних

нестачі і втрат від псування цінностей) із зазначенням причин і прийнятих заходів щодо попередження виявлених втрат і нестач.

Операція з оприбуткування надлишків товарів не передбачає їх постачання (придбання), тобто передача права власності на них від постачальника до одержувача не відбувається. Дана операція не є об'єктом оподаткування ПДВ.

Відповідно до п. 185.1 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) об'єктом оподаткування ПДВ є операції платників даного податку з постачання товарів та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України [7].

При подальшій реалізації активів, виявлених як лишки під час інвентаризації, така операція вважатиметься постачанням з відповідним нарахуванням податкових зобов'язань із ПДВ.

Не вважаються нестачами втрати активів у межах норм природного убутку. Втрати понад норми природного убутку або ж у разі відсутності норм природного убутку (наприклад, якщо виявлено нестачу основних засобів) такі втрати (нестачі) вважаються використанням втрачених активів у операціях, що не є господарською діяльністю платника ПДВ.

У цілях оподаткування господарською вважається діяльність, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу [7]. Втрачені активи не зможуть бути використані для отримання доходу.

Якщо товари (послуги), необоротні активи, під час придбання (виготовлення) яких був сформований податковий кредит, починають використовуватись, зокрема, в операціях, що не є господарською діяльністю, то згідно з п. 198.5 ПКУ підприємство зобов'язане нарахувати податкові зобов'язання. Базу оподаткування для нарахування податкових зобов'язань у разі виявлення нестачі активів визначають відповідно до пп. 188.1 та 189.1 ПКУ, табл. 1.

Таблиця 1

Визначення бази оподаткування при нарахуванні податкових зобов'язань у разі виявлення нестачі активів [1, с. 21]

№ з/п	Актив	База оподаткування
1.	Покупні товари	Ціна придбання
2.	Власна вироблена сільськогосподарська продукція	Вартість товарів (послуг), які були придбані (з ПДВ) для виробництва втраченої (якої бракує) продукції
3.	Основні засоби	Залишкова (балансова) вартість, що склалася станом на початок звітного (податкового) періоду, у якому виявлено нестачу, а в разі відсутності обліку – звичайна ціна. Виняток: згідно з п. 189.9 ПКУ податкові зобов'язання з ПДВ не нараховують у разі викрадення основних засобів, за умови надання контролюючому органу відповідного підтверджуючого документа

Закінчення табл. 1

№ з/п	Актив	База оподаткування
4.	Незавершене будівництво	Ціна придбання відповідних товарів (послуг), використаних для будівництва цього об'єкта, або самого об'єкта, якщо його було придбано
5.	Нематеріальні активи	Залишкова (балансова) вартість, що склалася станом на початок звітного (податкового) періоду, у якому виявлено нестачу, а в разі відсутності обліку – на основі звичайної ціни. Виняток: податковий кредит для основних засобів, передбачений у п. 189.9 ПКУ, на нематеріальні активи не поширюється

Для нарахування податкового зобов'язання відповідно до п. 198.5 ПКУ необхідно оформити зведену податкову накладну та зареєструвати її в Єдиному реєстрі податкових накладних.

В окремих випадках за результатами проведеної інвентаризації виявляють пересортицю, тобто надлишки одних товарів (продукції) і водночас – нестача схожих чи однотипних товарів (продукції). Наприклад, виявлено нестачу борошна вищого ґатунку і надлишки такої самої кількості борошна першого ґатунку.

У такому разі допускається взаємний залік надлишків та нестач, оподаткування ПДВ залежить від результату такого заліку, а саме:

- у разі відсутності вартісних різниць немає і об'єкта оподаткування ПДВ;

- якщо сума надлишків перевищує суму нестач, різницю оприбутковують, а сама операція з такого оприбуткування не підлягає оподаткуванню ПДВ;

- якщо сума нестач перевищує суму надлишків, то необхідно нарахувати податкові зобов'язання [1, с. 21].

Розглянемо відображення результатів інвентаризації у бухгалтерському і податковому обліку, табл. 2.

Наявність надлишків чи нестач не впливає на суму єдиного податку, оскільки для платників єдиного податку четвертої групи об'єктом оподаткування є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому в користування, у тому числі на умовах оренди. Проте, надлишки будуть враховуватись у складі доходів від «іншої» (не сільськогосподарської) діяльності при складанні Розрахунку частки сільськогосподарського товаровиробництва за формою, затвердженою наказом Мінагрополітики від 26.12.2011 р. № 772, який подається разом із декларацією з єдиного податку четвертої групи [6].

Таблиця 2

Відображення результатів інвентаризації у бухгалтерському і податковому обліку [7, 9]

№ з/п	Результати інвентаризації	Відображення у бухгалтерському обліку	Вплив на об'єкт оподаткування	
			податок на прибуток	ПДВ
1	2	3	4	5
1.	Основні засоби і нематеріальні активи			
1.1.	Оприбуткування надлишків	Дт – 10, 11, 12 Кт – 69 (справедлива вартість об'єкта)	Оціночна вартість оприбуткованого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів впливатиме на об'єкт оподаткування у міру його використання. При цьому фінансовий результат до оподаткування необхідно коригувати відповідно до ст.138 ПКУ	Якщо суму «вхідного» ПДВ не було включено до складу податкового кредиту, тоді як відображено у податковій накладній, своєчасно зареєстрованій у ЄРПН, суму ПДВ може бути включено до складу податкового кредиту у наступних звітних періодах протягом 365 календарних днів з дати її складання шляхом її відображення у розділі II «Податковий кредит» податкової декларації з ПДВ, якщо з дати складання податкової накладної не пройшло 365 днів. Якщо з дати складання податкової накладної пройшло від 365 до 1095 днів, платник податків може включити суму ПДВ до податкового кредиту шляхом подання уточнюючого розрахунку
1.2.	Списання нестач (ліквідація)	Дт – 976 Кт – 10, 11, 12 (залишкова вартість об'єкта)	Спеціальних норм, які регулюють ситуацію з нестачею, ПКУ не містить. Проте нестача за фактом означає, що об'єкт необхідно ліквідувати. Фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначену за правилами бухгалтерського обліку, і зменшується на суму залишкової вартості цього об'єкта, визначену з урахуванням положень ст.138 ПКУ	У разі якщо основні засоби ліквідуються за самостійним рішенням платника податків, така ліквідація призводить до необхідності нарахування податкових зобов'язань з ПДВ за звичайними цінами, але не нижче балансової вартості на момент ліквідації. Дана норма не застосовується, якщо основні засоби знищено, зруйновано, вкрадено тощо. Для цього платнику податків необхідно підтвердити ці події відповідно до законодавства (отримати акти державних, правоохоронних чи судових органів) або подати податківцям документ про знищення, розібрання чи перетворення основних засобів, внаслідок чого вони не можуть використовуватися за первісним призначенням
		Дт – 13 Кт – 10, 11, 12 (сума накопиченої амортизації об'єкта)		

Продовження табл. 2

№ з/п	Результати інвентаризації	Відображення у бухгалтерському обліку	Вплив на об'єкт оподаткування	
			податок на прибуток	ПДВ
1	2	3	4	5
		Дт – 976 Кт – 641 (сума ПДВ)		
		Дт – 209 Кт – 719 (чиста вартість реалізації запасів, отриманих при розбиранні)		
2.	Запаси			
2.1.	Оприбуткування надлишків	Дт – 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28 Кт – 719 (чиста вартість реалізації запасів)	У ПКУ не встановлено необхідності коригування бухгалтерського фінансового результату у разі оприбуткування надлишків запасів. Сума доходу, включена до складу фінансового результату, збільшує об'єкт оподаткування	Операція не підпадає під об'єкт оподаткування ПДВ. Водночас можлива ситуація із включенням суми «вхідного» ПДВ до складу податкового кредиту (див. рядок 1.1 цієї табл.)
2.2.	Списання нестач	Дт – 91, 947 Кт – 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28 (вартість нестачі запасів у межах норм природного убутку)	У ПКУ не встановлено необхідності коригування фінансового результату до оподаткування під час списання запасів, яких не вистачає (при цьому неважливо, списані вони у межах норм природною убутку чи ні). Сума витрат, включена до складу такого фінансового результату, впливає і на об'єкт оподаткування	Спеціальної норми в ПКУ не передбачено. Проте на практиці вважається, що втрати запасів у межах норм природного убутку пов'язані із господарською діяльністю, тому податкові зобов'язання з ПДВ не нараховуються. У разі списання запасів понад норми природного убутку необхідно нарахувати вимагають нараховувати «умовні» податкові зобов'язання з ПДВ. За базу оподаткування під час списання запасів береться вартість їх придбання. В останній день звітного періоду, в якому відбулося списання, складається зведена податкова накладна, яка реєструється в ЄРПН
		Дт – 947 Кт – 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28		

Продовження табл. 2

№ з/п	Результати інвентаризації	Відображення у бухгалтерському обліку	Вплив на об'єкт оподаткування	
			податок на прибуток	ПДВ
1	2	3	4	5
		(вартість нестачі понад норми природного убутку) Дт – 947 К – 641 (сума ПДВ щодо нестач понад норми природного убутку)		
2.3.	Пересор-тиця (взаємо-залік надлишків і нестач)	Дт – 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28 Кт – 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28 (облікова вартість запасів)	У ПКУ не встановлено необхідності коригування бухгалтерського фінансового результату при пересортиці	Нарахування податкових зобов'язань з ПДВ не передбачено
3.	Цінні папери і корпоративні права, засвідчені у формі, іншій ніж цінні папери			
3.1.	Оприбут-кування надлишків	Дт – 14, 35 Кт – 69, 719 (справедлива вартість цінних паперів)	У ПКУ не встановлено необхідності коригування фінансового результату до оподаткування при здійсненні цієї операції. Сума доходу, включена до складу фінансового результату, впливає і на об'єкт оподаткування	Операції не є об'єктом оподаткування
3.2.	Списання нестач	Дт – 977 Кт – 14, 35 (балансова вартість цінних паперів)	У ПКУ не встановлено необхідності коригування фінансового результату до оподаткування при здійсненні даної операції. Сума витрат, включена до складу фінансового результату, впливає і на об'єкт оподаткування	Операції не є об'єктом оподаткування
4.	Дебіторська заборгованість			
4.1.	Коригу-вання резерву сумнівних боргів	Дт – 944 Кт – 38 Дт – 38 Кт – 719	Фінансовий результат до оподаткування: збільшується на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів, або зменшується на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів, на яку збільшився фінансовий результат до оподаткування	Операції не є об'єктом оподаткування
4.2.	Списання безнадійної дебіторської заборгованості	Дт – 38 Кт – 34, 36, 37 (сума заборгованості, списана за рахунок резерву сумнівних боргів)	Списання безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів не впливає ні на фінансовий результат до оподаткування, ні на об'єкт оподаткування.	Операції не є об'єктом оподаткування

Закінчення табл. 2

№ з/п	Результати інвентаризації	Відображення у бухгалтерському обліку	Вплив на об'єкт оподаткування	
			податок на прибуток	ПДВ
1	2	3	4	5
		Дт – 944 Кт – 34, 36, 37 (сума заборгованості, списана понад резерв сумнівних боргів)	Сума заборгованості понад резерв, залишається у складі фінансового результату до оподаткування і об'єкта оподаткування, інакше збільшується фінансовий результат до оподаткування	
5.	Каса			
5.1.	Оприбуткування надлишку	Дт – 30 Кт – 719 (сума надлишку)	Коригувати бухгалтерський фінансовий результат не потрібно. Дохід, визнаний у бухгалтерському обліку, залишиться у складі об'єкта оподаткування	Операції не є об'єктом оподаткування
5.2	Списання нестачі	Дт – 949 Кт – 30 (сума надлишку)	Коригувати бухгалтерський фінансовий результат не потрібно. Витрати, відображені у складі фінансового результату до оподаткування, будуть враховані і в об'єкті оподаткування	Операції не є об'єктом оподаткування
6.	Кредиторська заборгованість			
6.1.	Списання безнадійної кредиторської заборгованості	Дт – 50, 51, 52, 55, 61, 62, 63, 68 Кт – 717 (сума заборгованості)	ПКУ не встановлює коригувань фінансового результату до оподаткування. Дохід, визнаний у бухгалтерському обліку, залишиться у складі об'єкта оподаткування	Операції не є об'єктом оподаткування
7.	Резерв (забезпечення) на виплату відпускних			
7.1.	Коригування резерву (забезпечення) на виплату відпускних	Дт – 23, 91, 92, 93, 94 Кт – 471	При формуванні забезпечення на виплату відпускних працівникам і при відшкодуванні витрат на відпустки за рахунок забезпечення фінансовий результат до оподаткування не коригується. Не коригується він і при зменшенні суми такого забезпечення. У складі фінансового результату залишається дохід, визнаний у разі такого зменшення	Операції не є об'єктом оподаткування

Податковий кодекс не містить окремого порядку визначення доходів і витрат, які враховуються для визначення об'єкта обкладення податком на прибуток, відповідно результати інвентаризації відображаються в доходах і витратах суб'єкта господарювання за правилами бухгалтерського обліку. При цьому фінансовий результат до оподаткування коригується на чітко визначені податковим кодексом різниці, зокрема на різниці, що виникають із основними засобами та необоротними матеріальними активами відповідно до Положень (Стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО) або Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), табл. 3.

Таблиця 3

Коригування фінансового результату до оподаткування [1, с. 22]

Фінансовий результат до оподаткування збільшується	Фінансовий результат до оподаткування зменшується
На суму амортизації основних засобів або необоротних матеріальних активів, нарахованої відповідно до НП(С)БО або МСФЗ	На суму розрахованої амортизації основних засобів або необоротних матеріальних активів відповідно до п. 138.3 Податкового кодексу
На суму уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або необоротних матеріальних активів, включених до витрат звітного періоду	На суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або необоротних матеріальних активів у разі ліквідації чи продажу такого об'єкта
На суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або необоротних матеріальних активів у разі ліквідації або продажу такого об'єкта	На суму дооцінки та вигід від відновлення корисності основних засобів або необоротних матеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат уцінки та втрат від зменшення їх корисності відповідно до НП(С)БО або МСФЗ

Для платників податку на прибуток, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період, не перевищує 20 млн. грн., об'єкт оподаткування може визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на всі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років).

Висновки. Виявлені розбіжності між фактичною наявністю активів і зобов'язань та даними бухгалтерського обліку, які наводяться в інвентаризаційних документах, й пропозиції щодо їх урегулювання відображаються інвентаризаційною комісією в протоколі. На підставі затвердженого керівником підприємства протоколу в бухгалтерському обліку відображаються результати проведеної інвентаризації (нестачі, надлишки, пересортиці).

Якщо за результатами інвентаризації виявлено нестачі, то це спричинить нарахування податкових зобов'язань із ПДВ, причому

незалежно від того, чи буде така сума нестач у подальшому компенсована винною особою або страховою компанією (якщо товар був застрахований). Надлишки не спричиняють податкових наслідків із ПДВ, але можуть вплинути на суму податку на прибуток та змінити співвідношення сільськогосподарських та несільськогосподарських поставок при переході (підтвердженні права на застосування) на єдиний податок четвертої групи.

Обов'язок організації процесу інвентаризації та створення всіх належних для цього умов покладено на власника або уповноважений ним орган (посадову особу), що здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів, тобто керівника підприємства. Якщо ж інвентаризацію проведено несвоєчасно, з порушенням термінів або неякісно, відповідальна особа може бути притягнена до відповідальності. При цьому розмір штрафу коливається в межах, установлених ст. 1642 КУпАП: від 8 до 15 НМДГ (тобто від 136 до 255 грн.). Якщо протягом року порушника вже було притягнуто за подібні порушення, штраф становитиме від 10 до 20 НМДГ (від 170 до 340 грн.) [3].

Відповідно до ст. 147 Кодекс законів про працю України до членів інвентаризаційної та робочої інвентаризаційної комісії може бути застосована дисциплінарна відповідальність у разі, якщо вони не впорались із порядком її проведення відповідно до наказу (розпорядження) керівника – догана і навіть звільнення [2].

Список використаних джерел

1. Жураківська О. Нестачі, надлишки та пересортиця: податкові наслідки / О. Жураківська // Баланс-агро. – 2016. – № 44 (512). – С. 20-22.
2. Кодекс законів про працю України № 322-VIII від 10 груд. 1971 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення № 8073-X від 07 груд. 1984 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Лист Державного комітету статистики України «Щодо подання звітності до органів Держкомстату та інше» № 14/2-18/72 від 15 лип. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Лист Міністерства аграрної політики України «Методичні рекомендації з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, розрахунків та незавершеного виробництва сільськогосподарських підприємств» № 37-27-12/14023 від 04 груд. 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Розрахунку частки сільськогосподарського товаровиробництва» № 772 від 26 груд. 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвержене наказом Міністерства фінансів України № 88 від 24 трав. 1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

9. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом Мінфіну № 879 від 02 вер. 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

10. Постанова Держкомстату СРСР «Про затвердження форм первинної облікової документації для підприємств і організацій» № 241 від 28 груд. 1989 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

ГЕНЕЗИС КОНЦЕПЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА ПРИ СТАТИСТИЧНОМУ ОЦІНЮВАННІ МАЛОГО БІЗНЕСУ

М.А. Шалаєнко, аспірантка кафедри статистики,
асистент кафедри економіки підприємств
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ, Україна
e-mail: kovalenko_m.a@ukr.net

Особливе місце в економічній системі держави і в житті суспільства відводиться малому підприємству. Це зумовлено тим, що воно є одним з провідних секторів ринкової економіки і значною мірою впливає на зайнятість, темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту, структурну перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат. Мале підприємство відіграє важливу роль у насиченні ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізації інновацій, створенні додаткових робочих місць. Воно, як правило, має високу мобільність, раціональні форми управління, формує новий соціальний прошарок підприємців-власників.

Підприємницька діяльність належить до сфер, які постійно розвиваються та вдосконалюються у процесі розвитку суспільства, його науково-технічного прогресу. Отже, така діяльність потребує постійного вивчення щодо змін у суспільному житті.

Мале підприємство є провідним сектором ринкової економіки, важливими складовими якої є існування, взаємопов'язаність та взаємодія малого, середнього та великого підприємства. Розвиток малого підприємства є одним із перспективних напрямів створення конкурентного ринкового середовища, зайнятості населення, а також сприяє створенню середнього класу населення.

На сьогодні досить актуальним залишається питання аналізу та систематизації основних поглядів на поняття “бізнес” і “підприємство”, дослідження стадій розвитку, осмислення його ролі в економіці країни. Незважаючи на велику кількість наукових праць з цього питання, однозначного трактування цих понять досі не існує.

Відомими представниками етапу впровадження підприємства у сферу економіки є вчені Р. Кантільйон [1], А. Сміт [2], Ж-Б. Сей, А.

Маршал. Чималий внесок у розвиток теорії підприємництва зробив вчений – економіст Й. Шумпетер [3], який спрямував діяльність підприємця у новому напрямку.

У вітчизняній економічній літературі активне вивчення категорії “підприємництво” відбулося після оголошення незалежності держави і до 1991 р. в економічних словниках це поняття взагалі було відсутнє. Тематика є актуальною, її проблемами займалися багато науковців, зокрема, А.Бусигін [4], З. Варналій [5], Л.Воротіна [6], В. Геєць та інші.

Завдання проведеного нами дослідження – вивчення та розкриття генезису теорії підприємництва та малого бізнесу через призму економічних вчень; визначити відмінне та спільне між поняттями “бізнес” і “підприємництво”.

Скласти уявлення про підприємництво як про певну економічну категорію або напрямок власної самореалізації до недавніх часів практично унеможлиблювалось. Та зі зміною економічних, соціальних та політичних умов, направлених на ринкові перетворення, суттєво змінилося відношення до цього поняття. Отже, для розкриття сутності малого підприємництва потрібно розкрити сутність терміну «підприємництво», який є ключовим у даному понятті.

У законодавчій базі України є конкретне визначення поняття “підприємництво”, проте більшість вчених не погоджуються з таким визначенням, адже вважають що воно не повністю розкриває це поняття. Саме тому кожен із вітчизняних науковців, які розглядали теорію розвитку підприємництва, пропонують свої визначення даного терміна. До сьогодні ця теорія все ще залишається до кінця не визначеною і це дає змогу наступним дослідникам й надалі вивчати феномен підприємництва. Проаналізовано теоретичні підходи до визначення понять “бізнес” і “підприємництво”, погляди вітчизняних та зарубіжних науковців на історію виникнення цього явища.

Підприємницька діяльність належить до сфер, які постійно розвиваються та вдосконалюються у процесі розвитку суспільства, його науково-технічного прогресу. Отже, така діяльність потребує постійного вивчення щодо змін у суспільному житті.

У економічній літературі поняття “підприємець (із фр. Entrepreneur)” вперше з’явилося у Всезагальному словнику комерції (1723 р., Париж), де малась на увазі людина, що бере на себе зобов’язання з виробництва або будівництва об’єкта [7, с. 95].

Суть підприємництва, в історії економічної думки, як господарської діяльності, направленої на отримання доходу, розглядав англійський економіст, банкір, демограф Річард Кантільон (Richard Cantillon). У своїй роботі “Нариси про природу торгівлі загалом (Очерк о природе торговли вообще) 1755 р.” Р. Кантільон розмишляє про багатство та його розподілі, детально описує теорію грошового обороту, особливо виділяє

найголовнішу роль підприємців [8]. Вивчивши господарську роль підприємців, він прийшов до висновку, що саме ця категорія людей є “головним двигуном економіки” та визначив підприємництво як економічну функцію особливого роду та підкреслював елемент ризику, який є невід’ємною його складовою. Р. Кантильйон стверджував, що підприємництво - це міст між суспільством у цілому та орієнтація на отримання прибутку інструментами, заснованими для отримання вигоди та задоволення найбільшою мірою економічних потреб суспільства [9].

Важливим етапом осмислення суті підприємництва стали роботи Ж.-Б. Сея, в яких підприємець визначається як людина, яка організовує інших людей в рамках виробничої одиниці [10, с. 131].

У своїх дослідженнях К. Маркс проявив інтерес до організаційно-творчих компонентів підприємництва як до умов масової соціальної творчості взагалі [5, с. 223].

А. Маршалл ототожнював підприємництво з менеджментом. У фундаментальній праці “Принципи економік” (1890 р.) А. Маршалл особливо наголосив на інноваційному моменті та активній ролі самого підприємця у застосуванні нових машин і технологічних процесів [11, с. 11].

Велику роль у розробці теорії підприємництва відіграв німецький соціолог, економіст М. Вебер. У праці “Протестантська етика і дух капіталізму” (1905 р.) він створив “ідеальний тип” підприємця з “яскраво вираженими етичними рисами”. М. Вебер висунув думку, що підприємницька діяльність – це втілення раціональності (під раціональністю він розумів ефективність, одержання максимальної вигоди від використання вкладених коштів і зусиль тощо). А в основі підприємництва лежить раціональна етика протестантизму, а світогляд, моральність впливають на діяльність підприємця [12, с. 13].

Справжнім переломом у дослідженні явища підприємництва стали наукові погляди айстро-американського економіста та соціолога Йозефа Шумпетера. Які було викладено у його праці “Теорія економічного розвитку” (1912р.) За Й. Шумпетером, бути підприємцем – це “означає, робити не те, що роблять інші” [13, с.199]. Підприємницьку функцію він ототожнював із функцією економічного лідерства і новаторством. Й. Шумпетер постійно підкреслював, що головне у підприємстві – інноваційна діяльність, а підприємець є творцем інновацій [1, с. 150-151].

Сучасні дослідження підприємництва опираються, в основному, на ідеї економіста і соціолога Й. Шумпетера, які базуються на наступних основних засадах:

– змістом підприємництва є “здійснення нових комбінацій” факторів виробництва та обігу або різні нововведення;

– підприємництво є універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи та поєднується з виконанням інших видів діяльності (управлінням, науковими розробками, маркетингом);

– підприємництво є функцією господарсько-політичного середовища, яке визначає його можливості, типи, мотивації [15, с. 26].

Австрійський економіст Л. Мізес наголошував, що економічну діяльність здійснюють підприємці, які прагнуть краще задовольнити споживачів, щоб здобути максимальний прибуток [11].

Л. Мізес вважав, що "Підприємець – це завжди спекулянт. Це людина, яка має справу з невизначеними обставинами майбутнього. Успіх підприємця чи невдача залежать від точності передбачення невизначених подій. Якщо він не зможе зрозуміти, чого варто очікувати, то він приречений. Єдиним джерелом, з якого виникає підприємницький дохід, є його здатність краще, ніж інші, прогнозувати майбутній попит споживачів" [16, с. 274]. Такі основні поняття вбачав дослідник у діяльності підприємця та заклав фундамент для вивчення теорії підприємництва свої учням.

Представник німецької класичної школи ХІХ ст. Й. фон Тьонен вважав підприємницький дохід винагородою не лише за підприємницький ризик, а й за підприємницьке мистецтво. В основі підприємницького доходу він вбачав діяльність підприємця як новатора. І як новатор-винахідник підприємець отримував нагороду за цю функцію з економічного ефекту від застосування ним певного винаходу [17, с. 21-22]. Дохід підприємця, по Тьонену, пов'язаний не просто з ризиком, а з ризиком непередбачуваним, незліченим, від якого не можна застрахуватися [5, с. 224].

Погляди Й. фон Тьонена розвинув Ф. Найт. Він досконало дослідив такі категорії, як ризик і невизначеність, підкреслюючи різницю між ними. Ризик, за Ф. Найтом, являє собою об'єктивну вірогідність того, що те чи інше явище відбудеться і може бути визначене кількісно. Разом з тим, є невизначеність, яка означає, що дохід може бути отримано, однак вірогідність такої події неможливо виміряти і прорахувати [17, с. 271-276].

Дж. Кейнс (1936 р.) вважав, що для підприємця головними якостями мають бути: уміння співвіднести споживання і заощадження, здатність до ризику, дух активності, упевненість у перспективах тощо. А основними мотивами підприємницької діяльності є прагнення до кращого, до незалежності, бажання залишити спадкоємцям набуті блага [12 с. 13].

Дж. Макклелланд (1961 р.) висловлював думку про те, що підприємець – це енергійна людина, що діє в умовах помірному ризику. Досліджуючи феномен підприємництва у глобальному масштабі, американський економіст П. Друкер вирішив запропонувати своє бачення, яке, на його думку, найбільше розкривало б суть цього поняття. Керуючись твердженням Й. Шумпетера, П.Ф. Друкер вважав: "нововведення є особливим інструментом підприємців, засобом, за

допомогою якого вони і використовують зміни як сприятливу можливість для здійснення своїх задумів у сфері бізнесу та послуг. У завдання підприємців входить цілеспрямований пошук джерел нововведень, а також змін та їх ознак, що вказують на можливість досягнення успіху" [18, с. 48]. Тобто основний акцент учений спрямував на управлінські здібності підприємця, що спонукають його до ефективного використання інновацій у своїй діяльності та сформували четвертий етап розвитку підприємницької теорії.

На думку Ф. Хайєка, ринковий процес неможливо відділити від механізму конкуренції, в центрі якої – як процесу пошуку нового, що супроводжується невизначеністю результатів, – стоїть підприємець. Це не яка-небудь невизначена фігура, а скоріш, за визначенням Л. Мізеса, певна функція, яка відображає цілеспрямованість людини на знаходження та використання нових можливостей у виробництві, суспільстві й т. ін. [19, с. 11].

А. Шапіро (1975 р.) увів у теорію таке визначення: "Підприємець – це людина, що виявляє ініціативу, організує соціально-економічні механізми, діючи в умовах ризику, і несе повну відповідальність за можливу невдачу" [2].

На думку К. Веспера підприємець по-різному виглядає в очах економіста, психолога, інших підприємців і політиків.

Р. Хізрич, вивчаючи підприємництво як економічну категорію, вважав, що підприємництво – процес створення чогось нового, що має вартість, а підприємець – людина, що витрачає весь свій час і сили, бере на себе весь фінансовий, психологічний і соціальний ризик, одержуючи в нагороду гроші і задоволення досягнутими результатами [20].

У своїх дослідженнях М. Алле (1988 р.) вивчав роль підприємництва та дійшов висновку, що підприємець-особа, яка відіграє провідну роль у ринковій організації господарства [12, с. 13].

Сучасні західні економісти пов'язують підприємництво насамперед з інноваціями, пошуком та використанням нових можливостей. Так, зокрема, Б. Дж. Долан та Д. Ліндсей під підприємництвом розуміють "... процес пошуку нових можливостей, використання нових технологій і нових сфер вкладання капіталу, подолання старих стереотипів та меж". Разом з тим, автори зазначають, що визначати підприємництво як четвертий вектор виробництва не зовсім правомірно. "На відміну від праці, капіталу та природних ресурсів, підприємництво невідчутне (непомітне) і невимірне..." Ми не можемо вести мову про ціну "одиниці підприємництва", такої одиниці немає. Також, на відміну від людських ресурсів, які старіють, машин, які зношуються, та природних ресурсів, які можуть бути вичерпані, винаходи та відкриття підприємців не витрачаються в міру використання. Тому більш зручно вважати підприємництво процесом пошуку найкращого шляху поєднання трьох

основних факторів виробництва, ніж вважати його окремим четвертим самостійним фактором" [5, с. 13-14].

Кемпбелл Р. Макконнелл та Стенлі Л. Брю підприємницькі здібності визначають як "... здібності людини використовувати певне поєднання ресурсів для виробництва товару, приймати послідовні рішення, створювати нововведення та йти на ризик" [21, с. 394].

Засновник провідної японської корпорації з виробництва електроніки "Омрон Електроніко" Кадзума Татеїсі вважає, що сьогодні підприємцем може бути найбільш обдарована мужня людина, яка швидко реагує на запити клієнтів, іде на розумний ризик, прагне одержувати прибуток у міру створення нових товарів і максимального задоволення всіх побажань споживача, включно з якістю товару, його вартістю і способом доставки, орієнтується тільки на інтереси служіння суспільству [22].

Зазначені концепції відбивають різні періоди в історії світової економіки та основні соціальні, економічні й політичні зміни. Вони визначають широкий діапазон визначення підприємництва.

На основі попередніх поглядів науковців А. Бусигін (1997 р.) стверджував, що підприємництво – це особлива форма економічної активності (під якою ми розуміємо доцільну діяльність, спрямовану на здобуття прибутку), яка базується на самостійній ініціативі, відповідальності та інноваційній підприємницькій ідеї [22, с. 62].

Професор Л. Воротіна зазначає, підприємництвом вважається не будь-яка діяльність виробника, банкіра, працівника торгівлі, сфери послуг, а лише діяльність власника, який самостійно розпочинає і здійснює (чи із залученням найманої робочої сили) виробництво, надання послуг, торгівлю тощо. Крім того, на її думку, головними умовами здійснення підприємництва мають бути по-перше, приватна автономність підприємця, тобто його повна економічна і господарська свобода у виборі сфери, методів, часу, місця здійснення підприємницької діяльності; по-друге, повна відповідальність підприємця за економічні, екологічні та соціальні наслідки своєї діяльності й пов'язаний із нею ризик; по-третє, власна орієнтація на комерційний успіх, на одержання прибутку [23, с. 40].

У вітчизняній економічній літературі категорія "підприємництво" до 1991 р. не висвітлювалась, а в економічних словниках це поняття взагалі було відсутнє. В тоталітарній системі господарювання цей термін сприймався як один із атрибутів капіталістичної економіки, що допомагає досягати максимальної додаткової вартості. Відносини підприємництва трактувались як експлуаторські. Тому в Україні підприємницька діяльність заборонялась законодавством і вважалась кримінальною справою.

Поряд з терміном "мале підприємництво" часто використовують як синонім або тотожний термін "малий бізнес". Хоча в багатьох дослідженнях ці терміни відрізняються. Для західної економічної

літератури більш притаманне поняття “малий бізнес”. В економічній літературі зустрічається більше тридцяти визначень даного терміну та немає єдиного стандартизованого визначення терміну “малий бізнес” [24].

Найбільш узагальнено визначення “мале підприємництво” та “малий бізнес” розкриваються українським вченим-економістом З. Варналієм. Згідно з його дослідженнями, поняття “мале підприємництво” – це самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу (надприбутку). Характеризуючи термін “малий бізнес” автор зазначає, що це діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) з метою одержання прибутку [14, с. 23, 25]. Дані визначення відрізняються одне від одного поняттям ризикованості, яке притаманне визначенню “мале підприємництво”. Отже, за З. Варналієм, поняття “малий бізнес” є більш широким ніж поняття “мале підприємництво”.

Поняття підприємництва, малого підприємництва та малого бізнесу розкриваються у сучасній економічній літературі та вітчизняному законодавстві. Так у економічній енциклопедії розкривається поняття малого бізнесу як “самостійне організаційно-правове господарське новаторство власників малих підприємств власним коштом і на власний ризик”. У Господарському кодексі поняття підприємництво визначається як “самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку”.

На законодавчому рівні поняття підприємства розкривається у Господарському кодексі України, де сформовано наступним чином: “Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності” [25, с. 59]. У залежності від певних критеріїв підприємства можуть бути великими, середніми, малими.

Виходячи з визначення економічної енциклопедії мале підприємство - організаційна структура, суб'єкт підприємницької діяльності (підприємство, організація, фірма) різного виробничого, комерційно-підприємницького профілю, незалежно від форм власності з невеликою кількістю працюючих [4]. Нині термін “мале підприємство” вилучений із законодавства.

У вітчизняній економічній літературі та законодавстві крім уже досліджених понять “малий бізнес”, “мале підприємництво”, “мале підприємство” існує поняття “суб'єкти малого підприємництва”.

Необхідно зазначити, що згідно з енциклопедичним визначенням суб'єктом в економіці є “фізична або юридична особа, що здійснює економічну, господарську діяльність (людина, сім'я, підприємець, підприємство, компанія, держава)”[4].

На підставі чинного законодавства й апробованого на практиці його застосування можна стверджувати, що підприємництвом є господарська діяльність, що характеризується економічною самостійністю, ініціативністю, систематичністю, інноваційністю, новаторським характером, здійснюється на власний ризик і під певну особисту майнову відповідальність; здійснюється з метою одержання прибутку (підприємницького доходу).

Враховуючи велику кількість проведених досліджень, існує певна неузгодженість та невизначеність між науковцями щодо основних понять і категорій підприємницької діяльності. Достатньо змістовне визначення “малого підприємництва” та “малого бізнесу” зроблено вітчизняним вченим З. Варналієм. На його думку, мале підприємництво – це самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу (надприбутку) [14, с. 23]. Водночас малий бізнес – це діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) з метою одержання прибутку. Практично це будь-яка діяльність зазначених суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу. Не обов'язково це має бути особливо ризикова та інноваційна діяльність на засадах повної економічної відповідальності [14, с. 25].

В. Кредісов підтримує точку зору З. Варналія та вважає, що доцільно розрізняти ці два поняття. “Мале підприємництво передбачає не просто відносно невеликі розміри підприємства та масштаби господарської діяльності, а й його обов'язкове базування на особливо ризикованій та інноваційній основі, на повній економічній відповідальності, на персоніфікованих і гнучких методах управління й організації відтворення з метою отримання максимального підприємницького прибутку з одиниці затраченого капіталу” [24, с. 7].

О. Довгальова та О. Балабенко зазначають: “Мале підприємництво – особлива форма економічної активності, що передбачає орієнтацію на досягнення комерційного успіху; інноваційний та ризиковий характер діяльності; перспективність спрямування на подальший розвиток, розширення масштабів і сфери діяльності; свободу та самостійність суб'єктів у прийнятті управлінських рішень та здійсненні бізнесу; майнову відповідальність підприємця за результати господарювання; постійний характер господарської діяльності, укладання регулярних, а не одноразових угод” [25, с. 14]. І вони теж погоджуються з тим, що

діяльність малого бізнесу не обов'язково має бути ризикова та інноваційна [25, с. 15].

На сьогодні як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі не існує загальноприйнятого та чіткого визначення цих понять – “підприємництво” та “бізнес”. У більшості випадків сутність підприємництва замінюється метою підприємницької діяльності. У тлумачному словнику економічних термінів “бізнес” визначається як самостійна економічна діяльність, що здійснюється на свій ризик, та спрямована на систематичне отримання прибутку від використання майна та/або нематеріальними активами, продажу товарів, виконання робіт або надання послуг особами, зареєстрованими у цієї якості у встановленому законом порядку [13].

У законодавстві України в офіційних нормативно-правових документах не визначено поняття “малий бізнес”, але є поняття “мале підприємництво”, тобто в Україні ці поняття законодавчо ототожнюються.

У законодавчій базі України є конкретне визначення терміна “підприємництво”, але більшість українських науковців не погоджуються з таким баченням, адже вважають його таким, що не повністю розкриває це поняття. Саме тому українські вчені, які розглядали теорію підприємництва, пропонують свої визначення терміна. Проте на сьогодні ця теорія все ще залишається не сформульованою до кінця, що дає змогу наступним дослідникам й надалі вивчати феномен підприємництва.

Більшість сучасних науковців ототожнюють поняття “бізнес” і “підприємництво”, але деякі вважають, що підприємництво є ширшим поняттям, яке включає в себе і поняття “бізнес”, а інші, навпаки, наголошують на тому, що бізнес є більш ширшим поняттям, яке включає і підприємницьку діяльність, і взаємовідносини, що виникають у цій сфері. На нашу думку, поняття “бізнес” і “підприємництво” можна вважати тотожними. Для західної економічної літератури більш притаманне поняття “бізнес”.

Список використаних джерел

1. Cantillon Richard. *Essay on the Nature of Commerce in General*. – 1755.
2. Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. – М.: Соцэкгиз, 1962. – С. 332.
3. Шумпетер Й. *Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры)*. – М.: Прогресс, 1982. – С. 199.
4. Бусыгин А.В. *Предпринимательство: учебн. (3-е изд.) / А.В.Бусыгин*. – М.: Дело, 2001.
5. Варналій З.С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики*. – 4-те вид. стер. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2008. – 302 с.
6. Воротіна Л.І. *Розвиток підприємництва в економіці України // Вісник Київського університету. Економіка*. – Вип. 1. – К., 1994. – С. 40.
7. Багиев Г.Л. *Организация предпринимательской деятельности: учебн. пособ. / Багиев Г.Л., Асаул А.Н.* – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.

8. Підприємництво / За ред. В.А. Подсолонко, А.Ф.Процай Рецензенти. А.М. Клейменов, А.І. Руденко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 616 с.
9. Економічна енциклопедія. Електронний ресурс. Режим доступу <http://slovopectia.org.ua/38/53404/381461.html>
10. Гой І.В. Основи підприємництва. / Гой І.В. – Електронний ресурс. Режим доступу: http://lubbook.net/book_239_glava_2_Tema_1._P%D1%96dpr%D1%94mni%D1%81tvo_ja_k_.html
11. Knight F.H. Risk, uncerainty and profit. – N. Y., 1921. – P. 271-276.
12. Історія економічних учень : навч. посібн. / [В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай, П. М. Леоненко, А. П. Нестеренко]. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
13. Поняття і сутність підприємництва [Електронний ресурс] / Л.М.Васільєва. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vddau/2010_1/pdf/38.pdf
14. Васільєва, Л. М. Поняття і сутність підприємництва [Електронний ресурс] / Л. М. Васільєва. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vddau/2010_1/pdf/38.pdf
15. Попова В.В. Організаційно-економічний механізм управління розвитком національної макросистеми: архітектоніка та методологія статистичного оцінювання: [монографія] / Валентина Вікторівна Попова. – К.: ВПД «Формат», 2008. – 488 с.
16. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по политической теории / Л. Мизес. – М. : ОАО НПО Экономика, 2000. – 670 с.
17. Еремякина Н. Экономическое учение Дж.Б. Кларка [Електронний ресурс] / Н. Еремякина. – Режим доступу: http://www.elib.org.ua/economics/ua_readme.php?subaction=showfull&id=1163490508&archive=1261143507&start_from=&ucat=23&category=23
18. Кредісов В.А. Підприємництво – вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою : монографія / В.А. Кредісов. – К. : Вид-во "Знання" України, 2003. – 327 с.
19. Кошелева Т.Н. Сущность и значение малого предпринимательства [Електронний ресурс] / Т.Н. Кошелева. – Режим доступу: http://www.terrahumana.ru/arhiv/09_03/09_03_03.pdf
20. Юськова Н. Психологічний портрет успішного підприємця [Електронний ресурс] / Н. Юськова. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vkib/2010_1/Uskova.html/
21. Історія економічних вчень / В.С. Автономсиз, О.І. Ананьїн, С.А. Афонією Електронний ресурс. Режим доступу: <http://epi.cc.ua/istoriya-ekonomicheskikh-ucheni.html>
22. Варналій З.С. Законодавче забезпечення розвитку підприємництва в Україні: проблеми та перспективи / Варналій З.С. – Підприємництво: і право: Зб. наук. праць. – К.: Ін-т приват. права і підприємництва АПрН України, 1998. – С. 59.
23. Герасименко С.С. Статистика: підручник / Герасименко С.С. – К.: КНЕУ, 2000. – 467 с. – ISBN 966-574-135-7.
24. Довгальова О. В. Управління малим бізнесом: підручник / О. В. Довгальова, О. В. Балабенко: Донбас. нац. акад. буд-ва і архіт. – Макіївка; Донецьк: Цифрова типографія, 2011. – 298 с.
25. Варналій З.С. законодавче забезпечення розвитку підприємництва в Україні: проблеми та перспективи // Підприємництво: і право: Зб. наук. праць. – К.: Ін-т приват. права і підприємництва АПрН України, 1998. – С. 59.

СТАТИСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ БІЗНЕСОМ В УКРАЇНІ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

Т.М. Іванова, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
e-mail: ivanova_feo@ukr.net

Р.В. Ільєнко, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
e-mail: avushka@ukr.net

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» одним з пріоритетних напрямків визначено дерегуляцію та розвиток підприємництва, які передбачають створення сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату шляхом приведення у відповідність державного регулювання вимогам ринкових відносин, зміни середовища для ведення бізнесу та формування чітких та прозорих його правил. Уніфікованого механізму впровадження секторальних реформ на рівні регіонів не існує. Саме тому реформи потребують врахування специфіки регіону: його географічного розташування, ресурсного забезпечення, статевовікового складу трудових ресурсів, підприємницького потенціалу.

Розвиток та управління економічною активністю та ефективністю підприємств малого бізнесу потребують відповідного статистичного забезпечення про потенціал, діяльність, результати діяльності та фінансовий стан малого бізнесу та підприємців до та після проведення відповідних державних програм його підтримки.

Вагомий внесок у розвиток методологічних засад статистичного забезпечення управління діяльністю підприємництва зробили такі вчені, як О. Васечко, О. Гончар, В. Гусєв, І. Книщенко, Л. Калініченко, Н. Ковтун, О. Образцова, М. Пугачова, О. Чуприна, Ю. Цал-Цалко, М. Шехова.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Проведений аналіз існуючих методологічних підходів щодо статистичного забезпечення управління малим бізнесом за окремими регіонами та видами економічної діяльності, залишаються недостатньо вивченими та потребують подальшого розвитку й вдосконалення.

Метою дослідження виступають методологічні засади статистичного забезпечення управління підприємствами малого бізнесу в рамках стратегічного пріоритету України на шляху до євроінтеграції.

Реформування та управління потенціалом та розвитком малих підприємств, а також підтримка в рамках виконання державних програм розвитку малого та середнього бізнесу потребують розробки відповідного статистичного забезпечення. Визначення змісту статистичних показників, які характеризують потенціал та діяльність малого бізнесу, а також методів їхнього опрацювання, називають розробленням методології.

Основними етапами методології статистичного вивчення малих підприємств та підприємців є:

1. Ідентифікація явищ і процесів, що підлягають статистичному вивченню та формулювання цілей розрахунку конкретних показників (юридичні особи, які згідно з чинним законодавством є суб'єктами малого підприємництва).

2. Визначення змісту показників.

3. Визначення методів оцінювання окремих показників.

4. Визначення основних класифікацій, що використовуються для розподілу досліджуваних явищ на однорідні групи на основі обраних критеріїв (адміністративно – територіальні одиниці та види економічної діяльності).

5. Процедури оброблення даних з метою отримання узагальнюючих показників.

До основних завдань статистичного дослідження діяльності підприємств малого бізнесу належать [1, с. 10]:

– розроблення та вдосконалення системи показників про стан, розвиток та ефективність діяльності суб'єктів малого бізнесу;

– організацію системи збору, оброблення, аналізу та використання статистичної інформації щодо малого бізнесу в Україні та її регіонах за видами економічної діяльності на основі проведення вибіркового спостережень у сфері підприємницької діяльності;

– вдосконалення системи інформаційного забезпечення статистичного аналізу діяльності суб'єктів малого бізнесу на основі звітно-статистичної документації статистичних спостережень;

– забезпечення надійності та об'єктивності статистичної інформації про діяльність підприємств малого бізнесу;

– забезпечення доступності, відкритості, збереження та захисту статистичної інформації щодо суб'єктів малого бізнесу.

Оскільки до малого бізнесу належать і підприємці, тобто фізичні особи – суб'єкти малого підприємництва, то до завдань статистичного спостереження цього сектору можна віднести:

1. Розроблення методології та інструментарію програмно-методологічних питань (форм статистичного спостереження, інструкцій щодо їх заповнення) для організації та проведення статистичного спостереження (моніторингу) за підприємцями.

2. Впровадження в статистичну практику спостереження за підприємцями методів вибіркового спостереження, постійне вдосконалення його програм та методології.

3. Вдосконалення організації та методології проведення перепису підприємців.

4. Формування генеральної сукупності об'єктів статистичного спостереження, що включає всіх зареєстрованих підприємців – фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва.

5. Створення інформаційної бази для уточнення та дорозрахунків діяльності підприємців.

6. Розроблення системи показників, яка характеризує діяльність підприємців за видами економічної діяльності та адміністративно-територіальними одиницями.

7. Виявлення ресурсного потенціалу підприємців та оцінка результативності його використання.

На сьогодні статистичне спостереження за діяльністю підприємців – фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва не проводиться. Державна служба статистики та її регіональні управління отримують обмежену статистичну інформацію із джерел Державної податкової адміністрації. Початок організації регулярного спостереження за підприємцями – фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності повинно покласти проведення суцільного статистичного спостереження за їх діяльністю. Метою такого спостереження мають бути:

- отримання відомостей про чисельність зареєстрованих підприємців, їх структуру та показники економічної діяльності;
- оцінка їх ресурсних можливостей;
- визначення кола фактично працюючих суб'єктів в цьому секторі малого бізнесу;
- формування генеральної сукупності підприємців, яка буде використовуватися для організації вибіркового спостережень.

В основу розроблення системи статистичного забезпечення управління малим бізнесом, як системи, на різних рівнях його здійснення, можна покласти теоретико-методологічні положення статистичного дослідження діяльності підприємств малого бізнесу як регіону, так і держави.

Порядок формування системи статистичного забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу характеризує структуру та послідовність дій, які спрямовані на використання результатів статистичного аналізу, а саме:

1. Визначення напряму та мети управління діяльністю малих підприємств та підприємців залежно від рівня його здійснення (держава, області, регіони).

2. Окреслення принципів та завдань статистичного дослідження діяльності підприємств малого бізнесу.

3. Побудова системи статистичних показників діяльності малих підприємств та підприємців (за відповідними блоками).

4. Дослідження інформаційного забезпечення статистичного аналізу діяльності малих підприємств (ЄДРПОУ, РСО, звітність, анкети, опитувальні листи).

5. Визначення факторів, які визначають формування статистичних закономірностей діяльності малих підприємств та підприємців.

6. Групування діяльності малих підприємств та підприємців у територіальному розрізі та за видами економічної діяльності.

7. Проведення аналізу стану, структури та взаємозв'язків діяльності малих підприємств та підприємців.

8. Оцінювання ефективності діяльності малих підприємств на різних рівнях.

9. Ухвалення управлінського рішення щодо діяльності малих підприємств.

10. Оцінювання ефективності управлінського рішення на проміжку часу.

Статистичне забезпечення управління діяльністю малих підприємств та підприємців повинно бути побудовано на принципах системного підходу, який необхідно проводити за такими етапами:

1. Підготовчий: визначення проблемних питань (напрямів дослідження), що потребують вирішення у статистичному дослідженні діяльності підприємств малого бізнесу, формулювання мети та завдань дослідження, які передбачають: окреслення кола проблемних питань, що необхідно дослідити, конкретизувати цілі дослідження, відповідно з якими проводиться вивчення поставлених проблем, а також проаналізувати зовнішні прояви малого бізнесу, як системи, в межах окресленої проблеми.

2. Методологічний: визначення об'єкта статистичного дослідження малого бізнесу, одиниці спостереження та сукупності, визначення обсягу статистичної сукупності, складання програми статистичного спостереження (перелік ознак одиниць сукупності, розробка інструментарію, визначення виду та способу обстеження).

3. Методично-організаційний: вибір методів та прийомів дослідження, побудова системи показників, що характеризує діяльність малих підприємств та підприємців, за допомогою якої можна проводити статистичний аналіз їхньої діяльності, розроблення відповідної форми статистичного спостереження досліджуваного процесу з метою збору необхідних даних.

4. Аналітично-прогнозний: проведення статистичного спостереження, аналіз його результатів з метою характеристики взаємозв'язків і закономірностей, моделювання та прогнозування, оформлення та представлення результатів дослідження у вигляді аналітичних доповідей, за допомогою графіків, таблиць з метою підтримки та ефективного управління підприємствами малого бізнесу на державному та регіональному рівнях.

Основним інструментом статистичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів малого підприємництва є організація вибіркового спостережень. Відповідно до Закону України «Про державну статистику»:

«статистичне спостереження – це планомірний, науково-організований процес збирання даних щодо масових явищ та процесів, які відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя України та її регіонів, шляхом їх реєстрації за спеціальною програмою, розробленою на основі статистичної методології» [4]. Відповідно, «статистична методологія – сукупність науково обґрунтованих способів, правил і методів статистичного вивчення масових соціально-економічних явищ і процесів, які встановлюють порядок збирання, опрацювання і аналізу статистичної інформації» [4]. Відповідно до Закону України «Про інформацію»: «статистична інформація – це офіційна державна інформація, яка характеризує масові явища і процеси, що відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя України та її регіонів» [5].

Статистичне спостереження за діяльністю малих підприємств, починаючи зі звітності за 2008 рік, має принципову відмінність у порівнянні з минулими роками за рахунок впровадження вибіркового методу спостереження за ф. № 1-підприємство (структурне обстеження).

Методологічні аспекти вибіркового структурного обстеження малих підприємств містяться у Методиці формування вибіркової сукупності звітуючих одиниць в обстеженні малих підприємств, затвердженій наказом Держкомстату від 13.08.2003 № 263 [2], та Методологічних положеннях щодо виявлення нетипових підприємств у вибіркового структурного обстеженні малих підприємств, затверджених наказом Держкомстату від 27.07.2007 № 278 [3].

За результатами вибіркового структурного обстеження, починаючи з 2008 року, органи Державної служби статистики отримують статистичну інформацію за такими показниками: кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення (замість показника «Кількість підприємств»), кількість працівників, фонд оплати праці, середньомісячна заробітна плата найманих працівників, обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), операційні витрати з реалізованої продукції (робіт, послуг), валові капітальні інвестиції та витрати на інформатизацію.

Основні методологічні складові збору, аналізу, поширення та оцінки якості даних вибіркового структурного обстеження малих підприємств є наступними:

1. Формування вибіркової сукупності звітних одиниць. Відібрані для проведення спостереження підприємства охоплюють майже усі види економічної діяльності за КВЕД та всі регіони України.

Для отримання репрезентативної вибірки формування вибіркової сукупності здійснюється шляхом стратифікованого пропорційного відбору. Зазначений відбір передбачає розбивку генеральної сукупності на страти (типові однорідні групи одиниць) за певними показниками, з наступним визначенням кількості одиниць вибіркової сукупності з кожної страти. При стратифікації використовувалися такі показники по підприємствах:

- основний вид економічної діяльності за КВЕД;
- кількість найманих працівників;
- територіальна належність.

2. Рівень участі малих підприємств в обстеженні. За вибірковою структурним спостереженням звітує близько 86,5% підприємств вибіркової сукупності. Серед основних причин невідповідей респондентів є відсутність у звітному році найманих працівників, а також реалізації продукції (послуг, робіт).

3. Поширення (екстраполяція) результатів вибіркового структурного обстеження малих підприємств на генеральну сукупність. Отримані під час вибіркового структурного спостереження результати по малих підприємствах поширюються на генеральну сукупність звітних одиниць, що передбачає одержання характеристик генеральної сукупності на основі характеристик вибіркової сукупності. Для екстраполяції вибірових даних застосовується спосіб прямого перерахунку.

4. Оцінка якості даних. Одним з основних показників, який використовується для оцінювання результатів вибіркового обстеження є «коефіцієнт варіації». За рівнем надійності оцінки показників розподіляються на п'ять категорій. Якщо коефіцієнт варіації вибірових оцінок показника не перевищує 5%, то показник відноситься до групи «А», тобто до групи показників з високим рівнем надійності, якщо більше 5%, але не перевищує 10% – до групи «Б» з достатнім рівнем надійності, якщо більше 10%, але не перевищує 15% – до групи «В» з задовільним рівнем надійності, якщо більше 15%, але не перевищує 25% – до групи «Г» з низьким рівнем надійності (дані придатні лише для якісного аналізу), більше 25% – до групи «Д» (дані мають незадовільний рівень надійності).

Таким чином, першим етапом статистичного дослідження, який дозволяє отримати статистичну інформацію, є статистичне спостереження. Від того, наскільки планомірно, науково-обґрунтовано, програмно-методологічно буде воно організовано і проведено, буде залежати ефективність та об'єктивність статистичного аналізу, який проводиться на основі статистичної інформації, зібраної в ході статистичного спостереження, а також статистичні висновки щодо основних взаємозв'язків та тенденцій розвитку діяльності суб'єктів малого бізнесу в Україні та її регіонах.

В системі сучасної державної статистики статистична інформація про діяльність малих підприємств в Україні формується як за вертикаллю – від мікрорівня (безпосередньо первинних джерел інформації) ці дані проходять через кілька каналів узагальнення (регіони, види економічної діяльності) до формування зведених показників макрорівня (загальногалузеві, загальнодержавні, регіональні), так і за горизонталлю – зібрані дані охоплюють різні сторони діяльності суб'єктів малого бізнесу (частка в економічному потенціалі, майновий стан, результати діяльності

та ін.), та є дуже важливими для розвитку та функціонування держави. Отримані у такий спосіб дані накопичуються на різних носіях та слугують основою ретроспективного і перспективного аналізу розвитку діяльності малих підприємств з метою розроблення відповідних державних програм розвитку малого бізнесу та усунення диспропорцій в регіонах та галузях.

Оскільки деякі специфічні аспекти діяльності підприємств малого бізнесу можуть цікавити тільки окремих користувачів, інтереси яких не може задовольнити централізована система державної служби статистики, то це вимагає організації спеціальних спостережень, які повинні проводити спеціалізовані державні та недержавні організації (центри соціальних і економічних досліджень, фірми, що спеціалізуються на маркетингових дослідженнях, наданні консалтингових, аудиторських послуг та ін.), щоб забезпечити об'єктивність і обґрунтованість прийняття управлінських рішень. При цьому система державної статистики повинна виступати інформаційною підсистемою забезпечення, яка надасть відповідне інформаційне супроводження. В такому випадку специфічні дослідження проводитимуться з використанням вже зібраної та обробленої статистичної інформації, що дозволить зекономити час та ресурси при проведенні таких спостережень.

З метою поліпшення якості даних про малі підприємства та підприємців Державна служба статистики має налагоджений міжвідомчий обмін відповідною інформацією, тобто адміністративними даними, зокрема з Державною податковою адміністрацією, яка надає інформацію про економічну активність малих підприємств, діяльність підприємців для забезпечення подальших розрахунків базових показників, які отримані за даними статистичних спостережень.

Потреба в отриманні інформації про діяльність підприємців постійно зростає. Між тим, їх діяльність оцінюється фрагментарно, що не дає можливість складання прогнозів їх розвитку та прийняття управлінських рішень на всіх рівнях. Інформаційне забезпечення статистичного вивчення підприємців обмежено існуючою системою збору інформації, оскільки органи державної статистики мають лише дані щодо кількості підприємців, середньої чисельності їх найманих працівників; обсягів виробленої та реалізованої ними продукції (робіт, послуг) у діючих цінах без ПДВ та акцизу. Дані формуються як по Україні в цілому, так і в розрізі регіонів та видів економічної діяльності.

Досвід країн з ринковою економікою свідчить про те, що методи поточного суцільного спостереження для малих підприємств та підприємців є неефективними. Для малих підприємств застосовуються вибіркові методи спостереження, для підприємців доцільно використовувати методи оцінок, що засновані на непрямих даних. Статистичне спостереження за малими підприємствами та підприємцями, за міжнародними рекомендаціями, доцільно проводити один раз в 5 – 10

років суцільних спостережень (переписів), між якими необхідно проводити періодичні вибіркові обстеження за різними напрямками.

На сьогодні інформаційні потоки, що характеризують складові малого бізнесу (малі підприємства та підприємців), не дозволяють проводити його комплексний статистичний аналіз. Основними причинами цього є:

- відсутність єдиного підходу до формування інформаційних потоків, які характеризують діяльність складових малого бізнесу на різних рівнях;
- невизначеність кола проблемних питань оцінки розвитку та ефективності функціонування малих підприємств та підприємців;
- недосконала структура та невпорядкованість інформаційних потоків;
- відсутність спрямованості інформаційного забезпечення на кінцевих користувачів та інші.

Органи державної служби статистики вивчають діяльність суб'єктів малого бізнесу України: малих підприємств та підприємців. Статистичну інформацію по малих підприємствах та підприємцям вони отримують з таких джерел, як:

- відомості про реєстрацію в єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України;
- відомості Реєстру статистичних одиниць;
- статистичні дані державних спостережень за формою 1-підприємство (коротка, річна) та іншими річними галузевими формами;
- фінансова звітність;
- дані Державної податкової адміністрації України (про фізичних осіб-підприємців);
- оцінки та розрахунки на підставі вищезазначеного.

Джерелами статистичної інформації щодо малих підприємств та підприємців в умовах розвитку інформаційних послуг виступають:

1. Первинні (оперативні) та статистичні дані, які органи державної служби статистики та її регіональні управління отримують в результаті спостережень за допомогою ведення реєстрів підприємств, запровадження статистичної звітності, а також проведення спеціально організованих спостережень.

2. Адміністративні дані (дані відомчої статистики), які отримують органи загальнодержавної та місцевої виконавчої влади, до сфери управління яких відносяться малі підприємства (у вивченні особливостей окремих видів діяльності – це відповідні галузеві міністерства, відомства, на міжгалузевому рівні – Міністерство фінансів, Міністерство економіки, Державна податкова адміністрація та інші).

3. Статистична інформація міжнародних організацій та інших країн світу, яку отримують в результаті проведення статистичних спостережень міжнародних організацій та статистичних служб інших країн.

4. Аналітична інформація, які представлена даними спеціалізованих державних та недержавних організацій (центрів соціальних та економічних досліджень, фірм, які спеціалізуються на маркетингових дослідженнях, наданні аудиторських послуг та інші). На основі вище зазначених даних проводяться відповідні оцінки та розрахунки з метою визначення основних тенденцій та розробки прогнозів.

У зв'язку з впровадженням вибіркового методу статистичного спостереження було змінено технологію обробки даних за ф. № 1-підприємництво (коротка, річна). Регіональні управління статистики збирають первинні звіти та довідник за вибірковою сукупністю за ф.№ 1-підприємництво (коротка, річна) та направляють ці дані у ГМУС у м. Києві, який передає їх у Державну службу статистики України. За цими даними Держслужба статистики формує зведення за розповсюдженими на генеральну сукупність даними та передає ці зведення через ГМУС у м. Києві в регіональні управління статистики.

Організаційною основою побудови системи показників підприємств малого бізнесу повинна стати структура інформаційних потоків, яка характеризує діяльність малих підприємств та підприємців на різних рівнях (державному, регіональному тощо). Вона дозволить побудувати узагальнену систему показників розвитку та ефективності функціонування підприємств малого бізнесу за регіонами та видами економічної діяльності. Окрім статистичної звітності як форми надання показників, існують ще форми фінансової звітності, адміністративні дані Державної податкової адміністрації України про підприємців.

З метою статистичного забезпечення управління малим бізнесом необхідно побудувати таку систему показників, яка б дозволяла за допомогою обмеженої первинної інформації якнайповніше відображати складові розвитку та ефективності функціонування підприємств малого бізнесу, а саме:

- оцінювати інтенсивність розвитку та ефективність функціонування підприємств малого бізнесу, визначати його внесок в економіку держави;

- проводити порівняльний аналіз розвитку та результатів діяльності малого бізнесу між регіонами та за видами економічної діяльності та з іншими типологічними групами суб'єктів підприємницької діяльності, у тому числі із середніми і великими підприємствами;

- виконувати міжнародні порівняння ролі сектора малого бізнесу в економічних системах інших держав.

При побудові системи показників підприємств малого бізнесу виникає проблема забезпечення їхнього порівняльного аналізу на

регіональних рівнях та за видами економічної діяльності, а також проведення міжнародних порівнянь. Саме тому необхідно привести системи статистичного та бухгалтерського обліку, звітності у відповідність до міжнародних стандартів.

Розробка системи показників про розвиток та ефективність діяльності підприємств малого бізнесу потребує побудови багаторівневої ієрархічної системи показників, яка буде включати такі підсистеми за регіонами та видами економічної діяльності:

1. Показники, що характеризують потенціал та розвиток малого підприємства та підприємців (бізнес – демографія).

2. Показники фінансово-господарської діяльності малих підприємств та підприємців.

3. Показники, що характеризують ефективність діяльності, які включають показники результатів діяльності та фінансовий стан малих підприємств.

Більшість зазначених показників міститься у статистичній та фінансовій звітності та дозволяє побудувати узагальнені системи показників. Організаційною основою для побудови системи показників повинні стати інформаційні потоки, що характеризують діяльність малих підприємств та підприємців відповідно на мікро- та макро- рівнях.

Існуюча система показників не враховує внесок малого бізнесу в макроекономічні показники та не оцінює ефективність його функціонування на різних рівнях і тому потребує вдосконалення.

Окрім статистичної та фінансової звітності, як форми подання показників, існують ще інші джерела даних, які надає Державна адміністрація України про фізичних осіб – підприємців, органи загальнодержавної та місцевої виконавчої влади, до сфери управління яких належать підприємства (галузеві міністерства та відомства, Міністерство фінансів, Міністерство економіки тощо).

З метою використання у статистичних цілях адміністративних даних, Державна служба статистики України налагоджує міжвідомчий обмін інформацією на підставі укладених угод з центральними органами, які передбачають надання інформації про економічну активність підприємств, діяльність фізичних осіб – підприємців для забезпечення можливості подальших розрахунків базових показників, отриманих за даними статистичних спостережень. Однак, якість, точність та оперативність такої інформації на регіональному рівні не завжди відповідає реальності (дані ДПА про фізичних осіб – підприємців, про активні малі підприємства).

Тому наявні показники, що характеризують діяльність малих підприємств, необхідно об'єднати у багаторівневу систему, яка дозволить розв'язувати конкретні завдання та оцінити відповідний рівень ефективності малого бізнесу та його вкладу в макроекономічні показники.

Тому, можна запропонувати виділення двох підсистем в системі показників ефективності діяльності підприємств малого бізнесу:

- перша – підсистема показників, що характеризує результати діяльності малих підприємств;

- друга – підсистема показників, що характеризує фінансовий стан малих підприємств.

Основна мета першої підсистеми показників – надати всебічну характеристику ресурсів підприємства та результативність їх використання.

Друга підсистема показників включає показники, які характеризують ефективність використання ресурсного потенціалу малих підприємств на різних рівнях. За допомогою цієї підсистеми можна оцінити ділову активність, фінансову стійкість та платоспроможність (ліквідність) підприємств малого бізнесу.

Така статистична система показників дозволить побудувати багаторівневу модель ефективності діяльності малих підприємств на мікрорівні та макрорівні, у розрізі регіонів та видів економічної діяльності.

На нашу думку, слід зазначити, що для проведення аналізу розвитку та ефективності функціонування підприємств малого бізнесу в регіоні необхідно також мати додаткову інформацію, яка не може бути представлена в статистичній звітності суб'єктів малого бізнесу.

Користувачів статистичної інформації на всіх рівнях цікавить не стільки первинні дані, скільки певним чином опрацьована інформація, яку слід надавати у зручній для сприйняття формі. Тобто, користувачі для прийняття відповідних їхньої компетенції управлінських рішень, мають потребу саме в аналітичній інформації – оцінки та розрахунки (аналіз основних тенденцій, розробка прогнозів). Таким чином, статистичне дослідження діяльності суб'єктів малого бізнесу проводиться на базі інформаційної системи Державної служби статистики, а також на основі аналітичних висновків, які є результатом спеціальних досліджень, які проводяться як спеціалізованими державними, так і недержавними установами.

Висновки. З метою вдосконалення статистичного та методичного забезпечення управління розвитком та ефективністю діяльності малих підприємств регіону та держави в цілому необхідно:

- вдосконалити перелік та методологію досліджуваних показників в розрізі адміністративно-територіального поділу України;

- створити на центральному та регіональному рівнях бази даних первинних показників для забезпечення можливості проведення розрахунків та перерахунків для різних адміністративно-територіальних одиниць;

- з метою забезпечення зіставності даних у часовому вимірі розробити єдині методики збирання та узагальнення даних з урахуванням

досвіду інших країн, а також методологію перерахунку показників.

Ці заходи дадуть можливість для методологічно-об'єктивного використання даних статистики підприємств малого бізнесу з метою статистичного вивчення їх поточного стану, тенденцій та перспектив розвитку та розробки необхідних програм з регуляторної політики з боку держави.

Список використаних джерел

1. Матковський С.О., Гринькевич О.С., Сорочак О.З. Кравченко Л.І., Прокопович-Павлюк І.В. Статистика підприємств [Текст] / С.О. Матковського. – Львів: Світ, 2007. – 440 с. – ISBN 978-966-603-548-9.
2. Методика формування вибіркової сукупності звітуючих одиниць в обстеженні малих підприємств: наказ Державного комітету статистики України від 13.08.2003 №263.
3. Методологічні положення щодо виявлення нетипових підприємств у вибіркового структурному обстеженні малих підприємств: Наказ Державного комітету статистики України від 27.07.2007. №278. Текст. дані [Електронний ресурс] // Режим доступу до дж.: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=454-17>.
4. Про державну статистику: закон України від 17.09.1992 р. №2614-ХІІ: офіц. текст: за станом на 17.03.2006 р. Текст. дані [Електронний ресурс] // Режим доступу до дж.: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2614-12>. – Назва з екрана.
5. Про інформацію: закон України від 02.10.1992 р. №2657-ХІІ: офіц. текст: за станом на 22.07.2005 р. Текст. дані [Електронний ресурс] // Режим доступу до дж.: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2657-12>. – Назва з екрана.

К ВОПРОСУ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В. Немогай, канд. техн. наук, доцент экономики,

И.С. Напреев, канд. техн. наук

Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»,

г. Гомель, Республика Беларусь

e-mail: nis05@bk.ru

Основные элементы концепции «конкуренция-конкурентоспособность» являются в настоящее время одними из самых употребляемых на всех уровнях управления. Рассматриваемые понятия можно интерпретировать по-разному в зависимости от объекта, к которому оно относится. Конкурентоспособность можно рассматривать на уровне как национальной экономики и отраслей, так и предприятия. Конкурентоспособность каждого более высокого уровня определяется конкурентоспособностью ее составляющих. Управление конкурентоспособностью как процессом на всех уровнях достигается использованием системного подхода, механизмом обеспечения которого является система конкурентоспособности ($СК_{cn}$). В [1] разработана общая структура $СК_{cn}$ предприятия, которая состоит из двух блоков (частей):

первого – внешнего окружения (вход, выход, обратная связь и связь с внешней средой); второго – внутреннего содержания (чёрного ящика) включающего пять подсистем (научного сопровождения, целевой, обеспечивающей, управляемой и управляющей).

Цель настоящей работы – детализация деятельности $СК_{сн}$ применительно к оценке конкурентоспособности отдельного предприятия в современных рыночных условиях.

Основное назначение $СК_{сн}$ – обеспечение конкурентоспособности продукции (товара, услуги) и самого предприятия в настоящем и будущем. Оценка конкурентоспособности предприятия направлена на оперативное выявление отклонений в $СК_{сн}$, их локализацию и минимизацию.

Для проведения оценки конкурентоспособности предприятия разработаны многочисленные методики, основывающиеся на различных подходах и показателях для ее расчета. Но в настоящее время даже на уровне отраслей, объединяющих однотипные предприятия, нет общепринятой методики оценки конкурентоспособности предприятий, что создает значительные трудности, как при сравнении их уровней, так и при разработке направлений повышения конкурентоспособности.

Конкурентоспособность предприятия (организации) можно определить:

1) методами формализации факторов (показателей), определяющих конкурентоспособность предприятия (подробно рассмотрено в [2]; 2) матричными методами; 3) методом конкурентоспособности выпускаемых товаров; 4) методом конкурентоспособности товаров и конкурентного потенциала; 5) методом конкурентоспособности товаров и конкурентного потенциала с учетом влияния внешних факторов.

Оценка конкурентоспособности предприятия матричными методами

Оценка конкурентоспособности предприятия матричными методами основана на выявлении внешних и внутренних факторов конкурентоспособности предприятия и определенной зоны его хозяйствования (сегмента на рынке), на котором предприятие имеет или хочет получить конкурентные преимущества. Основные этапы (шаги) определения зон хозяйствования предприятия на рынке, следующие.

Шаг 1. Изучение потребностей рынка, выбор технологий с целью удовлетворения потребностей, анализ типов клиентов. При этом различные категории клиентов и товары для удовлетворения потребностей рассматриваются как различные зоны хозяйствования.

Шаг 2. Определение географии потребностей при сегментации рынка.

Шаг 3. Стратегический анализ перспектив предприятия в каждой зоне хозяйствования, зависящих от возможностей роста спроса, рентабельности активов, экономических, технологических и социально-политических факторов.

Шаг 4. Выявление зависимости перспектив роста спроса от фаз развития спроса (начальная фаза роста, бум, насыщение объема рынка, покупательская активность, торговые и нормативно-технические барьеры при вхождении на рынок).

Шаг 5. Определение перспектив предприятия в зависимости от конкурентного статуса (стратегия, инвестиции, менеджмент и особенности конкурентов в данной хозяйственной области).

Наиболее известным методом определения конкурентоспособности предприятия является матрица Бостонской консалтинговой группы (БКГ) «доля рынка – темпы роста продаж» [2], которая используется для определения зон хозяйствования мультитоварного предприятия и в конечном итоге – его конкурентоспособности (рис. 1).

Матрица позволяет принимать следующие варианты решений по повышению конкурентных позиций предприятия на рынке:

1) оберегать и укреплять сектор «звезды – ☆»; 2) избавляться от «собак – X»; 3) осуществлять жесткий финансовый контроль использования прибыли в секторе «дойные коровы – \$», обновлять товарный ассортимент; 4) осуществлять инвестиции в секторе «трудные дети – ?» при гарантии превращения «трудных детей» в «звезды»; 5) распределять финансовые ресурсы между зонами хозяйствования с учетом обеспечения их стратегического развития.



Рис. 1. Матрица Бостонской консалтинговой группы (БКГ) для определения конкурентоспособности предприятия

Зоны хозяйствования предприятия на рынке определяются не только взаимодействием «доли рынка и темпов роста продаж», но и стадиями жизненного цикла товара (рис. 2).

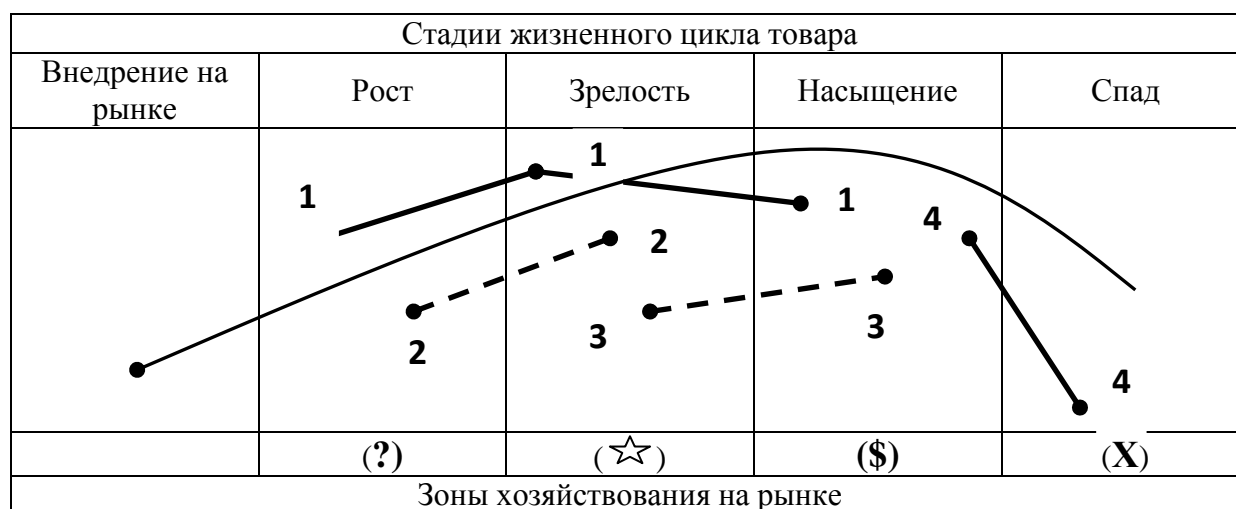


Рис. 2. Динамика зон хозяйствования предприятия на рынке в зависимости от стадий жизненного цикла товара

Выбор товарной политики предприятия производится на основе анализа взаимосвязей зон хозяйствования (для мультипродуктового предприятия). Рассматриваются следующие варианты.

Вариант 1. Комбинация товаров типа «трудные дети», «звезды» и «дойные коровы» – это оптимальный вариант, который обеспечивает долгосрочный рост сбыта, прибыли и умеренную рентабельность продаж. Вариант 2. Комбинация товаров типа «трудные дети» и «звезды» – положительный вариант, но рискованный, так как характеризуется неустойчивостью рентабельности продаж. Вариант 3. Комбинация товаров типа «дойные коровы» и «звезды» обеспечивает хорошие текущие финансовые результаты, но при отсутствии новых товаров может лишить организацию перспективного развития. Вариант 4. Комбинация товаров типа «дойные коровы» и «собаки» ведет к снижению продаж и их рентабельности.

Другим употребляемым матричным методом определения конкурентоспособности предприятия является использование матрицы на основе оптимизации соотношения конкурентоспособности товаров и занимаемой предприятием доли на «конкретном рынке» (рис. 3). Матрица имеет благоприятные зоны хозяйствования, зоны риска и неблагоприятные зоны.

Благоприятные зоны в матрице – секторы $V_{дСК}$, $V_{дСрК}$, $Ср_{дСК}$. Это означает: конкурентоспособность предприятия здесь определяется способностью конкурировать по качеству товаров и его ценам (выражается

значительным удельным весом (долей) предприятия в данном секторе рынка, знанием рынка, конкурентов и потребителей, уровнем технологии производства; уровнем организации производства и труда). Неблагоприятные зоны (секторы $С_{р\text{д}}С_{л\text{К}}$, $Н_{\text{д}}С_{р\text{К}}$, $Н_{\text{д}}С_{л\text{К}}$) означают, что если предприятие не имеет потенциальных возможностей повысить свою конкурентоспособность, оно должно оставить этот рынок. Из зоны риска (секторы $В_{\text{д}}С_{л\text{К}}$, $С_{р\text{д}}С_{р\text{К}}$, $Н_{\text{д}}С_{\text{К}}$) предприятие по своей конкурентоспособности может выйти, если будут предприняты меры, которые позволят переместиться в благоприятные зоны по направлениям стрелок (см. рис. 1).

		Конкурентоспособность товара			
		Сильная	Средняя	Слабая	
Доля на рынке	Высокая	$\begin{matrix} + \\ V_{\text{д}}С_{\text{К}} \end{matrix}$	$\begin{matrix} + \\ V_{\text{д}}С_{р\text{К}} \end{matrix}$	$\begin{matrix} \leftarrow \\ V_{\text{д}}С_{л\text{К}} \end{matrix}$	+ благоприятная зона для конкурентоспособности
	Средняя	$\begin{matrix} + \\ С_{р\text{д}}С_{\text{К}} \end{matrix}$	$\begin{matrix} \uparrow \\ С_{р\text{д}}С_{р\text{К}} \\ \leftarrow \end{matrix}$	$\begin{matrix} - \\ С_{р\text{д}}С_{л\text{К}} \end{matrix}$	= Зона риска
	Низкая	$\begin{matrix} \uparrow \\ Н_{\text{д}}С_{\text{К}} \end{matrix}$	$\begin{matrix} - \\ Н_{\text{д}}С_{р\text{К}} \end{matrix}$	$\begin{matrix} - \\ Н_{\text{д}}С_{л\text{К}} \end{matrix}$	- неблагоприятная зона

Рис. 3. Матрица определения конкурентоспособности предприятия по оптимизации его доли на рынке и конкурентоспособности товара

Определение конкурентоспособности предприятия методом конкурентоспособности товаров

Метод определения конкурентоспособности предприятия ($K_{\text{сп}}^{\text{пр}}$) на основе оценки конкурентоспособности его товаров с учетом весомости их реализации на различных рынках предполагает осуществление расчета по формуле:

$$K_{\text{сп}}^{\text{пр}} = \sum_{i=1}^n \alpha_i \beta_j * K_{ij} \rightarrow 1 \quad (1)$$

где α_i – удельный вес i -го товара предприятия в объеме всех продаж за анализируемый период, доли единицы; β_j – показатель значимости рынка, на котором реализуются товары предприятия (например, рынки США, Японии, Канады и страны Евросоюза имеют значимость 1, внешние

рынки остальных стран – 0,7, внутренний рынок – 0,5); K_{ij} – конкурентоспособность i -го товара на j -м рынке [2].

Методом конкурентоспособности товара и конкурентного потенциала

Конкурентный потенциал предприятия характеризует его деятельность с точки зрения наличия внутренних и внешних конкурентных преимуществ, позволяющих предприятию обеспечивать создание конкурентоспособных товаров, как в настоящее время, так и в долгосрочном плане [1].

Алгоритм оценки конкурентоспособности предприятия приведен на рис. 4.

Конкурентоспособность предприятия определяется по следующей формуле:

$$K_{\text{сп}}^{\text{п}} = \lambda * K_{\text{Т сп}}^{\text{Т}} + (1 - \lambda) * K_{\text{от}}^{\text{пот}}, \quad (2)$$

где $K_{\text{сп}}^{\text{п}}$ – интегральный показатель конкурентоспособности товара; $K_{\text{от}}^{\text{пот}}$ – интегральный показатель конкурентного потенциала предприятия; λ – коэффициенты предпочтения (весомости) фактора.

Показатели конкурентоспособности товара ($K_{\text{Т сп}}^{\text{Т}}$) и конкурентного потенциала предприятия ($K_{\text{от}}^{\text{пот}}$) являются комплексными показателями, зависящими от факторов второго уровня. Каждый показатель второго уровня имеет свою ценность при преобразовании в показатель первого уровня. Показатели первого уровня по-разному значимы для показателя нулевого уровня – интегрального показателя конкурентоспособности предприятия, следовательно, они определяются с учетом их весомости (коэффициента предпочтения). Значение коэффициента предпочтения λ зависит от вида товара. Для высокотехнологичных, наукоемких, технически сложных товаров, требующих больших затрат на разработку и освоение производства, рекомендуется принимать $\lambda = 0,3-0,6$. Применительно к товарам средней сложности, имеющим средние затраты на разработку и сроки освоения – $\lambda = 0,6-0,7$. Для простых и дешевых товаров с низкой наукоемкостью и технологичностью, а также небольшой трудоемкостью – $\lambda = 0,7-1,0$. Когда производитель один, товар у него сверхсложный, например, единичный металлообрабатывающий центр, то $\lambda = 0$. В этом случае конкурентоспособность предприятия оценивается только по потенциалу, а товар должен строго соответствовать техническому заданию.

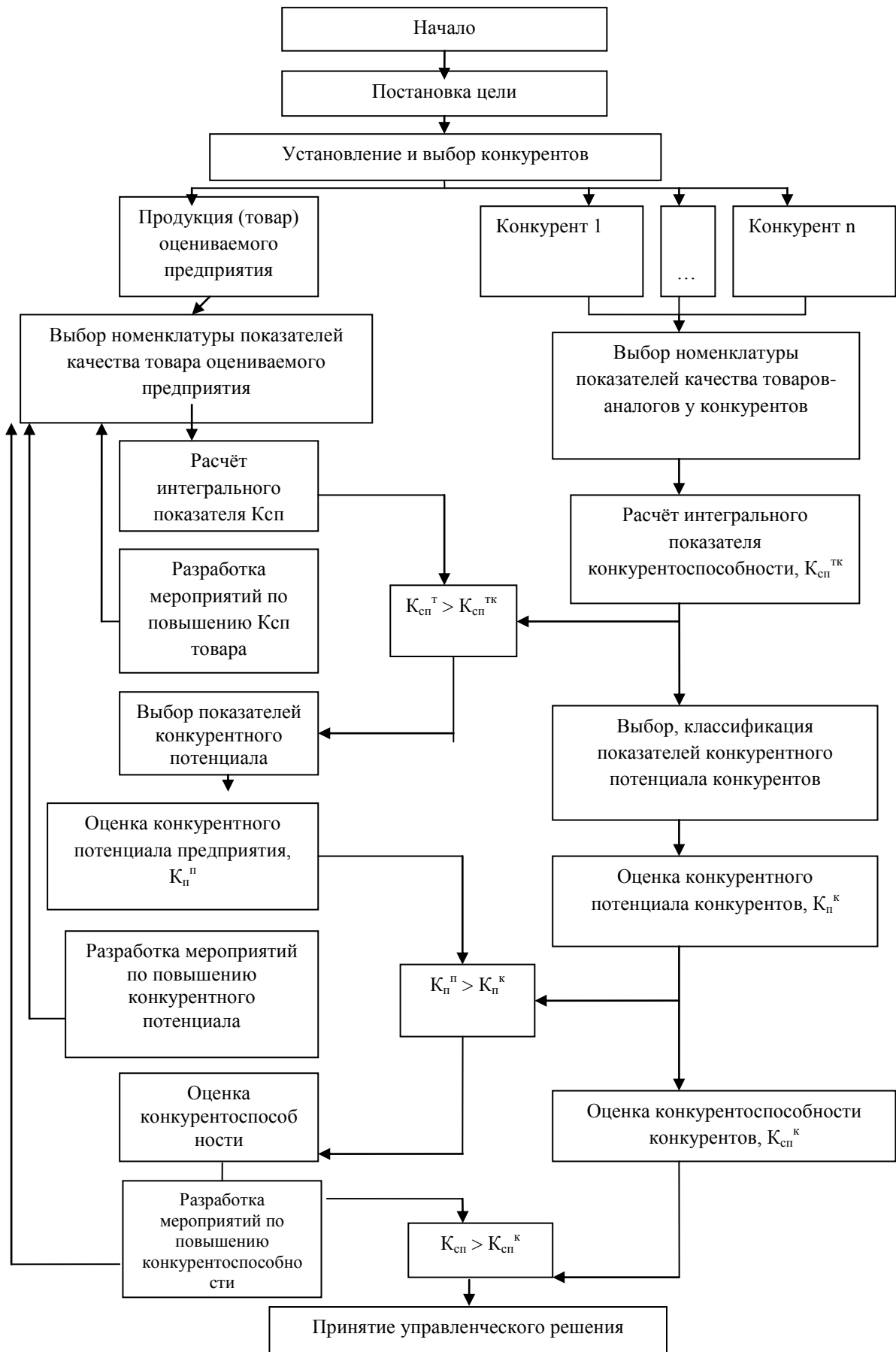


Рис. 4. Алгоритм оценки конкурентоспособности (Kсп) предприятия

Показатель конкурентоспособности товара интегрирует качественные (качество товара, качество сервисного обслуживания, качество рекламно-информационной деятельности) и характеристики цены потребления (покупная цена товара, затраты на эксплуатационное обслуживание).

Для единичного товара коэффициент конкурентоспособности рассчитывается по формуле

$$K_{\text{сп}}^{\text{Тед}} = K_{\text{кп}}^{\text{кт}} * \alpha_1 + K_{\text{кп}}^{\text{кс}} * \alpha_2 + K_{\text{сп}}^{\text{кр}} * \alpha_3 + K_{\text{сп}}^{\text{цп}} * \alpha_4 + K_{\text{сп}}^{\text{зэ}} * \alpha_5, \quad (3)$$

где, $K_{\text{сп}}^{\text{Тед}}$ – коэффициент конкурентоспособности единичного товара ($0 < K_{\text{сп}}^{\text{Тед}} < 1$);

$K_{\text{кп}}^{\text{кт}}$ – коэффициент конкурентоспособности товара непосредственно по качеству, качеству сервиса, качеству рекламы, покупной (продажной) цене и затратам на эксплуатационное обслуживание;

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5$ – коэффициенты значимости (ценности) факторов, соответственно.

Для практического применения указанная формула при группировке используемых показателей может быть упрощена до вида, когда показатель конкурентоспособности товара интегрирует качество товара и его цену:

$$K_{\text{сп}}^{\text{Тед}} = K_{\text{сп}}^{\text{к}} * \alpha_{\text{к}} + K_{\text{сп}}^{\text{ц}} * \alpha_{\text{ц}} \quad (4)$$

где $K_{\text{сп}}^{\text{Тед}}$ – коэффициент конкурентоспособности единичного товара ($0 < K_{\text{сп}} < 1$); $K_{\text{к}}$ – коэффициент качества товара ($0 < K_{\text{к}} < 1$); $K_{\text{ц}}$ – коэффициент конкурентоспособности товара по цене ($0 < K_{\text{ц}} < 1$); α_1, α_2 – коэффициенты значимости (ценности) фактора.

Коэффициент качества товара определяется методом «профилей» [4] по формуле:

$$K_{\text{сп}} = \frac{\frac{Y_1}{2} + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_{n-1} + \frac{Y_n}{2}}{n-1}, \quad (5)$$

где $Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n$ – расчетные отношения, определяемые по формулам:

$$Y_i = \frac{\Pi_i}{\Pi_{i_{\text{max}}}}; \quad (6)$$

$$Y_i = \frac{P_{i_{\max}} - P_i}{P_{i_{\max}}} \quad (7)$$

где P_i – величина i -го показателя качества; $P_{i_{\max}}$ – максимальное значение или условный норматив i -го показателя качества.

Формула (6) используется для тех показателей, увеличение значений которых улучшает качество изделия (прямые показатели). Для тех показателей, повышение значений которых снижают показатель качества, применяется формула (7).

Коэффициент конкурентоспособности товара по цене рассчитывается по формуле:

$$K_{ц} = \frac{C_{\max} - C_{факт}}{C_{\max}}, \quad (8)$$

где C_{\max} – максимальная цена; $C_{факт}$ – фактическая цена товара.

Коэффициент конкурентоспособности товара по цене отражает отклонение фактической цены товара от максимальной цены аналогичного товара на конкурентном рынке. В качестве максимальной цены, может быть принята цена конкурента или условный норматив максимально допустимой цены. Если цена исследуемого товара выше цен аналогичных товаров конкурентов, имеющих одинаковую потребительскую ценность, то коэффициент конкурентоспособности товара по цене равен нулю, то есть товар неконкурентоспособен по цене. Чем больше в меньшую сторону отклонение цены товара от максимальной цены на рынке, тем он предпочтительнее с позиции потребителя.

По формуле (4) оценивается конкурентоспособность единичного товара, то есть получаем частный интегральный показатель конкурентоспособности товара. В условиях широкого ассортимента продукции у предприятия или при производстве нескольких видов товаров вводится обобщенный показатель конкурентоспособности групп товаров, рассчитываемый как средневзвешенная величина показателей конкурентоспособности единичного товара по формуле (4). Вес частного показателя конкурентоспособности товара принимается пропорциональным удельному весу объема продаж товара в структуре продаж:

$$Km = \frac{\sum_{i=1}^n (Km_i^{eo} \times N\Phi_i)}{\sum_{i=1}^n N\Phi_i}, \quad (9)$$

где Km_i^{eo} – показатель конкурентоспособности i -го товара; $N\Phi_i$, – фактический объем реализации товара i -го вида, шт. или руб.

Методика определения конкурентного потенциала предприятия, представляющего взаимосвязь организационно-технического уровня производства (качества процессов) и уровня менеджмента (качества управления), рассматривается с помощью графологических схем [1].

Организационно-технический уровень производства (ОТУП) представляет собой совокупность двух частей: организационного и технического.

Организационный уровень производства характеризует степень развития предприятия, производства, труда и управления.

К факторам, влияющим на организационный уровень производства, относятся:

- уровень специализации производства (например, отношение стоимости годового объёма профильной продукции к общему объёму продукции, произведённой за тот же период);
- уровень кооперирования производства (отношение годового объёма комплектующих изделий к общему объёму продукции, произведённой за тот же период);
- коэффициент сменности работы технологического оборудования;
- укомплектованность штатного расписания предприятия, %;
- доля основных производственных рабочих в численности работников предприятия, %;
- показатель текучести кадров за год, %;
- потери рабочего времени, %;
- коэффициент (показатель) частоты травматизма;
- коэффициент (показатель) пропорциональности частичных производственных процессов по мощности;
- коэффициент непрерывности производственных процессов;
- коэффициент параллельности производственных процессов;
- коэффициент прямооточности производственных процессов;
- коэффициент ритмичности процессов.

Технический уровень производства характеризует степень развития средств производства и прогрессивность технологии.

К факторам, влияющим на технический уровень производства, относятся:

– уровень механизации и автоматизации производства (отношение основных и вспомогательных рабочих, следящих за автоматами и работающих при помощи машин, к общей численности основных и вспомогательных рабочих);

– уровень прогрессивности технологических процессов (отношение прогрессивных процессов к их общему количеству в соответствии с официальными методиками);

– средний возраст технологических процессов;

– средний возраст технологического оборудования;

– фондовооружённость труда работников предприятия (отношение стоимости активной части основных производственных фондов к численности всех работников).

На уровне предприятия ОТУП осуществляется на основе реализации инвестиционных и инновационных проектов по совершенствованию технологии, организации производства, труда и управления и характеризуется результативностью инновационной политики и степенью соответствия уровня технологии и организации процессов требованиям входа. Если качество входа $СК_{cn}$ – комплектующих изделий, сырья, материалов, проектно-конструкторской документации, информации и других компонентов – отвечает требованиям конкурентоспособности, то и качество процесса переработки входа в выход должно быть высоким. Если качество входа $СК_{cn}$ оценивается на «отлично», то есть отвечает требованиям конкурентоспособности, а качество «процесса» – на «удовлетворительно», то и на выходе $СК_{cn}$ будет «удовлетворительно».

Показатели ОТУП целесообразно подразделять на комплексные (нулевой уровень дерева показателей), обобщающие (первый уровень) и частные (второй уровень).

По комплексному показателю судят об эффективности работы коллектива в ориентации на будущее, на стратегические цели. Если стратегические цели будут отвечать имиджу, организационно-технической политике предприятия, то и тактические цели тем более будут отвечать требованиям входа, требованиям конкретного рынка. Комплексный показатель ОТУП рекомендуется определять по одной из формул:

$$K_{отуп} = a_1 K_{ту} + a_2 K_{оу}, \quad (10)$$

$$K_{отуп} = a_0 + a_3 K_{ту} + a_4 K_{оу}, \quad (11)$$

$$K_{отуп} = a_5 K_{му} a_6 K_{оу}^{a_7}, \quad (12)$$

где $K_{му}$ – обобщающий показатель технического уровня производства, доли единицы;

$K_{оу}$ – обобщающий показатель организационного уровня производства, доли единицы;

a_0 и a_5 – свободные члены уравнений регрессии;

a_1 и a_2 – коэффициенты весомости соответствующих обобщающих показателей ОТУП;

$a_1 + a_2 = 1,0$. Их конкретные значения определяются методом факторного анализа или экспертным путём (a_1 рекомендуется принимать в пределах от 0,5 до 0,7 с повышением уровня автоматизации значение повышается;

a_2 – соответственно равно 0,3–0,5;

a_3 и a_4 – коэффициенты регрессии уравнения по линейной форме связи факторов;

a_6 и a_7 – то же по степенной форме.

Показатели по формуле (10) определяются экспертным путём, а по (11) и (12) – с применением метода корреляционно-регрессионного анализа.

Технический уровень производства (K_{my}) отражает степень развития средств производства и прогрессивность технологии. Организационный уровень производства (K_{oy}) – уровень развития организации производства, труда и управления, уровень организованности процессов. Обобщающие показатели технического и организационного уровня производства определяются как функции от частных показателей:

$$K_{Ty} = f_1(X_1, X_2, \dots, X_n); \quad (13)$$

$$K_{Oy} = f_2(X'_1, X'_2, \dots, X'_n), \quad (14)$$

где f_1, f_2 – функции-зависимости между обобщающими показателями и факторами;

X_1, X_2, \dots, X_n – частные показатели, влияющие на K_{Ty} ; X'_1, X'_2, \dots, X'_n – то же, влияющие на K_{Oy} .

Частные показатели ОТУП рекомендуется определять по одной из формул:

$$x_i = \Pi_{\phi}^i / \Pi_H^i, \quad (15)$$

$$x_i = \Pi_H^i / \Pi_{\phi}^i, \quad (16)$$

где Π_{ϕ}^i – фактическое значение i -го фактора, влияющего на обобщающий показатель ОТУП; Π_H^i – то же, нормативное или плановое.

Формулу (15) рекомендуется использовать в том случае, когда превышение фактического значения фактора над нормативным положительно влияет на ОТУП: например, уровень механизации и автоматизации производства, уровень прогрессивности технологических процессов, коэффициент пропорциональности частичных процессов по

мощности и т. д. Формулой (16) целесообразно пользоваться, когда превышение фактического значения фактора над нормативным отрицательно влияет на ОТУП. Например, средний возраст технологического оборудования предприятия, средний возраст технологий, коэффициент частоты травматизма, показатель текучести кадров и т. д.

Качество управления предприятием (уровень менеджмента) – комплексный показатель, определяющий возможность достижения и наращивания конкурентных преимуществ предприятия. В свою очередь, качество управления определяется рядом соответствующих факторов (табл. 1).

Таблица 1

Факторы качества управления предприятием

Факторы качества управления	Весомость фактора	Значение фактора	
		нормативное	фактическое
Удельный вес управленческого персонала и специалистов предприятия, имеющих ученую степень по данной сфере деятельности	0,3	0,1	0,06
Количество и глубина применяемых к управлению инструментов конкурентоспособной экономики	0,25	20	7
Средняя образованность всего персонала предприятия	0,2	15	12
Текучесть управленческого персонала предприятия	0,15	12	21
Уровень автоматизации управления предприятия, доли единицы	0,1	0,8	0,65

Например, с повышением удельного веса управленческого персонала и специалистов предприятия, имеющих ученую степень по данной сфере деятельности, будет повышаться качество системы управления.

На практике затруднения могут вызвать два обстоятельства: выбор норматива или оптимального значения фактора; установление весомости каждого фактора в совокупности факторов.

Каждый руководитель предприятия, заботящийся о гармоничном развитии персонала и предприятия, хотел бы иметь персонал высокой квалификации и при этом стабильный (для этого необходимо хорошо оплачивать труд персонала и решать его социальные проблемы). В этом случае качество управленческого решения будет высоким, а стратегии предприятия, процесс в системе и её выход – конкурентоспособными.

Значения перечисленных факторов определяются конкретными ситуациями, миссией и целями предприятия. Дать рекомендации по установлению нормативов факторов качества управления предприятием затруднительно. Можем только с уверенностью отметить: если

руководитель намерен повышать качество управления, то он должен мотивировать (принуждать, побуждать или убеждать) каждого управленческого работника и специалиста предприятия глубоко изучать инструменты конкурентоспособной экономики.

Методика оценки конкурентного потенциала предприятия, представляющего взаимосвязь организационно-технического уровня производства (качества процессов) и уровня менеджмента (качества управления), отвечает требованиям системности и комплексности, поэтому представляет практический интерес.

Коэффициент конкурентного потенциала предприятия по каждой группе рассчитывается методом «профилей» [4] по формуле:

$$K_{\text{сп}}^{\text{группа}} = \frac{\frac{Y_1}{2} + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_{n-1} + \frac{Y_n}{2}}{n-1}, \quad (17)$$

где $K_{\text{сп}}^{\text{группа}}$ – коэффициент конкурентного потенциала предприятия по группе ($0 \leq K_{\text{сп}}^{\text{группа}} \leq 1$); $Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n$ – расчетные отношения, определяемые по формулам (6)–(7).

Интегральный показатель конкурентного потенциала предприятия определяется с использованием метода «профилей» по формуле (5) и может меняться в пределах от 0 до 1. Чем ближе значение $K_{\text{сп}}^{\text{II}}$ к единице, тем выше конкурентоспособность предприятия. Значение 1 по конкурентоспособности предприятие имеет в том случае, если оно по всем показателям превосходит конкурентов, принятых для сравнения, и коэффициент предпочтения λ принимается равным 1, то есть конкурентный потенциал не существенно влияет на уровень конкурентоспособности предприятия.

Как отмечалось, метод предусматривает последовательную сравнительную оценку конкурентоспособности товаров, конкурентного потенциала и конкурентоспособности предприятия. После получения результата оценки она сравнивается с оценками конкурентов. Если результат у оцениваемого предприятия хуже, чем у конкурентов, то на каждом этапе принимаются корректирующие мероприятия, и цикл повторяется до тех пор, пока не будет достигнут желаемый результат. Такой подход позволяет системно, шаг за шагом, добиться лучшей конкурентной позиции предприятия. По результатам третьего этапа сравнения принимается решение либо реализовать намеченную стратегию и тактику развития, либо разработать комплекс мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия, корректировать принятые стратегические и тактические планы, реализовать их и повторить

процедуру оценки конкурентоспособности. Данная процедура производится циклически.

Методом конкурентоспособности товара и конкурентного потенциала с учетом влияния факторов внешней среды

Оценка осуществляется на основе описанной выше методики, усовершенствованной за счет увеличения числа показателей и учета внешних факторов (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, определяющие конкурентоспособность предприятия и учёт их
ВЛИЯНИЯ

Основные факторы	Влияние факторов на повышение конкурентного потенциала		
	Конкурентоспособности продукции	орг.-техн. уровня производства	уровня менеджмента
<i>Факторы макросреды</i>			
1 Изменение экономической политики государства по отношению к отраслям (сельское, жилищно-коммунальное хозяйство, другие отрасли промышленности)	3	2	2
2 Изменения в области налоговой политики	2	3	1
3 Финансово-кредитная политика государства	2	2	1
4 Увеличение тарифов на электроэнергию, топливо и т.д.	2	1	1
5 Увеличение тарифов на железнодорожные перевозки	2	1	1
6 Научно-технический прогресс	3	3	3
7 Изменения в международных торговых отношениях	1	0	0
8 Развитие информационных технологий	1	1	1
9 Стабильность политической обстановки в стране	1	0	0
10 Курс национальной валюты	1	1	0
11 Уровень инфляции	1	1	1
<i>Факторы мезосреды</i>			
12(1) Политика местных органов власти в отношении предпринимательской деятельности	2	2	1
13(2) Уровень развития инфраструктуры	1	1	1
14(3) Географическое положение	1	0	0
<i>Факторы микросреды</i>			
15(1) Спрос на продукцию технологического характера	3	3	3
16(2) Новые товары конкурентов	3	3	2
17(3) Товары-заменители	3	3	2
18(4) Интерес к предприятию со стороны иностранных инвесторов	3	3	3

Продолжение табл. 2

Основные факторы	Влияние факторов на повышение		
	Конкуренто- способности продукции	конкурентного потенциала	
		орг.-техн. уровня производства	уровня менеджмента
<i>3 – сильное (непосредственное) влияние; 2 – среднее влияние; 1 – слабое влияние; 0 – отсутствие влияния (не влияет)</i>			
Сумма баллов, $C_{\Sigma v}$	35	30	23
Средний балл, $B_{cp.v}$	2,0	1,7	1,4
Поправочный коэффициент влияния внешней среды, $\Phi_{вн.v}$	0,90	0,92	0,93

Методика оценки влияния факторов внешней среды заключается в следующем. Каждый фактор (в данном случае – 18) оценивается экспертным путём по трёхбалльной системе. Затем баллы суммируются, рассчитывается средний балл. Поправочный коэффициент влияния внешней среды рассчитывается по формуле

$$\Phi_{вн.v} = 1 - \frac{C_{\Sigma v}}{\Phi_v} \times 0,05, \quad (18)$$

где $\Phi_{вн.v}$ – поправочный коэффициент влияния внешней среды по каждому v -му виду целей;

$v = \overline{1, V}$ – число видов целей в стратегии (в данном случае $V = 3$);

$C_{\Sigma v}$ – сумма баллов по каждому виду целей;

Φ_v – общее число факторов внешней среды по каждому виду целей стратегии повышения конкурентоспособности предприятия (сумма факторов макро-, мезо- и микросреды).

Поправочный коэффициент влияния внешней среды $\Phi_{вн.v}$ используется при оценке конкурентоспособности предприятия.

Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия по трем блокам показателей рассчитывается по формуле

$$K_{СП} = (K_{СП\phi_{max}}/2 + K_{СП\phi} + \dots + K_{СП\phi-1} + K_{СП\phi} + K_{СП\phi_{min}}/2) / (\Phi - 1), \quad (19)$$

где ϕ – число блока обобщающих показателей ($\phi = \overline{1, \Phi}$, Φ – общее число блоков; в данном случае – три);

$K_{СП\phi}, \dots, K_{СП\phi-1}, K_{СП\phi}$ – значение обобщающего показателя конкурентоспособности ϕ -го блока ($K_{СП\phi_{max}}, K_{СП\phi_{min}}$ – максимальное и минимальное значения обобщающих показателей конкурентоспособности ϕ -го блока) рассчитывается следующим образом:

$$K_{СП\phi} = (\Psi_{\eta_{\max}} / 2 + \Psi_{\eta} + \dots + \Psi_{N-1} + \Psi_N + \Psi_{\eta_{\min}} / 2) / (N - 1), \quad (20)$$

где η – число частных показателей конкурентоспособности ($\eta = \overline{1, N}, \dots, N$ – общее число показателей в ϕ -м блоке);

$\Psi_{\eta}, \dots, \Psi_{N-1}, \Psi_N$ – значения частных показателей конкурентоспособности ($\Psi_{\eta_{\max}}, \Psi_{\eta_{\min}}$ – максимальное и минимальное значения частных показателей в ϕ -м блоке), рассчитываются следующим образом:

$$\Psi_{\eta} = (Y_{\beta_{\max}} / 2 + Y_{\beta} + \dots + Y_{B-1} + Y_B + Y_{\beta_{\min}} / 2) / (B - 1), \quad (21)$$

где β – число первичных показателей конкурентоспособности ($\beta = \overline{1, B}, \dots, B$ – общее число первичных показателей в Ψ_{η});

$Y_{\beta}, \dots, Y_{B-1}, Y_B$ – значения относительных первичных показателей конкурентоспособности ($Y_{\beta_{\max}}, Y_{\beta_{\min}}$ – максимальное и минимальное значения относительных первичных показателей в Ψ_{η}), рассчитываемые следующим образом:

$$Y_{\beta} = \Lambda_{\beta} / \Lambda_{\beta_{\text{норм}}}, \quad (22)$$

$$Y_{\beta} = \Lambda_{\beta_{\text{норм}}} / \Lambda_{\beta}, \quad (23)$$

где Λ_{β} – значение первичного β -го показателя конкурентоспособности;

$\Lambda_{\beta_{\text{норм}}}$ – нормативное (максимальное) значение β -го показателя среди сравниваемых объектов, или принятый нормативный показатель.

Формула (22) применяется для прямых, а формула (23) для обратных показателей. Прямыми называются показатели, с ростом значений которых конечный результат улучшается, а для обратных – уменьшается.

При оценке конкурентоспособности предприятия сначала определяют относительные первичные показатели конкурентоспособности предприятия, затем предложенные частные показатели, затем по формуле (20) вычисляют коэффициенты конкурентоспособности по каждому блоку обобщающих показателей. По формуле (19) рассчитывают интегральный показатель конкурентоспособности предприятия. Предложенные показатели и методика объединения их в один интегральный показатель позволяют объективно измерить конкурентоспособность предприятия.

Для расчёта интегрального показателя конкурентоспособности с учётом влияния внешней среды (ИПК_{сп}) необходимо поправочный коэффициент влияния внешней среды, предложенный выше, умножить на значение обобщающего показателя конкурентоспособности. ИПК_{сп} рассчитывается по формуле

$$\begin{aligned} \text{ИПК}_{\text{СП}} = & ((K_{\text{СП}\phi} \times \Phi_{\text{вн.}\phi})_{\text{max}})^{1/2} + K_{\text{СП}\phi} \times \Phi_{\text{вн.}\phi} + \dots \\ & + K_{\text{СП}\Phi} \times \Phi_{\text{вн.}\Phi} + (K_{\text{СП}\phi} \times \Phi_{\text{вн.}\phi})_{\text{min}}^{1/2} / (\Phi - 1) \end{aligned} \quad (24)$$

где ИПК_{СП} – интегральный показатель конкурентоспособности предприятия с учётом влияния внешней среды;

$\Phi_{\text{вн.}\phi}$ – поправочный коэффициент влияния внешней среды предприятия;

$(K_{\text{СП}\phi} \times \Phi_{\text{вн.}\phi})_{\text{max}}$, $(K_{\text{СП}\phi} \times \Phi_{\text{вн.}\phi})_{\text{min}}$ – соответственно максимальное и минимальное значения произведения обобщающего показателя конкурентоспособности и коэффициента влияния внешней среды ϕ -го блока;

$\phi = 1, \Phi$, Φ – общее число блоков; в данном случае – три.

Для простоты вводится условие, что $\Phi_{\text{вн.}\nu} = \Phi_{\text{вн.}\phi}$.

Показатели конкурентоспособности измеряются количественно по учётно-отчётной документации предприятия. Достоверность оценки конкурентоспособности в существенной степени зависит от точности принятых показателей. Показатели первого блока оцениваются потребителями (восемь-десять потребителей). В методику включён средний показатель. Показатели в разные периоды рассчитываются по одной и той же методике. Стоимостные показатели в каждом периоде проводятся с учётом темпов инфляции к сопоставимому виду. Динамические показатели рассчитываются относительно периода. При соблюдении этих условий обеспечивается достоверность интегрального показателя конкурентоспособности.

Как следует из описанной методики, наивысшую конкурентоспособность имеет тот хозяйствующий субъект рынка продукции, у которого интегральный показатель конкурентоспособности выше, чем у остальных. Данное отношение должно находиться в интервале от 0 до 1. По специально разработанной шкале определяют уровень конкурентоспособности предприятия. В данном случае пользуются шкалой, разработанной И. Ансоффом, с некоторой долей модификации [1]: $0 \leq \text{ИПК}_{\text{сп}} \leq 0,30$ – неудовлетворительный уровень конкурентоспособности предприятия;

$0,30 \leq \text{ИПК}_{\text{сп}} \leq 0,50$ – удовлетворительный уровень конкурентоспособности предприятия;

$0,50 \leq \text{ИПК}_{\text{сп}} \leq 0,80$ – хороший уровень конкурентоспособности предприятия;

$0,80 \leq \text{ИПК}_{\text{сп}} \leq 1,00$ – высокий уровень конкурентоспособности.

Стратегия повышения конкурентоспособности предприятия, согласно данному подходу, разрабатывается для предприятий, имеющих уровень конкурентоспособности $\text{ИПК} \leq 0,3$.

Расчет показателей конкурентоспособности предприятия и ее составляющих позволяет:

- провести оценку динамики изменения показателей;
- осуществить разложение показателей по видам деятельности предприятия или по структурным подразделениям, каждое из которых является обособленным центром образования затрат;
- провести сравнение показателей с основными конкурентами;
- подготовить аналитическую информацию для принятия управленческих решений в области планирования и стимулирования роста конкурентоспособности продукции и предприятия;
- установить конкретные цели повышения конкурентоспособности предприятия или ее частных показателей;
- обеспечить основанное на конкретных данных стратегическое и текущее планирование деятельности предприятия, направленное на успешное функционирование в условиях высокой конкуренции.

Таким образом, рассматриваемые подходы позволяют системно, шаг за шагом, добиться лучшей конкурентной позиции предприятия. По результатам сравнения принимается решение либо реализовать намеченную стратегию и тактику развития, либо разработать комплекс мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия, скорректировать принятые стратегические и тактические планы, реализовать их и повторить процедуру оценки конкурентоспособности. Данная процедура производится циклически.

Оценка конкурентоспособности предприятия используется в качестве «обратной связи» в $\text{СК}_{\text{сп}}$, которая направлена на оперативное выявление отклонений в системе и их локализацию. Выполняя функцию обратной связи, оценка конкурентоспособности становится одним из основных организационно-экономических инструментов формирования и обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Методика апробировалась на различных предприятиях Гомельского региона [1].

Список использованных источников

1. Немогай, Н. В. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Н. В. Немогай, Н. В. Бонцевич, – Минск: ИВЦ Минфина, 2013. – 464 с.

2. Головачёв А. С. Конкурентоспособность организации: учеб. пособие. / А.С. Головачёв. – Минск. – 2012. – 319 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. – 3-е изд. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркет ДС, 2008. – 432 с.
4. Фасхиев Х. А. Модель управления конкурентоспособностью предприятия / Х.А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 4. – С. 110-122.

О ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИ СИСТЕМНОМ УПРАВЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ

Н.В. Немогай, канд. техн. наук, доцент экономики,
И.С. Напреев, канд. техн. наук
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»,
Гомель, Республика Беларусь
e-mail: nis05@bk.ru

Повышение объектов конкурентоспособности экономики на всех уровнях управления достигается построением систем конкурентоспособности ($СК_{cn}$), объединяющих внешнее окружение и внутреннее содержание. Важное место во внутреннем содержании $СК_{cn}$ отводится управляющей подсистеме. Целенаправленное воздействие управляющей подсистемы (как субъекта управления) на управляемую подсистему (с помощью подсистем научного сопровождения, а также целевой и обеспечивающей) обеспечивает прогнозируемую (требуемую) конкурентоспособность объекта. Компонентами управляющей подсистемы $СК_{cn}$ являются: психологические аспекты управления персоналом; принятие управленческих (административных и оперативных) решений; контроль и учёт решений; подготовка кадров для решения проблем конкурентоспособности; формирование структур предприятия, ориентированных на конкурентоспособность [1].

Целью настоящей работы является детализация управляющей подсистемы $СК_{cn}$, применительно к разработке и принятию управленческих решений по повышению конкурентоспособности объектов на уровне национальной экономики, отрасли и предприятия.

Принятие решения является общей функцией на административном и оперативных уровнях. Поэтому без принятия решения нет управления. Управленческое решение – это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели. Мотивом управленческого решения является необходимость решения проблемы, то есть приближение в будущем действительных параметров объекта (явления) к желаемым, прогнозным.

Важным аспектом управляющей подсистемы $СК_{cn}$ является умение исполнителей принимать управленческие решения [1,2]. Принятие

решения является общей функцией на административном и оперативных уровнях. Поэтому без принятия решения – нет управления.

Управленческое решение – это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели.

Мотивом управленческого решения является необходимость решения проблемы, то есть приближение в будущем действительных параметров объекта (явления) к желаемым, прогнозным.

Решение проблемы достигается выполнением следующего алгоритма (ответа на вопросы):

- ✓ Для чего делать (реализация идеи, проблемы)?
- ✓ Что делать (какие новые или модифицированные старые потребности потребителей необходимо удовлетворять)?
- ✓ Как (по какой технологии) делать?
- ✓ Кому делать?
- ✓ С какими производственными затратами делать?
- ✓ В каком количестве делать?
- ✓ В какие сроки делать?
- ✓ Где (место, производственное помещение) делать?
- ✓ Кому, по какой цене и когда поставлять?
- ✓ Что это даст предприятию (инвестору, обществу)?

Комплексные проблемы следует формализовывать, то есть количественно определять разницу между фактическим и желаемым состояниями объекта, выполнив структуризацию проблемы путём построения для её решения дерева целей, с ранжированием проблемы по их актуальности, масштабности, степени риска. По сложным, дорогим и массовым объектам следует стремиться обеспечивать высокое качество решений.

К показателям качества управленческого решения относятся:

- показатель энтропии (количественной неопределённости проблемы). При формулировании проблемы без количественных показателей показатель энтропии приближается к нулю. Если все показатели проблемы выражены количественно, показатель энтропии приближается к единице;
- степень риска вложения инвестиций;
- вероятность реализации решения по показателям качества, затрат и сроков;
- степень адекватности (точность прогноза, коэффициент аппроксимации) применяемой модели фактическим данным.

После предварительной регламентации параметров качества управленческого решения и его эффективности (устанавливается минимально допустимая эффективность от решения проблемы) анализируются факторы внешнего (окружения) среды. Затем

анализируются параметры «входа» системы и принимаются меры по их улучшению.

После уточнения требований «выхода» следует осуществить моделирование технологии принятия решения, проанализировать параметры процесса, принять меры по их улучшению и приступить непосредственно к разработке решения.

К основным условиям обеспечения эффективности управленческого решения относятся:

- применение к его разработке экономических законов и законов организации производства, научных принципов, подходов и методов;
- обеспечение лица, принимающего решение, качественной информацией, характеризующей параметры «выхода», «входа», «внешней среды» и непосредственно «процесса» системы разработки решения;
- применение методов функционально-стоимостного анализа (ФСА), прогнозирования, моделирования и экономического обоснования;
- структуризация проблемы и построение дерева целей;
- обеспечение многовариантности, сопоставимости (сравнимости) и правовой обоснованности вариантов решений;
- автоматизация процесса сбора и обработки информации, процесса разработки и реализации решений;
- функционирование механизма реализации системы ответственности и мотивации решения.

Выполнение полного набора перечисленных условий целесообразно только для рациональных управленческих решений по крупномасштабным (дорогим) объектам.

Варианты рациональных управленческих решений, как правило, приводятся в сопоставимый вид по факторам:

- времени (время осуществления проектов или вложения инвестиций);
- качества объекта;
- масштаба (объёма) производства объекта;
- освоенности объекта в производстве;
- получения информации для принятия управленческого решения;
- применения (эксплуатации) объекта;
- инфляции;
- риска и неопределённости.

Методика приведения решений в сопоставимый вид по перечисленным факторам рассматривается в работах [1-3].

Основные правила обеспечения сопоставимости вариантов управленческого решения:

- количество альтернативных вариантов должно быть не менее трёх, все они должны обеспечивать высокое качество и эффективность управленческого решения;

‣ в качестве базового варианта решения должен приниматься наиболее новый (по времени);

‣ для снижения затрат целесообразно применять методы кодирования и современные технические средства информационного обеспечения.

Организация процесса разработки управленческого решения представляет увязанный по целям, ресурсам, исполнителям, срокам, технологиям и в пространстве комплекс работ по разработке решения, контроль и координацию их выполнения. В частности, он охватывает следующие аспекты:

‣ мысленное представление процесса познания элементов технологии и предприятия;

‣ формулирование требований к качеству решений;

‣ определение числа и структуры этапов (операций) процесса разработки решений;

‣ разработку блок-схемы (алгоритма) принятия решения;

‣ анализ и прогнозирование изменяющихся параметров внешнего окружения среды и объекта (предмета, проблемы) управленческого решения и его экономическое обоснование;

‣ организацию выполнения решения.

Рассматриваемый процесс завершается формулированием вопросов, на которые должны быть даны ответы (после завершения разработки решения): для чего делать? Что делать? Как делать? Кому делать? С какими затратами делать? В каком количестве делать? В какие сроки делать? Где делать? Кому и когда поставлять? По какой цене поставлять? Что это даст предприятию?

Одним из важных вопросов реализации решений является стимулирование или мотивация их выполнения. Мотивация охватывает все виды деятельности по разработке и реализации административных (стратегических) планов: разработка концепции маркетинга, информационное обеспечение, исследование рынка, повышение конкурентоспособности товара, организация разработки стратегии предприятия, оперативное управление реализацией планов. Средства на мотивацию по каждому направлению обычно подразделяются на две части: оплату всех расходов по решению данной задачи (оплата маркетинговых исследований, разработка стратегии и т. п.) и дополнительную оплату или премирование работников, участвующих в реализации стратегических планов. Помимо материального стимулирования применяется и моральное стимулирование, в частности эффективна мотивация за достижение конечных стратегических результатов.

Регулирование конкурентоспособности

Принятие решений в управляющей подсистеме $СК_{сн}$ тесно связано (неотделимо) от регулирующего механизма конкурентоспособности путем

реализации институциональных методов повышения конкурентоспособности, что предусматривает использование: 1) экономико-правового механизма государственного регулирования конкурентоспособности предприятий, 2) мероприятий по устранению входных барьеров на рынки; 3) равноправного государственно-частного партнерства (ГЧП) [3-6].

1) Конкурентоспособность организации, прежде всего, зависит от конкурентной среды, модернизации производства и введения новшеств во все процессы производственно-коммерческой и финансовой деятельности. Роль правительства в формировании конкурентной среды и конкурентных преимуществ организаций заключается в методах и мерах влияния государства.

Процесс государственного регулирования конкурентоспособности организаций сводится к созданию необходимых условий для формирования конкурентной среды и конкурентных преимуществ организаций путем приведения в действие соответствующего экономико-правового механизма. Этот механизм представляет собой функционирующую систему принципов, форм, методов и направлений создания государством условий для повышения конкурентоспособности организаций, положительного воздействия на конкурентную среду и производственно-экономическую деятельность организации в рыночной экономике.

Исследованиями установлено, что основными принципами государственного регулирования конкурентной среды и конкурентоспособности организаций являются: демократизация хозяйственной деятельности, экономическое стимулирование развития и повышения эффективности деятельности, экономическая ответственность организаций за результаты их деятельности.

В свою очередь, под методами государственного регулирования конкурентной среды и конкурентоспособности субъектов хозяйствования понимаются совокупность приемов и способов, используемых для решения задачи воздействия правительства на деятельность организаций в целях формирования конкурентной среды в экономике и их конкурентных преимуществ. Обычно выделяют группу косвенных и прямых методов, а также группу правовых экономических и административных методов государственного регулирования конкурентной среды и повышения конкурентоспособности организаций.

Косвенные методы регулирования заключаются в применении государством комплекса приемов и средств, воздействие которых сказывается на функционировании организации опосредовано. Как правило, они сводятся к обеспечению необходимых условий, способствующих развитию организаций в определенном и необходимом обществу направлении.

Прямые методы включают: систему установленных государством норм и правил ведения хозяйственной деятельности организаций; комплекс предусмотренных законодательством мер по социальной защите работников организаций; меры по контролю и регулированию цен на отдельные виды продукции и услуги, реализуемые организациями; систему установленных государством требований и принудительных мер по соблюдению экологической, технологической и других видов безопасности производства в организациях.

Правовые методы являются основой для разработки и применения других методов государственного регулирования и представляют собой юридические законы, подзаконные акты и другие правовые нормы воздействия государства на деятельность организаций.

Экономические методы базируются на соответствующих законодательных актах и предполагают использование комплекса способов воздействия государства на повышение эффективности функционирования субъектов предпринимательской деятельности через его политику в области регулирования рынков ресурсов, формирования спроса на основе выполнения требований государственных стандартов при производстве товаров. Данные методы используют приемы и инструменты, которые основаны на экономическом стимулировании или принуждении путем прямого и косвенного воздействия государства на формирование конкурентной среды и повышение конкурентоспособности организаций. К экономическим методам прямого государственного воздействия на субъекты предпринимательской деятельности относятся: стимулирование развития конкуренции; регулирование налоговой нагрузки; регулирование цен и тарифов; ответственность за загрязнение окружающей среды.

В свою очередь к экономическим методам косвенного воздействия относятся: регулирование рынков ресурсов в стране, процессов инвестирования; регулирование денежно-кредитных отношений; разработка и реализация государственных и региональных прогнозов, программ и планов развития инновационной деятельности и экономики и внешнеэкономической деятельности.

Административные (конституционные) методы государственного регулирования – это прямое управление определенными видами деятельности организаций, когда государство стремится обеспечить безопасность граждан страны от производства и потребления недоброкачественной продукции, от техногенных катастроф, от воздействия опасных и экологически вредных производств на жизнь человека.

Основными направлениями государственного регулирования повышения конкурентоспособности организаций являются: повышение качества человеческого капитала; обеспечение гибкой реакции на изменение конъюнктуры рынка; развитие инновационного потенциала;

диверсификация производства; развитие инфраструктуры; создание институциональной среды, способствующей повышению конкурентоспособности организаций.

Первоочередными задачами по формированию конкурентной среды и повышению конкурентоспособности организаций на государственном и региональном уровнях являются: усиление мер по стимулированию внутреннего спроса; обеспечение государственной поддержки экспорта и защиты интересов отечественных организаций на мировых рынках; создание долгосрочных финансово-кредитных ресурсов, прежде всего за счет повышения инвестиционной привлекательности страны; обеспечение поддержки развития малого и среднего бизнеса; эффективная политика снижения административных барьеров для вхождения на рынки субъектов хозяйствования; создание условий эффективного развития человеческого капитала за счет адаптации системы образования к перспективным потребностям экономики; стимулирование инновационной активности организаций, поддержка высокотехнологичных производств экономики.

Приоритетами в формировании конкурентной среды в экономике и повышении уровня конкурентоспособности организаций являются: государственная поддержка инновационной деятельности; стимулирование получения эффективных результатов НИОКР, новейших технологий; подготовка высококвалифицированных и конкурентоспособных специалистов.

Основными формами государственного регулирования конкурентоспособности организаций являются: прогнозирование, планирование, программирование, обеспечивающие согласованное целенаправленное функционирование всех звеньев хозяйственной системы, повышение уровня информационных технологий; бюджетно-налоговая, финансово-кредитная и ценовая политика; амортизационная политика, которая предполагает введение ряда льгот для организаций, осуществляющих ускоренную амортизацию и обеспечивающих техническое обновление основных средств производства; антимонопольное регулирование и развитие конкурентной среды в экономике страны; инвестиционная и инновационная политика; создание инновационной инфраструктуры; регулирование курса рубля; регулирование структуры собственности; таможенно-тарифное регулирование; квотирование и вступление страны в межстрановые союзы, например в ВТО; кадровое обеспечение на основе развития современного образования.

Инновационная инфраструктура обеспечения государственного регулирования конкурентоспособности организации включает следующие блоки: финансовый; производственно-технологический; информационный; кадровый (образовательные учреждения); экспертно-консалтинговый.

2). Приоритетным направлением государственного регулирования конкурентоспособности организаций является устранение входных барьеров на рынки путем:

- реализации экономических мероприятий: контроль за ценообразованием; устранение препятствий для свободного перемещения товаров и стимулирования спроса; стимулирование активизации инвестиционно-инновационной деятельности; обеспечение равных условий доступа к факторам производства и инвестиционным ресурсам; определение эффективных механизмов приобретения или аренды земли и недвижимости; совершенствование механизма налогообложения и льгот; совершенствование таможенно-тарифной политики; поддержка малого предпринимательства.

- устранения входных барьеров на основе совершенствования нормативно-правовых актов в области предпринимательской деятельности, авторского права и смежных прав, рекламной деятельности, антимонопольного законодательства внешнеэкономической деятельности.

- устранения входных барьеров на основе реализации организационных мероприятий по развитию рыночной инфраструктуры.

- устранения входных барьеров на основе реализации мероприятий информационного характера.

- устранения входных барьеров на основе административных методов государственного регулирования, включающих: упрощение, унификацию и кодификацию законодательства, обеспечение его стабильности и непротиворечивости; совершенствование законодательной базы регулирования предпринимательства; повышение квалификации и ответственности административного аппарата.

- устранения входных барьеров на рынки на основе совершенствования законодательства и практики его применения для устранения экономических преступлений путем.

- устранения входных барьеров на рынки на основе вступления страны в ВТО.

3) В соответствии с Концепцией государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. основной целью модернизации экономических институтов и системы государственного регулирования является создание стимулов для экономического роста и повышения конкурентоспособности организаций на основе либерализации условий экономической деятельности субъектов хозяйствования всех форм собственности, формирования конкурентной среды и благоприятного бизнес-климата. В частности, для повышения конкурентоспособности экономики страны на всех уровнях управления и увеличения выпуска конкурентоспособной инновационной продукции целесообразно использование равноправного государственно-частного партнерства (ГЧП).

В настоящее время уже ни у кого не вызывает сомнений необходимость развития новых форм взаимодействия бизнеса и государства, в частности, путем реализации эффективного механизма ГЧП. ГЧП предполагает реализацию совместных проектов частной компанией и государством, что представляется действенным инструментом социально-экономического развития страны.

В связи с изложенным важным аспектом являются вопросы о соотношении ГЧП с другими формами кооперации с государством. 30 декабря 2015 г. был принят Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» (далее – Закон), создающий правовую основу для развития данного института в Беларуси. В законе отсутствует подробный механизм построения и функционирования партнерства, распределения прав и обязанностей сторон, рисков и ответственности, определения прав собственности на объект ГЧП, поскольку эти вопросы должны быть урегулированы в соглашении о ГЧП. Закон устанавливает лишь некоторые правила, например, о принадлежности государству улучшений объекта ГЧП, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, об обязанности частного партнера после создания объекта ГЧП и окончания проекта передать его государству.

ГЧП имеет давнюю историю и распространено в странах Европы, а также в Российской Федерации, являясь при этом своеобразной альтернативой приватизации. Сфера ГЧП весьма широка. Как правило, ГЧП является формой реализации крупных, общественно значимых и «долгоиграющих» проектов на основе совместного участия государства и частных субъектов. Мировой опыт государственно-частного партнерства показывает, что при его организации применяются различные механизмы сотрудничества государства и бизнеса. Эффективными механизмами являются: BOT (Build, Operate, Transfer – строительство – эксплуатация/управление – передача); BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача); BOOT; BTO (Build, Transfer, Operate – строительство – передача – эксплуатация/управление); BOO (Build, Own, Operate – строительство – владение – эксплуатация/управление); BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer – строительство – эксплуатация/управление – обслуживание – передача); DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектирование – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача); DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация/управление). ГЧП актуально, например, в сфере здравоохранения, образования, транспорта, строительства и т.п. Области применения различных форм ГЧП и сами формы партнерства постоянно расширяются. В некоторых странах (например, в Англии) в

формате ГЧП существуют даже частные пенитенциарные структуры (исправительные учреждения).

Преимущества ГЧП для государства в первую очередь связаны с соображениями минимизации бюджетных расходов на реализацию проекта. Государство может привлечь частный капитал на партнерской основе для создания определенного объекта с предоставлением партнеру права его эксплуатации на период времени, позволяющий возместить понесенные затраты и получить прибыль. После окончания срока реализации проекта созданный объект, как правило, возвращается государству, которое продолжает эксплуатировать его самостоятельно. Для государства в данном случае также представляют интерес привлечения частного опыта, технологий, организационных ресурсов, перевод рисков и ответственности на частного партнера. ГЧП, несомненно, выгодно и частному бизнесу, субъекты которого (отечественные и иностранные компании, а также индивидуальные предприниматели), имеют организационные, технические и финансовые ресурсы для реализации значимых проектов. Формат ГЧП позволяет получить государственную поддержку и финансирование, льготы, стабильный сбыт, гарантированную возможность реализации проекта.

ГЧП, по сути, представляет собой рамочную конструкцию, предполагающую возможность использования разнообразных правовых форм взаимодействия партнеров. Вследствие этого ГЧП часто рассматривается как родовое понятие по отношению к видам частно-государственного сотрудничества, а классификацию форм ГЧП осуществляют без излишних формальностей, в широком смысле причисляя к ним приватизацию, контракты между государством и частными компаниями, соглашения о разделе продукции, концессионные соглашения, инвестиционные договоры, совместные предприятия, предоставление бюджетных кредитов, субсидий и государственных гарантий, государственных преференций и т.п.

В белорусском законодательстве установлен более узкий подход к определению форм ГЧП. Согласно ряду положений Закона оно реализуется в форме специфического соглашения о партнерстве.

Область применения ГЧП в Беларуси весьма широка – от здравоохранения и транспорта до оборонной и правоохранительной деятельности. Некоторое сужение понятие объекта инфраструктуры не влияет на область применения ГЧП. В соответствии с законом под объектом инфраструктуры понимается объект инженерной, производственной, социальной и транспортной инфраструктуры, находящийся в собственности Республики Беларусь и (или) ее административно-территориальной единицы или возводимый в рамках проекта ГЧП.

Закон не содержит прямых налоговых, таможенных и т.п. льгот для частных партнеров. Можно предположить, что такие льготы могут предоставляться при заключении соглашений о ГЧП. Отметим, что государственным партнером и, соответственно, стороной соглашения о ГЧП может быть Республика Беларусь, от имени которой выступают уполномоченные Президентом государственный орган или иная государственная организация, уполномоченные Советом Министров Республики Беларусь республиканский орган государственного управления или иная государственная организация, подчиненные Совету Министров Республики Беларусь, административно-территориальная единица, от имени которой выступает местный исполнительный и распорядительный орган.

В целях развития правовой базы ГЧП целесообразно принятие целого ряда нормативных правовых актов. В частности, некоторые из них должны устанавливать порядок подготовки, рассмотрения и оценки предложений о реализации проектов ГЧП, порядок организации и проведения конкурса и т.д. Часть действующих актов законодательства должна быть изменена для целей реализации принятого Закона. В первую очередь, изменениям подлежат нормы бюджетного законодательства в части обеспечения возможности финансирования проектов ГЧП, налогового законодательства, а также нормы гражданского, административного, земельного и другого законодательства.

В целом, анализируя сущность ГЧП, можно утверждать, что его главной частью является контракт между государством и инвестором, обязательным условием которого становится разделение рисков проекта. Механизмы ГЧП представляют собой не стандартные юридические формы, а отличаются в зависимости от типа партнерства и специфики отрасли. Они позволяют уменьшать степень отказа в будущем от проекта, увеличивают качество обслуживания, оптимизируют пользование ресурсами и осуществляют необходимую модернизацию объекта соглашения.

Достоинством ГЧП является:

– возможность создания устойчивого инвестиционного механизма, основанного на сочетании преимуществ частного сектора, обладающего финансовыми ресурсами, технологиями, опытом, управленческими навыками, и государственного сектора, осуществляющего публичное регулирование соответствующей деятельности и защиту общественных интересов.

– более гибкая формой реализации проектов по сравнению с инвестиционными, концессионными формами, поскольку предоставляет сторонам большую степень диспозитивности в определении их взаимоотношений в рамках соглашения о ГЧП, а соответственно, и больше возможностей.

– базирование в большой степени не на императивных нормах Закона, а на профессионализме, самостоятельности и инициативности его участников, широких рамках их полномочий.

– декларируемые принципы равноправия и соблюдения баланса интересов в отношениях между партнерами, обеспечение прозрачности и действенности гарантий для частного партнера.

Зарубежный опыт организации ГЧП позволяет сформулировать методические основы его использования при создании инновационно-производственных кластеров [4-6]. Результатом сотрудничества частных партнеров в создании инновационно-производственных кластеров является:

– совершенствование стратегического управления и конкурентной среды;

– создание инновационной инфраструктуры, укрепление связей с поставщиками, финансового положения, что создаст условия для привлечения инвесторов;

– повышение эффективности производственного кластера за счет увеличения зарубежных государственных инвестиций, улучшения управленческого опыта и увеличения зарубежных инвестиций;

– тиражирование на территории Республики Беларусь новых технологий, создаваемых в производственных кластерах;

– совершенствование знаний (переподготовка в научно-образовательном учреждении. С 2011 года на базе Академии управления при Президенте Республики Беларусь открыта магистратура по специальности «Управление инвестиционными проектами в ГЧП» в учебные планы подготовки специалистов введена такая дисциплина, как «Механизмы ГЧП»);

– создание условий для быстрого обмена знаниями, научными разработками (для совершенствования рассматриваемых вопросов в Беларуси создан Центр ГЧП, имеющий специализированное структурное подразделение ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь»).

Социально-экономическая эффективность от сотрудничества частного бизнеса и государства в инновационно-производственном кластере определяется:

– улучшением состояния инфраструктуры;

– получением прибыли частными партнерами;

– реализацией значимых инновационных и инвестиционных проектов;

– повышением рентабельности предприятий и их экономической эффективности;

– увеличением средств государственного бюджета за счет роста поступлений налогов от более эффективного бизнеса.

Таким образом, изложенное позволяет сделать следующее обобщение:

– Принцип ГЧП состоит в том, что государство определяет, в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства. Далее формируется весь механизм ГЧП;

– ГЧП представляет собой стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и частным бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре деятельности с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления высококачественных услуг;

– ГЧП осуществляет ряд функций, основными из которых являются удовлетворение потребностей общественного сектора, используя или заимствуя ресурсы частного сектора, поддержание государственных полномочий, предоставляя услуги совместно с частным сектором, и достижение совместных поставленных целей;

– Принцип ГЧП состоит в том, что государство определяет, в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства. Далее формируется весь механизм ГЧП;

– Эффективность проекта ГЧП во многом зависит от качества его подготовки. Поскольку такие проекты долгосрочные, большую роль играет определение наиболее значительных рисков, разработка мер по их снижению, а также распределения рисков между участниками проекта. Проект должен быть адаптирован под соответствующую местную, региональную специфику. Основными рисками для данного проекта будут трафик риск, доходный риск, риск изменения законодательства, риск развития конкурирующих видов деятельности.

Механизмы ГЧП могут быть применены не только при реализации социально-значимых проектов, но и для развития образования, здравоохранения, социального обслуживания населения, физической культуры, спорта, культуры, туризма, транспортной и инженерной инфраструктур, инфраструктуры связи и телекоммуникаций, а также инновационно-производственных кластеров.

Создание инновационно-производственных кластеров с участием частного бизнеса и государства является весьма перспективным направлением деятельности в Республике Беларусь. Это выражается в совместной разработке и финансировании кластерной программы, обеспечении инфраструктуры кластеров, экспорте высокотехнологичной продукции, привлечении иностранных инвестиций. При этом ядром инновационно-производственного кластера выступает фундаментальная и прикладная наука. Процесс кластеризации довольно трудоемкий и затратный, формирование кластеров возможно в одной географической

зоне при условии включения в инновационно-производственный кластер только конкурентоспособных предприятий, выдержавших конкурс частных партнеров. Эффект от этого сотрудничества предполагает: реализацию инвестиционных и инновационных проектов; улучшение инфраструктуры инновационно-производственных кластеров; повышение прибыли частных партнеров и рентабельности их деятельности на основе решения конкретной цели – повышения конкурентоспособности предприятий.

В связи с изложенным выше в приоритетном порядке необходимо осуществить:

- государственные меры по содействию к полному запуску рыночного механизма, позволяющего самонастраиваться к использованию в производстве достижений научно-технического прогресса и преимуществ инновационного развития;

- модернизацию экономических институтов и системы государственного регулирования, дальнейшее совершенствование отношений собственности;

- реорганизацию органов государственного управления, снизив их роль в прямом управлении деятельностью организаций и повысив роль в стратегическом планировании, формировании отраслевых инновационных стратегий, активизации производственной, инвестиционной и внешнеэкономической деятельности организаций;

- регулирование экономических отношений на конкурентных рынках путем предупреждения и пресечения недобросовестной конкуренции, постепенного перехода от ценового регулирования к системе антимонопольного регулирования и контроля;

- совершенствование антимонопольной политики, регулирующую экономическую концентрацию, мобилизующую имеющийся промышленный потенциал на обеспечение импортозамещения, формирование новых конкурентных преимуществ товаров отечественных производств на внешнем рынке;

- создание стимулов для повышения конкурентоспособности организаций путем либерализации условий экономической деятельности субъектов хозяйствования всех форм собственности, использования стратегического менеджмента, ориентированного на снижение издержек производства, повышение производительности труда и конкурентоспособности товаров.

Постепенное снижение роли государственных органов в прямом управлении деятельностью организаций даст возможность сместить акценты на экономические, косвенные и индикативные инструменты государственного регулирования, перейти к стратегическому планированию, формированию и реализации отраслевых инновационных стратегий, государственной научно-технической и кадровой политики,

которые в совокупности будут содействовать повышению конкурентоспособности отечественных организаций.

Таким образом, в современных условиях управляющая подсистема $СК_{en}$ призвана выполнять функции внутрипроизводственного управления конкурентоспособностью предприятий, а также государственного регулирования и создания условий для повышения конкурентоспособности предприятий; формирования конкурентных преимуществ предприятий; воспроизводственную, организационную, техническую, технологическую и социальную структуру управления, ориентированные на достижение стратегических и тактических целей повышения конкурентоспособности предприятий.

Список использованных источников

1. Немогай, Н. В. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Н. В. Немогай. Н. В. Бонцевич.– Минск: ИВЦ Минфина, 2013. – 464 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. – 3-е изд. /Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркет ДС, 2008. – 432 с.
3. Головачёв А. С. Конкурентоспособность организации: учеб. пособие / А.С. Головачёв. – Минск : Выш. шк., – 2012. – 319 с.
4. Головачев, А.С. Государственно-частное партнёрство в системе создания кластеров /А.С. Головачев, В.В. Хотько// Экономика и управление. – 2013. – №3. – С. 4-9.
5. Бондарь, А. Государственно-частное партнерство / А. Бондарь // Директор. – 2016. – № 2. – С. 44-45.
6. Новикова, И. Государственно-частное партнерство: мода или тренд / И. Новикова // Экономика Беларуси. – 2013. – № 1. – С. 48-54.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЕКСПЕРТНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В.В. Нехай, магістр,
аспірант кафедри інформаційних технологій і програмної інженерії,

В.А. Нехай, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
e-mail: valentin_nehai@meta.ua

*Комп'ютерні технології стали для
інформаційного століття тим же, чим була
механізація для промислової революції⁹*

Час, коли управління на сільськогосподарських підприємствах обумовлювалось необхідністю реагувати на директиви зверху пройшов.

⁹ Naisbit, John (1984), Megatrends: Ten New Directions Transforming our Lives. Futura

Сьогодні, приймаючи управлінські рішення, керівнику необхідно враховувати велике різноманіття різнорідних чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Світова криза показала, що окрім зовнішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства, суттєву роль у неспроможності адаптуватися до управління діяльністю аграрних підприємств в кризових умовах є невідповідність управлінського персоналу, а в більшій мірі інформаційної системи, на основі якої приймаються рішення, вимогам і завданням інформаційного забезпечення антикризового управління. Більшість проблем, що виникають в процесі управління господарською і фінансовою діяльністю підприємства обумовлені структурою системи управління, а значить і її організацією. На сьогодні не існує більш інформативної системи про діяльність і стан підприємства ніж система бухгалтерського обліку. Але коли ситуація змінюється і для прийняття управлінських рішень потрібна відповідна оперативна інформація, на жаль, існуюча система обліку у більшості випадків не може забезпечити управлінців оперативною, достовірною та релевантною інформацією.

Тому у сучасних умовах господарювання, які характеризуються ризиком і невизначеністю, великого значення набуває застосування інформаційних технологій в організації обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємств.

В таких умовах важливо не просто мати відомості про стан і зміни умов та факторів, а й використовувати дані безперервного спостереження, що ґрунтується на спеціалізованому інструментарії кількісної оцінки впливу факторів на прийняття управлінських рішень. Об'єднання засобів спостереження за станом і динамікою зовнішніх і внутрішніх факторів функціонування і розвитку сільськогосподарського підприємства та інструментів їх кількісної оцінки можна визначити як «експертно-аналітичне забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами».

Значний внесок у дослідження проблеми обліково-аналітичного забезпечення процесу управління зробили такі вчені: Ф. Бутинець, Г. Кірейцев, Я. Крупка, Л. Гнилицька, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, М. Пушкар, П. Саблук, В. Самочкін, М. Чумаченко та інші.

Таблиця 1

Визначення обліково-аналітичного забезпечення різними науковцями

Автор	Визначення
М. Чумаченко [1]	Інформаційне забезпечення – динамічна система отримання, оцінки, зберігання і обробки даних, створена з метою підготовки управлінських рішень. Із можна розглядати і як процес забезпечення інформацією, і як сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення і форм існування інформації, яка використовується

Закінчення табл. 1

Автор	Визначення
	в інформаційній системі в процесі її функціонування
О.Гудзинський, Г. Кірейцев [2]	обліково-аналітична система – це інтегрована система прийомів обліково-аналітичного забезпечення менеджменту шляхом здійснення специфічних внутрішньосистемних та загальносистемних функцій
Г. Тітаренко, М. Корінько [3]	обліково-аналітична система являє собою збір, опрацювання та оцінку всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на макро- і макрорівнях
В. Лень С. [4]	обліково-аналітичне забезпечення управління – сукупність обробленої облікової і необлікової інформації, призначеної для управління підприємством (Організацією), напрямками його діяльності або його окремими об'єктами (відокремленими напрямками, витратами, продажами, інноваційною діяльністю і т.п.).

Відаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, слід зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі дотепер не знайшли відповідного відображення деякі важливі аспекти організації обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством із застосуванням сучасних інформаційних технологій.

Діяльність сільськогосподарських підприємств характеризується складністю та системністю вирішуваних завдань: підвищення родючості орних земель; запобігання деградації ґрунтів; підвищення врожайності і якості сільськогосподарської продукції; мінімізація витрат на проведення агротехнічних заходів; оптимізація внутрішньогосподарської логістики і скорочення простоїв; мінімізація економічних ризиків у діяльності підприємства.

Все вище перелічене вимагає переходу до нових методів інформаційного забезпечення управління сільським господарством, використання автоматизованих систем управління та сучасних інформаційних технологій. Стрімкий розвиток інформаційних технологій набуває характеру глобальної інформаційної революції, що слугує поштовхом до формування та розвитку принципово нових глобальних субстанцій – інформаційного простору та інформаційного суспільства [5].

В останні роки розуміння впливу інформаційного забезпечення на прийняття управлінських рішень, виводить інформацію на новий рівень – як ресурс, що володіє певною цінністю. Інформація стає найважливішим стратегічним ресурсом будь-якого підприємства, її формування та споживання, стає важливою основою ефективного функціонування і розвитку різних сфер суспільної та економічної діяльності. Для ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств потрібна інформація, що містить у собі сукупність даних багатьох факторів: особливості

вирощуваної сільгоспкультури, кліматичні умови, стан та якість ґрунту, використання добрив, засобів захисту рослин тощо [6].

В сьогоднішніх умовах не можна думати про створення експертно-аналітичного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами без наукового перегляду фундаментальних основ процесів управління, реформування яких не може обмежитися деякими оновленням і реконструкцією. На сьогодні потрібна нова парадигма управління сільськогосподарськими підприємствами, параметри якої відповідають умовам і перспективам використання сучасних технологій виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема точне землеробство.

Практики і науковці, більше ста років розробляють експертно-аналітичні інструменти і методи їх використання в практиці прийняття управлінських рішень, найбільш поширеною сьогодні є концепція пріоритетності значення звітних і прогнозних фінансово-економічних показників, що характеризують ключові аспекти фінансово-господарської діяльності над судженнями про важливість, соціальної і екологічної значущості, що відбуваються в економіці підприємств та в економіці країни.

Перші моделі оцінки результатів діяльності підприємств, що з'явилися в 1920-х роках будуються винятково з фінансових показників, наприклад, мультиплікативна модель Дюпона чи показник рентабельності капіталу ROI.

Перша система фінансових і нефінансових показників оцінки діяльності підприємств, в якій взаємопов'язані інтереси різних зацікавлених сторін, наприклад, керівників, робітників, постачальників, споживачів та ін., була сформульована в 1984 р. Р. Фріменом як система показників відповідальності (Accountably Scorecard – ASC)[7]. Дана система знайшла подальший розвиток у концепції збалансованої системи показників (Balanced Scorecard – BSC), розробленої Р. Капланом і Д. Нортонем [8] у 1990 р., яка стала продовженням концепції технології управління по цілям, сформульованої П. Друкером [9].

Суть концепції експертно-аналітичного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами повинна формуватись відповідно до застосовуваних методів і способів агрегування інформації, методики побудови показників і їх аналітичної інтерпретації місцезнаходження в системі управління [10], враховуючи пріоритетність та сукупність факторів, що впливають на успішність реалізації управлінського рішення.

Особливістю наукових поглядів, що відносяться до експертного напрямку, є використання експертно-аналітичних інструментів, які формуються на професійному судженні бухгалтера-аналітика про стан господарських процесів. Категорію «професійне судження бухгалтера» слід розглядати з двох точок зору: виконання функцій і завдань бухгалтерського обліку (загальне визначення); складання достовірної та

своєчасної для користувачів інформації у фінансовій звітності (професійне визначення).

У загальному розумінні професійне судження бухгалтера – це застосування необхідних навичок, знань і досвіду в контексті менеджменту, стандартів бухгалтерського обліку, оподаткування, управлінського обліку та професійної етики при прийнятті обґрунтованих рішень в умовах конфліктності і невизначеності, спрямованих на виконання завдань бухгалтерського обліку.

Для цілей складання фінансової звітності під професійним судженням бухгалтера слід розуміти застосування необхідних навичок, знань і досвіду в контексті стандартів бухгалтерського обліку та професійної етики при прийнятті обґрунтованих рішень в умовах конфліктності і невизначеності, спрямованих на надання достовірної і своєчасної для користувачів інформації у фінансовій звітності [11].

Особливо це актуально для сільськогосподарських холдингів, де існують налагоджені канали руху інформації, які використовуються менеджерами для цілей управління.

При цьому створення стандартного, придатного для використання будь-якими сільськогосподарськими підприємствами експертно-аналітичного забезпечення також неможливо, не тільки в силу внутрішніх відмінностей в господарських процесах, які визначаються специфікою виробничого циклу, але і зовнішніх факторів: екологічних та кліматичних умов діяльності підприємств АПК.

Створити модель експертно-аналітичного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами неможливо для нескінченного числа специфічних об'єктів керування – видів продукції рослинництва та тваринництва і нескінченного числа можливих ситуацій, які в більшості випадків є непередбачуваними і недетермінованими.

Новий імпульс розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва пов'язаний з декількома обставинами, характерними для сучасної української економіки. Перше, інтерес зарубіжних сільгоспвиробників до земельних ресурсів України. Друге, необхідність і можливість підтримки та інноваційного розвитку вітчизняних сільгоспвиробників за рахунок фінансування бюджетних коштів.

Кожен з названих напрямів розвитку вимагає таких підходів до управління, які відповідають інформаційним потребам системі менеджменту на мікро- та макрорівні, доповнюючи її інструментами, що підвищують оперативність і якість прийняття управлінських рішень, та забезпечують подолання проблем, що неминуче виникають в господарській діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Ґрунтуючись на тому, що експертно-аналітичні процедури повинні відповідати завданням менеджменту вітчизняних сільськогосподарських підприємств та державного управління, необхідно визначити сукупність

вимог до даного виду управлінської діяльності в цілому, враховуючи специфіку менеджменту різних рівнів управління.

Сукупність вимог до експертно-аналітичного забезпечення діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств повинні містити науково-обґрунтовані, раціональні та важливі установки, які розкривають об'єкт, предмет, мету, принципи та його зміст.

Об'єктом експертно-аналітичного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами, на наш погляд, слід вважати фінансово-господарську діяльність підприємств АПК, пов'язану з виробництвом сільськогосподарської продукції для забезпечення продовольчої безпеки держави та поступове нарощування експортного потенціалу сільськогосподарської продукції з додатковою вартістю.

Предметом експертно-аналітичного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами визначимо господарські процеси, а в ряді випадків окремі факти господарської, фінансової та інвестиційної діяльності, пов'язані з функціонуванням та розвитком підприємства.

Мета експертно-аналітичного забезпечення управління діяльністю сільськогосподарських підприємств полягає в створенні бази даних для задоволення інформаційних потреб менеджменту підприємства для прийняття та оцінки обґрунтованості управлінських рішень, контролю за ступенем їх реалізації та проведення аналізу щодо досягнення поставлених цілей.

До основних принципів експертно-аналітичного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами, які передбачають основні положення, що використовуються при зборі, систематизації, агрегуванні, зберіганні та передачі інформації, проведенні аналітичних процедур, їх економічної, екологічної і соціальної інтерпретації та використання в практиці управління, повинні включати:

- ієрархічність – відповідність змісту і якості наданої інформації інтересам користувачів, які приймають на її основі оперативні, тактичні та стратегічні управлінські рішення;

- релевантність – використання своєчасної та якісної вихідної інформації, що має науково-методичну обґрунтованість її перетворення та забезпечує можливість порівняння в просторі і часі;

- економічна доцільність - перевищення ефекту, отриманого в результаті використання експертно-аналітичного забезпечення в практиці управління сільськогосподарськими підприємствами, загальної сукупності витрат, пов'язаних з його організацією та впровадженням. Але слід пам'ятати, що іноді ефект від впровадження автоматизованих систем управління, має часовий лаг.

Не зважаючи на відмінності діяльності сільськогосподарських підприємств, що обумовлюються складністю та системністю вирішуваних завдань – підвищення родючості орних земель, запобігання деградації

ґрунтів, підвищення врожайності і якості сільськогосподарської продукції, мінімізація витрат на проведення агротехнічних заходів, оптимізація внутрішньогосподарської логістики і скорочення простоїв, мінімізація економічних ризиків у діяльності підприємства тощо, слід відмітити і загальні завдання експертно-аналітичного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств, для сучасного економічного аналізу по вивченню:

- раціонального використання всіх видів ресурсів;
- оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності та ділової активності;
- фінансового стану - ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості;
- організаційно-технологічного рівня виробництва і управління та виявлення резервів по його підвищенню.

Сукупність показників, що характеризують використання ресурсів, ефективність фінансово-господарської діяльності та ділової активності буде істотно різнитися залежно від особливостей діяльності сільськогосподарських підприємств та завдань, що вирішуються їх менеджментом. Разом з тим, не можна не відзначити трансформаційні процеси, що відбуваються в самому менеджменті аграрних підприємств, пов'язаних з глобалізацією економіки і поширенні новітніх технологій та прогресивних інструментів управління, раніше для них не характерних.

Говорячи про показники фінансового стану сільськогосподарських підприємств, які розкривають їх ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість слід відзначити їх методичну варіативність.

На підставі викладеного вище вважаємо, що в рамках експертно-аналітичного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами необхідно створити методичку, яка включає в себе сукупність методик, орієнтованих на інформаційні потреби різних груп користувачів: менеджмент підприємства; вітчизняних та зарубіжних інвесторів; замовників сільськогосподарської продукції; органів державної влади і управління. Тільки за цієї умови експертно-аналітичне забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами зможе стати методичним інструментарієм, який дозволить підвищити якість управління, враховуючи інтереси стейкхолдерів.

Ефективне функціонування системи управління підприємством залежить передусім від можливості своєчасного отримання та використання якісної інформації про зміну зовнішнього і внутрішнього середовищ суб'єкта господарювання, що можливе лише за використання автоматизованих систем управління.

Основою побудови автоматизованої системи управління може слугувати - Enterprise Performance Management, не тільки як концепція

управління, а й певний клас інформаційних систем, що підтримують цю концепцію.

Інформаційну інфраструктуру підприємства можна представити у вигляді декількох ієрархічних рівнів, кожен з яких характеризується ступенем агрегованості інформації і своєю роллю в процесі управління. Як приклад схематичного уявлення інформаційної інфраструктури можна привести так звану «аналітичну піраміду» (analytical stack), розроблену компанією Gartner. У цій ієрархії простежуються кілька рівнів [12]:

- рівень транзакційних систем;
- рівень систем бізнес-інтелекту, включаючи сховища даних, вітрини даних і OLAP-системи;
- рівень аналітичних додатків (рис 1.).

До числа транзакційних систем відносяться системи управління ресурсами підприємств (ERP-системи) і забезпечують інформаційні потреби менеджменту на оперативному рівні. Незважаючи на об'єктивні відмінності, всі ці системи мають спільну рису: вони призначені для обробки окремих операцій (On-Line Transaction Processing (OLTP) – обробка транзакцій в режимі реального часу). Цілі, завдання та джерела інформації на оперативному рівні апіорі визначені і мають високий ступінь структурованості та формалізації.

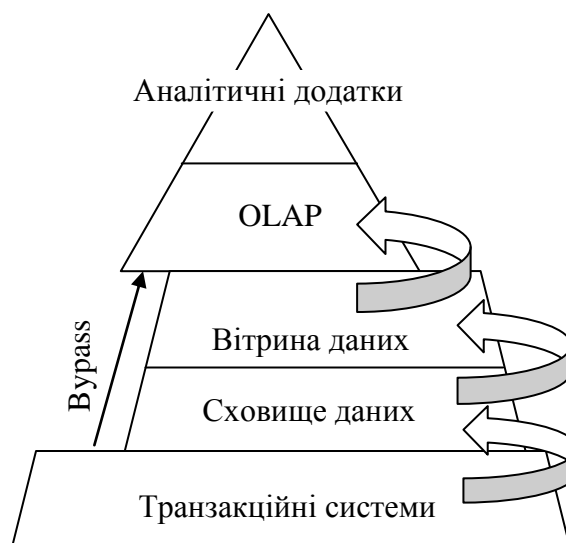


Рис. 1. Аналітична піраміда

Транзакційні системи являють собою джерела первинної інформації, яка після відповідної обробки використовується для подальшої аналітичної обробки і представлення для прийняття управлінських рішень. Передача даних з транзакційних систем в аналітичні програми може проводитися як послідовно, через всі позначені яруси аналітичної піраміди, так і минаючи один або кілька рівнів («bypass» - «пряма передача»).

Сховища даних (Data Warehouse, DW) Білл Інмон (Bill Inmon) [13], - визначає як «предметно-орієнтовані, інтегровані, стабільні, що підтримують хронологію набори даних, організовані для цілей підтримки управління, покликані виступати в ролі "одного і єдиного джерела істини", що забезпечує менеджерів і аналітиків достовірною інформацією, необхідною для оперативного аналізу та прийняття рішень».

Однак при великих обсягах даних, що містяться в сховищах, як правило, вони бувають недостатньо доступними для обробки в реальному часі. Ця проблема вирішується на наступних рівнях ієрархії – вітрини даних та OLAP- систем.

Вітрини даних (Data Marts) являють собою структуровані інформаційні масиви, але їх відмінність полягає в тому, що вони є предметно-орієнтованими, інформація в вітринах даних зберігається в найбільш сприятливому вигляді для вирішення конкретних аналітичних задач.

Наступний рівень аналітичної піраміди займають On-Line Analytical Processing (OLAP-системи) - системи аналітичної обробки даних в режимі реального часу, які можуть забезпечити вирішення багатьох аналітичних задач і працювати з усіма необхідними даними, незалежно від особливостей напрямів діяльності підприємства.

OLAP-системи характеризуються великою розмірністю збережених даних (на відміну від реляційних таблиць), попередньому розрахунку та агрегуванні значень, що дає можливість будувати оперативні нерегламентовані запити до бази даних, використовуючи ряд різноманітних аналітичних напрямків.

На вищому рівні аналітичної піраміди розташовуються аналітичні програми (analytic applications), які спрямовані на проведення аналізу і підтримку прийняття рішень на стратегічному рівні. Інформаційна система стратегічного рівня (Executive Support Systems, ESS) забезпечує підтримку прийняття рішень по реалізації перспективних стратегічних цілей розвитку підприємства на основі вирішення неструктурованих завдань, нестандартних проблем, що вимагають професійних суджень, оцінок та інтуїції.

Для забезпечення інформаційних потреб управління сільськогосподарськими підприємствами сьогодні застосовують різноманітні інформаційні системи:

- системи моніторингу стану аграрних ресурсів та прогнозування урожайності сільськогосподарських культур;
- системи забезпечення контролю якості сільськогосподарської продукції;
- системи оперативного управління та оптимізації продуктивних процесів;
- інформаційно-довідкові системи маркетингової спрямованості;

- аналітичні та моделюючі системи відстеження розвитку надзвичайних ситуацій та їх впливу на виробництво та якість сільськогосподарської продукції, та ще багато інших спеціалізованих інформаційних систем різноманітної спрямованості та рівня деталізації [14].

Виходячи із потреб менеджменту сільськогосподарських підприємств можна виділити наступні основні аспекти створення сільськогосподарських інформаційних систем, що дозволяють обґрунтувати їх склад і функції [15]:

- необхідність розробки нових систем господарювання та землеробства, які більш повно враховують природні умови і організаційно-технологічні можливості підприємства, максимально використовують його ґрунтово-кліматичний потенціал (ГІС);

- нерозривний зв'язок техніки з біологічними об'єктами (ґрунт, рослина тощо), для яких характерні безперервність процесів, що протікають і циклічність отримання продукції;

- необхідність постійного контролю великої кількості параметрів, в тому числі територіально розподілених;

- різноманітність процесів та операцій при обробці культур, які, як правило, викладені в громіздких технологічних картах;

- значна диференціація сільських товаровиробників за обсягом і структурою виробництва, забезпеченості ресурсами і ін.;

- агрономічні дані характеризуються значним обсягом різноманітних відомостей, що важко формалізуються.

Список використаних джерел

1. Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.
2. Гудзинський О. Д. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / О. Д. Гудзинський, Г. Г. Кірейцев, Т. М. Пахомова // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 89-93.
3. Тітаренко Г. Б. Методичні підходи для побудови обліково-аналітичної системи з використанням експертних оцінок / Г. Б. Тітаренко, М. Д. Корінько // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 66-69.
4. Лень В.С. Обліково-аналітичне забезпечення управління: поняття та структура / В.С. Лень // Облік і фінанси. – 2016. – №1. – С. 38-44.
5. Бурячок В.Л. Основи формування державної системи кібернетичної безпеки: [монографія] / В. Л. Бурячок. – К. : НАУ, 2013. – 431 с.
6. Valentyn Nekhai, Igor Skiter, Elena Trunova. Protection of Computer Information Systems of Agricultural Enterprises. International Journal "Information Models and Analyses" Volume 5, Number 3, 2016. pp. 246-255
7. Freeman R. E. Stakeholder Management: A Stakeholder Approach. Marshfield, MA: Pitman Publishing, 1984.
8. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес»
9. Друкер П. Эффективное управление. – М.: Астрель, 2004. - 288с

10. Ющенко Н. Л. Економіко-математичні моделі в управлінні та економіці : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Н. Л. Ющенко. – Чернігів : ЧНТУ, 2016. – 277 с. [Електронний тресурс]. – Режим доступу : <http://ir.stu.cn.ua/handle/123456789/12578>
11. Лень В.С. Профессиональное суждение бухгалтера: определение понятия и содержание / В.С. Лень, В.А. Нехай // Облік і фінанси – 2016. – №3. – С. 21-30
12. Исаев Д.В. Аналитические информационные системы: Учеб. пособ. / Д.В. Исаев. – М.: 2008. – 60 с.
13. Inmon, William H. Building the Data Warehouse, New York: John Wiley & Sons, 1992.
14. Сайко В.Ф. Науковий супровід систем землеробства і агротехнологій / В.Ф. Сайко, П. І. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 12. – С. 15-19.
15. Савченко О.Ф. Методологические аспекты создания информационных систем в сельском хозяйстве / О.Ф. Савченко // Достижения науки и техники АПК. – 2006. – № 11. – С. 5-9.

Розділ 2

**ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД
РОЗВИТКУ СТАТИСТИЧНОГО
БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ З МЕТОЮ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО
РІВНЯ ЯКОСТІ ДАНИХ ТА
ЕФЕКТИВНОГО
СТАТИСТИЧНОГО
ВИРОБНИЦТВА**

Chapter 2

**THE EUROPEAN EXPERIENCE OF
DEVELOPMENT OF STATISTICAL
BUSINESS PROCESS TO ENSURE AN
ADEQUATE LEVEL OF DATA
QUALITY AND EFFICIENT
STATISTICAL PRODUCTION**

ВПРОВАДЖЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИКИ

Д.І. Ашихміна, начальник Головного управління,
О.В. Зенченко, завідувач сектору планування,
координації та моніторингу статистичної діяльності
Головне управління статистики у Чернігівській області, м. Чернігів, Україна.
e-mail: post@chernigivstat.gov.ua

За результатами Адаптованої глобальної оцінки національної статистичної системи, проведеної представниками Європейської комісії, Європейської асоціації вільної торгівлі та Економічної комісії ООН для Європи, статистика України визнана такою, що значною мірою відповідає європейським вимогам, а інформація, що виробляється органами державної статистики, є продуктом високої якості у більшості галузей статистичного виробництва. Водночас з визнанням досягнень результати аналізу поточного стану розвитку державної статистики свідчать про наявність сфер, в яких у подальшому необхідно поліпшити стан статистичної діяльності [1]. Перед органами державної статистики України поставлено завдання підвищити якість даних шляхом реорганізації статистичного виробництва із застосуванням процесного підходу й впровадження інтегрованої системи статистичної інформації (ICSI), керованої метаданими.

Статистична галузь перебуває в постійному розвитку, тому що повинна адекватно відображати події, тенденції, характерні для певного відрізка часу в житті суспільства. Тому реформування державної статистичної діяльності визначається довгостроковими програмами розвитку. Нині органами державної статистики реалізується п'ята така програма – Стратегія розвитку державної статистики до 2017 року, метою якої є підвищення якості державної статистики шляхом приведення її у відповідність стандартам ЄС. Також у своїй роботі орієнтуємося на відповідні державні документи, зокрема Стратегію сталого розвитку «Україна–2020», ініційовану Президентом України програму діяльності уряду, а також на зобов'язання України у контексті європейської інтеграції.

Протягом 2015 року було проведено оптимізацію структури територіальних органів Держстату, здійснено великий крок у напрямі переходу на дворівневу систему збирання, обробки та поширення інформації із застосуванням так званого процесного методу. Цей метод базується на загальній моделі статистичного виробництва за бізнес-процесами, яка прийнята за основу для організації статистики у більшості європейських країн. У результаті проведеної роботи та перерозподілу функцій між центральним і територіальним рівнями оптимізовано структуру органів статистики, зокрема зменшено кількість підрозділів

районного рівня, та на 20% скорочено чисельність працівників.

Досвід національних статистичних служб Європейських країн показав, що організація процесу статистичного виробництва з використанням двох моделей: Загальної моделі опису статистичних бізнес-процесів (The Generic Statistical Business Process Model, GSBPM) [2] та Загальної моделі опису статистичної інформації (The Generic Statistical Information Model, GSIM), впровадження яких в цих статистичних службах продемонструвало суттєве підвищення ефективності виробничого процесу [3].

Статистичний бізнес-процес за базовою моделлю GSBPM є нелінійним циклічним процесом, мета якого полягає у задоволенні інформаційних потреб користувачів.

Органами державної статистики впроваджений процесний підхід до планування діяльності, моніторингу, аудиту та оцінювання отриманих результатів.

Загалом статистичне виробництво складається зі складних 8 процесів статистичного виробництва:

1. Уточнення потреб.
2. Проектування.
3. Формування.
4. Збирання.
5. Оброблення.
6. Аналіз.
7. Поширення.
8. Оцінювання.

Для кожного типу статистичного процесу виробничий цикл складається із процесу планування, операційних процесів і процесу перегляду методології та організації.

Процес «Уточнення потреб» починає функціонувати, коли виникає потреба у нових статистичних даних або у їх перегляді на основі виявлення таких потреб суб'єктів статистичного виробництва. Він визначає, чи є в даний час незадоволена потреба, зовнішня та/або внутрішня, у ідентифікованих статистичних даних та чи можуть органи державної статистики задовольнити її.

У рамках процесу «Проектування» органами державної статистики здійснюється проектування звітно-статистичної документації: статистичних формулярів та/або інструкцій (роз'яснень) щодо їх заповнення, а також програмних засобів.

У процесі «Формування» формуються та випробовуються проекти звітно-статистичної документації та системи виробництва до моменту, доки вони не будуть готовими для використання.

На етапі «Збирання» здійснюється збирання усіх необхідних даних за допомогою різних методів збору (у тому числі витяги з

адміністративних та статистичних реєстрів та баз даних) та їх завантаження у відповідне інформаційне середовище.

Процес «Оброблення» включає інтеграцію, контроль, редагування, розрахунок даних тощо та їх представлення до аналізу.

У процесі «Аналіз» статистичні дані виробляються, детально перевіряються та готуються до поширення.

На етапі «Поширення» здійснюється надання статистичних продуктів користувачам статистичної інформації.

Процес «Архів» полягає в архівації та збереженні даних та метаданих.

На процесі «Оцінка» проводиться самооцінка результатів статистичної діяльності територіальними органами державної статистики за окремими аспектами.

Нова структура самого Головного управління статистики була сформована із застосуванням процесного методу, на відміну від галузевого, а саме з підрозділів збирання, введення, обробки, аналізу і поширення статистичних даних. Ця модель статистичного виробництва забезпечила виконання всього комплексу статистичних робіт згідно Комплексної програми Головного управління статистики на 2016 рік.

Збирання, введення, обробка

У роботі з респондентами пріоритетом для органів державної статистики є зменшення звітного навантаження. З цією метою продовжуються роботи з оптимізації інформаційних потоків і уникнення дублювання даних у формах державних статспостережень і адмінзвітності. Протягом 2016р. Головним управлінням статистики було зібрано й опрацьовано 117 форм державної статистичної звітності та анкет для проведення спеціально організованих статистичних спостережень, що менше відповідного періоду попереднього року на 28, або на 19,3% за рахунок відміни форм державних статистичних спостережень зі статистики сільського господарства, промисловості, будівництва, науки та інновацій, торгівлі, послуг, нерухомості тощо та зміни термінів/періодичності подання форм статистичних спостережень зі статистики рибного господарства та освіти. Первинних звітів було оброблено у 2016р. понад 250,8 тис., що на 47,8 тис. менше, ніж у 2015 році.

Також органи державної статистики працюють над удосконаленням звітно-статистичної документації, що значно скорочує час на її заповнення.

Для зменшення звітного навантаження в області виконувались роботи з впровадження системи електронної звітності, що дозволило спростити процедуру та підвищити оперативність подання статистичної та фінансової звітності.

Системою електронної звітності у 2016р. скористалися 3488 респондентів (у 2015р. – 2722). Від них отримано понад 71 тис. звітів

(у 2015р. – понад 58 тис.). Результат щодо рівня звітування респондентів в електронному вигляді було покращено до 35,7% (проти 29,6% у 2015р.), рівня подання електронної звітності до 57,6% (проти 35,9% у 2015р.).

Для покращення роботи з респондентами удосконалювалося власне програмне забезпечення «Реєстрація звітності в «Єдиному вікні». За допомогою цієї програми здійснювалася реєстрація в єдиній базі даних статистичної звітності, поданої різними засобами, видача бланків. Для респондентів формувалися довідки про перелік форм статистичної та фінансової звітності, за якими вони мають звітувати.

Аналіз та поширення

З метою інформування громадськості щодо економічної, соціальної, демографічної та екологічної ситуації в регіоні органами державної статистики здійснювалася широка інформаційно-публікаційна діяльність.

Для поширення статистичної інформації використовуються сучасні інформаційні та комунікаційні технології.

Веб-сайт Головного управління статистики є основним засобом (інструментом) для першого оприлюднення статистичних даних. На ньому розміщується інформація за всіма галузями статистики в різних форматах – від оперативних даних у формі експрес- та прес-випусків до узагальненого аналізу соціально-економічного становища області. У 2016р. офіційний веб-сайт Головного управління статистики у Чернігівській області відвідали 51 тис. користувачів (у 2015р. – 44 тис.).

Для інформування суспільства щодо соціально-економічної ситуації в області упродовж 2016р. Головне управління статистики підготувало такі видання:

- експрес-випуски – 923;
- статистичні бюлетені – 409;
- доповіді – 31;
- статистичні збірники – 26.

Органами державної статистики області проводилася значна робота щодо висвітлення результатів ДСС у засобах масової інформації. Так, у 2016р. в засобах масової інформації області відбулося 212 оприлюднень повідомлення про соціально-економічне становище області та районів, 1233 – інших інформаційних повідомлень із різних актуальних питань за даними проведених ДСС, здійснено 259 виступів на радіо та проведено 4 інтернет-конференції.

Упродовж 2016р. органи державної статистики опрацювали та надали відповіді майже на 139 запитів про доступ до публічної інформації, на 350 звернень громадян. Крім того, на запити користувачів надано 985 відповідей.

З метою більш детального ознайомлення з методологічними особливостями складання та інформаційного наповнення статистичної звітності, а також популяризації статистичних видань із користувачами

статистичної інформації у 2016р. було:

- ✓ проведено 74 заходи (наради, семінари, круглі столи);
- ✓ направлено: 76 листів (об'яв) рекламного характеру щодо підготовки й оприлюднення статистичних продуктів;
- ✓ підготовлено:
 - каталог статистичних публікацій;
 - 8 буклетів;
 - 6 статистичних довідників;
 - статистичну панораму «Чернігівська область за 25 років незалежності України» [4].

Для визначення ступеня задоволення всіх користувачів, способів та форматів подання інформації проводилися анкетні опитування.

Поточний рік – це останній рік реалізації Стратегії розвитку державної статистики на період до 2017 року, основна увага територіальних органів державної статистики буде спрямована на удосконалення роботи за процесною схемою та розвиток таких напрямів діяльності:

- посилення взаємодії з респондентами державних статистичних спостережень та постачальниками адміністративних даних;
- вивчення інформаційних потреб користувачів, забезпечення їх вільного доступу до статистичної інформації, підвищення рівня відкритості та прозорості роботи органів державної статистики;
- забезпечення звітування респондентів в електронному вигляді;
- запровадження статистичних процедур на основі методології, класифікацій та реєстрів, гармонізованих зі стандартами ЄС і міжнародними стандартами.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку державної статистики на період до 2017 року: Розпорядження Кабінету міністрів України №145-р від 20.03.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/145-2013-p>
2. Сутність процесного підходу до управління підприємством / І. В. Кононова // Економіка і регіон. – 2013. – № 3. – С. 93-98. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econrig_2013_3_17.pdf
3. Statistical requirements compendium. European Union, 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/6904809/KS-GQ-15-006-EN-N.pdf>
4. Інформаційно-аналітичні матеріали «Звіт про результати діяльності Головного управління статистики у 2016 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chernivstat.gov.ua/diyalnist/zvit/zvit_rez_2016.zip

STRATEGII ROZWOJU A ZMIANY INNOWACYJNE W PROCESACH BIZNESOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

O.M. Polinkevych, dr. hab., docent,
kierownik katedry ekonomii, bezpieczeństwa
i działalności innowacyjnej przedsiębiorstw
Wschodnioeuropejski Uniwersytet Narodowy im. Łesi Ukrainki, Ukraina, Łuck,
e-mail: Kravomp@gmail.com

Powszechna aktywność przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych rodzi potrzebę odkrycia nowych metod konkurowania. W lutym 2007 roku, podczas forum Consumer Analyst Group of New York, przedstawiciele kierownictwa firmy Procter & Gamble w odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób potrafią utrzymać stopę wzrostu przedsiębiorstwa w obliczu wzrastających wydatków konkurencji, odpowiedzieli trzema słowami: „Innowacje, innowacje, innowacje...” [1, s. 1044]. Zagadnienie innowacji jest przedmiotem licznych, toczących się od lat, dyskusji naukowych. Za autora teorii innowacji uważa się J. Schumpetera, który definiował badane pojęcie jako twórczą destrukcję, zmierzającą do usprawnienia obecnego stanu rzeczy. Analizując zagadnienie innowacji, można doszukać się pewnych cech wspólnych, które akcentują tworzenie istotnej nowej wartości dla klienta i firmy poprzez kreatywną zmianę jednego lub kilku elementów systemu biznesowego. Innowacje dotyczą więc nowej wartości, a nie nowych produktów, mogą zachodzić na dowolnym poziomie aktywności przedsiębiorstwa, a także wymagają ewaluacji wszystkich dotychczasowych poziomów działalności firmy [2, s. 76-77].

Celem głównym było opracowanie strategii rozwoju przedsiębiorstw i modeli innowacji w Polsce.

Na potrzeby pracy sformułowano następujące hipotezy badawcze:

1. Poziom innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce i na Ukrainie są niskimi.
2. Strategia innowacyjna przedsiębiorstw wspomogę zdobyć wyszczy poziom innowacyjności, jaki będą oparty na wiedzy.
3. Im wyższy stopień zaangażowania przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji, tym większa liczba tworzonych innowacji.

Dla realizacji celu głównego ustalono szereg zadań badawczych. Należą do nich:

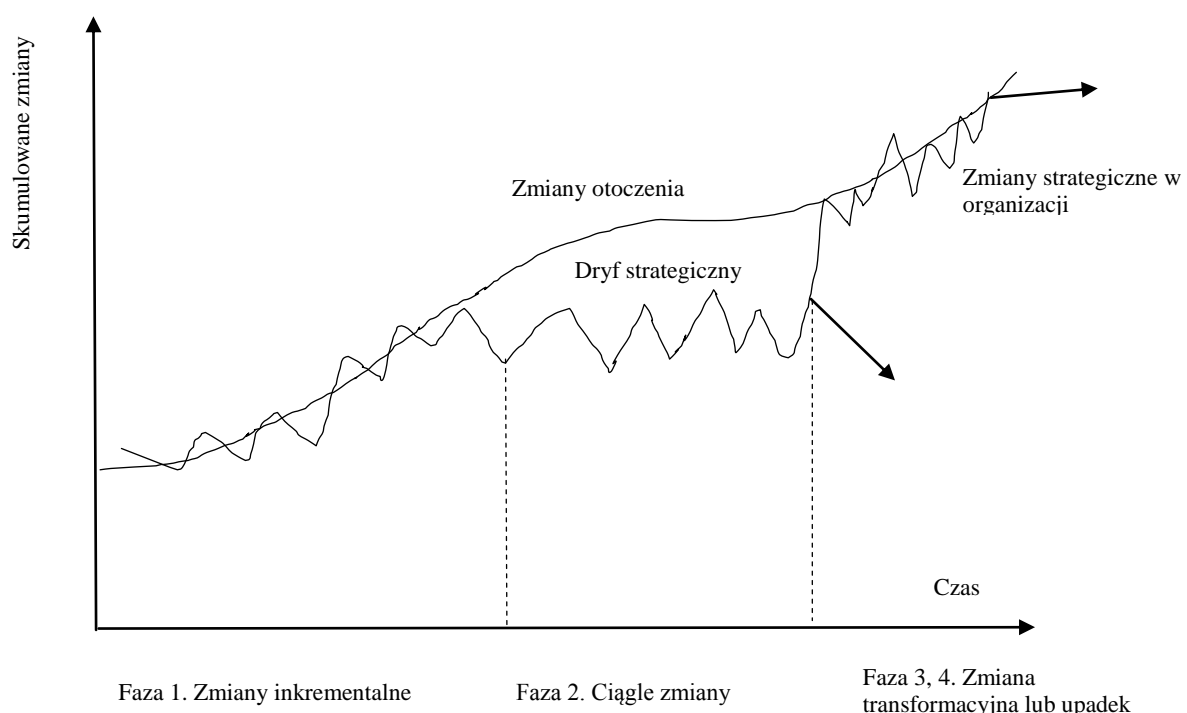
1. Sprecyzowanie terminologii związanej z zagadnieniem strategii rozwoju przedsiębiorstw.
2. Określenie procesu tworzenia strategicznego dryfu.
3. Określenie wpływu strategii rozwoju na wyniki osiągnane przez przedsiębiorstwo.
4. Tworzenie modeli innowacji przedsiębiorstw

Metody badawcze: analizy i krytyki piśmiennictwa, analizy i konstrukcji strategii rozwoju przedsiębiorstw a modeli innowacji.

Problemami sprecyzowanie terminologii związanej z zagadnieniem strategii rozwoju przedsiębiorstw, określenie procesu tworzenia strategicznego dryfu i wpływu strategii rozwoju na wyniki osiągnięte przez przedsiębiorstwo, tworzenie modeli innowacji przedsiębiorstw zajmowali się Holtzman Y., Sawhney M. Wolcott R. C., Arroniz I., Urbanowska-Sojkin E., Weick K., Sammut-Bonnici T., Quinn J.B., Giddens A., Nicolini D., Meyer J.W., Rowan B., Pfeffer J., Hobcraft Poul, Pander W.

Warunkiem przetrwania przedsiębiorstwa w długim okresie i realizowania podstawowych jego celów jest rozwój, oznaczający skoordynowane działania dostosowujące przedsiębiorstwo do ciągle zmieniającego się otoczenia. Sposobem koncentracji wysiłków organizacji zmierzających do rozwoju, oprócz – co oczywiste – sformułowania i wyboru celów, jest przygotowanie, wybór i wdrożenie strategii. Warunkiem wstępnym określającym wybór strategii rozwoju są zmiany w otoczeniu oraz potencjał strategiczny przedsiębiorstwa.

Strategia rozwoju, traktowana jako sposób radzenia sobie ze zmiennym otoczeniem, powinna odpowiadać specyfice uwarunkowań funkcjonowania organizacji [4]. Problemem jest jednak zmienność owych uwarunkowań w czasie, które wiążą się z ryzykiem tzw. dryfu strategicznego, oznaczającego stopniowy spadek dopasowania strategii do strategicznej pozycji organizacji i pogorszenie jej wyników (rys. 1).



Rysunek 1. Ryzyko strategicznego dryfu

Źródło: G. Johnson, K. Scholes, R. Whittington, Exploring Corporate Strategy, Prentice Hall, Harlow, 2005, s. 27

Koncepcja dryfu strategicznego jest rozumiana jako stopniowa deterioracja działań przedsiębiorstwa, czego skutkiem jest błędne rozpoznawanie i odpowiedź na zmiany otoczenia biznesowego [6]. Pojęcie dryfu strategicznego jest logicznym następstwem koncepcji zmiany inkrementalnej, zapowiadającej w pewnym sensie konstruktywistyczne założenia teorii ustanawiania K. Weicka [7; 5]. Większość decyzji strategicznych jest podejmowana poza formalnym systemem planowania. Skuteczny menedżer to ten, który jest w stanie zaakceptować wysoki poziom niepewności i który nie planuje drobiazgowo wszystkich działań i w ten sposób wzmacnia poziom elastyczności organizacji. Strategia jest realizowana poprzez procesy interakcji, komunikacji, grę grup nacisku. Quinn zakłada przy tym pewną stałość głównego celu strategicznego, o który dba kierownictwo firmy.

Można zatem wyróżnić kilka elementów kluczowych dla koncepcji dryfu strategicznego w ujęciu procesualnym. Są to:

- Zmiana swoista sektora, która z jednej strony określa tempo zmian w otoczeniu rynkowym przedsiębiorstwa i determinując zmiany organizacyjne, z drugiej strony stanowi rodzaj środowiska, w którym powstają mapy interpretacyjne, z których przedsiębiorcy korzystają w toku codziennych zdarzeń i sytuacji decyzyjnych. Przypomina to koncepcję zracjonalizowanych mitów (highly rationalized myths) Meyera i Rowana, która przyjmuje, że istnieją instytucjonalnie narzucone zasady działania powodujące, że organizacje zachowują się i reagują podobnie w określonych sytuacjach [10, s. 343]. Z punktu widzenia perspektywy procesualnej można rozumieć jako izomorfizm i mimetyzm w odtwarzaniu schematów działań.

- Rekursywność praktyki, którą można wiązać z procesem strukturacji społecznej według Giddensa [8] w jej najbardziej podstawowym znaczeniu, w którym kluczową rolę odgrywają rutyny odtwarzane w toku codziennie realizowanych czynności, definiujące ich celowość i względną trwałość.

- Niedostosowanie praktyki do zmiany swoistej sektora, którą można rozumieć przez pryzmat inercji organizacyjnej oraz tempa i zakresu zmian w organizacji niższego, niż narzuca otoczenie biznesowe [11]. Można ją też adaptować do koncepcji symptomów dryfu, kiedy podtrzymywanie status quo wiąże się z kultywowaniem przekonania przedsiębiorców o celowości odtwarzanych działań bez potrzeby ich zmiany.

- Wczesne symptomy erozji praktyki, mogące przejawiać się zanikiem wspólnych wartości, zmniejszeniem aktywności interakcyjnej, reagowaniem na zmiany w otoczeniu słabszym w stosunku do innych przedsiębiorstw.

Wymagany stopień zmienności celów i strategii zależy od typu zidentyfikowanej zmiany. Ze względu na charakter oraz zakres można wyszczególnić cztery rodzaje zmian: adaptację, rekonstrukcję, ewolucję i rewolucję [4, s. 274]. Zaprowadzić te zmiany można przy pomocy innowacji.

Paradygmat strategiczny w teorii innowacji bazuje na następujących założeniach: a) przedsiębiorstwa opierają się na rynkach i zasobach, b) patrzą w

przyszłość, c) zastanawiają się jak przetrwa. Strategia jest deklaracją określonego zachowania firmy uwzględniającą wszystkie zasoby i zewnętrzne uwarunkowania. Strategiczne teorie innowacji są zorientowane na rynek – skupiają się na potrzebach klientów i popycie jako siłach stymulujących innowacje. Przejawem tego podejścia jest między innymi rozwój marketingu jako dziedziny nauki. Przedsiębiorstwa chcące być konkurencyjne muszą posiadać przyszłościową strategię działania, natomiast innowacje to główny czynnik rozwoju firm.

Modele innowacji – ewolucja Neely A., Hii J. (1998) – systematyzowano za:

1) model liniowy, podażowy – „technology push” – innowacje są pochodną rozwoju nauki (lata 50-te do połowy 60-tych).

2) model popytowy „market pull” - innowacje są odpowiedzią na zapotrzebowanie rynku (lata 60-te i 70-te), rozwój marketingu i koncepcji zarządzania jakością dla spełnienia wymogów klientów.

3) modele popytowo-podażowe, do których można zaliczyć model łańcuchowy-rozszerzający dotychczasowe postrzeganie innowacji o występowanie sprzężeń zwrotnych między poszczególnymi etapami procesu innowacyjnego i uwzględnienie wpływu zarówno rynku jak i istniejącego stanu wiedzy na innowacyjność firm (połowa lat 70tych do wczesnych 80-tych).

4) modele zintegrowane – uwzględniające wskazania wcześniejszych modeli opartych o sekwencyjny przepływ informacji i rozszerzone o wskazania płynące z japońskiej praktyki innowacyjnej. Japońska praktyka rozwoju produktu bazuje na funkcjonalnej integracji i jednoczesności różnych funkcji, osiąganey dzięki dzieleniu się informacją podczas wspólnych spotkań. Prowadzi to do bardziej efektywnego przetwarzania informacji, dzięki czemu japońskie przedsiębiorstwa uzyskały przewagę konkurencyjną nad wieloma firmami europejskimi czy amerykańskimi, szczególnie w branży samochodowej i elektronice (połowa lat 80-tych - lata 90-te).

5) modele zintegrowanych systemów i sieciowania – modele uwzględniające wskazania koncepcji systemu innowacyjnego i znaczenia sieciowania dla innowacyjności firm. Sieciowanie i tworzenie systemów jest dziś łatwiejsze ze względu na istniejące elektroniczne oprzyrządowanie obejmujące komputerowe, symulacyjne modelowanie, wspólny rozwój firm czy departamentów firmy przy wykorzystaniu systemów CAD/CAM (Computer Aided Design/Modelling). Ponadto internet zwiększył efektywność połączeń firm ze światem zewnętrznym. Modele te analizują też znaczenie lokalizacji dla efektywności sieciowania – np. diament Portera.

6) model linearny, gdzie działalność innowacyjna przebiega w wyraźnie zdefiniowanym liniowym ciągu zdarzeń 1) badania 2) rozwój 3) projektowanie, oprzyrządowanie 4) produkcja 5) marketing. Model ten ma charakter statyczny i nie uwzględnia sprzężeń zwrotnych między

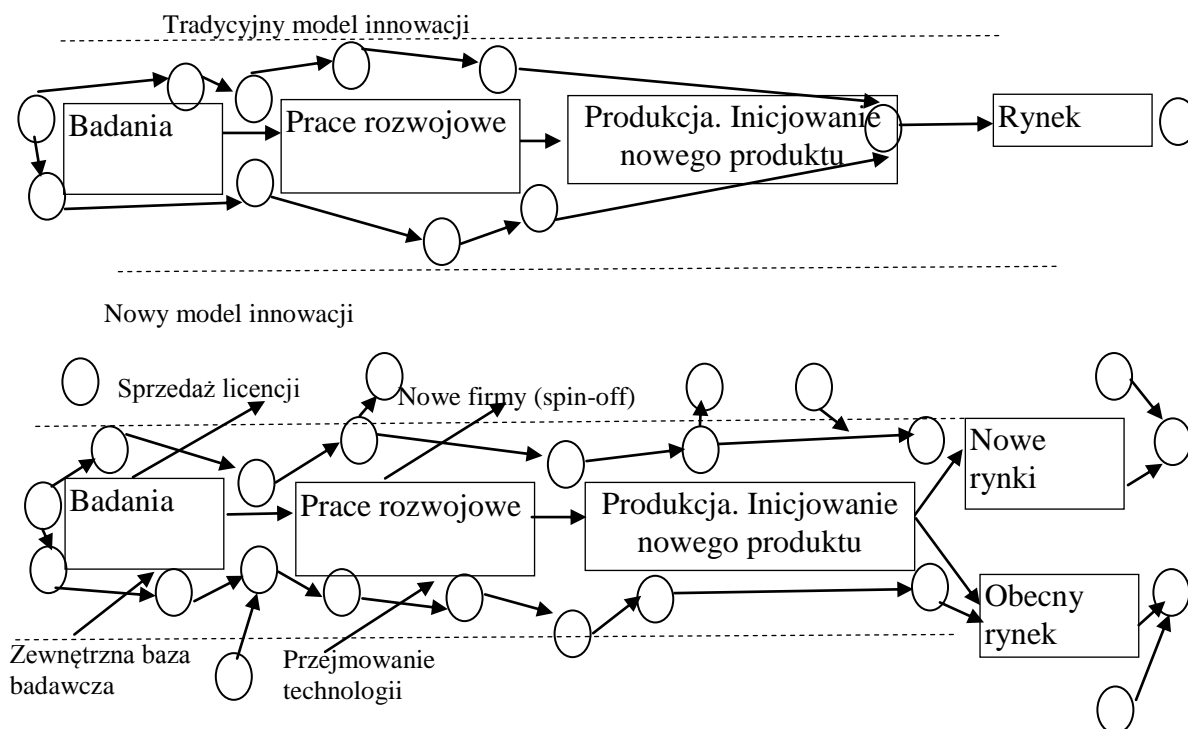
poszczególnymi etapami procesu innowacyjnego, a więc jego dynamiki i skomplikowania.

Model łańcuchowy Kline'a i Rosenberga – dla sukcesu innowacyjnego konieczne jest ciągle oddziaływanie i sprzężenia zwrotne szczególnie pomiędzy etapem marketingu oraz etapem opracowania wynalazku (projektowania analitycznego wyrobu). Na powstanie innowacji ma wpływ nie tylko działalność B+R („technology push czy science push”), ale także pojawia się zjawisko odwrotne tj. działalność B+R jest kształtowana przez proces innowacyjny („market pull”) (GUS 1999). Model łańcuchowy pokazuje, że badania stosowane mogą prowadzić do odkryć podstawowych.

Model innowacji Padmora obejmuje poszczególne rodzaje działalności w firmie związane z rozwojem produktu, które są powiązane poprzez dwustronne przepływy wiedzy z systemem innowacyjnym, do którego należy zarówno firma (część powiązań to powiązania między różnymi działami firmy) jak i zewnętrzni partnerzy na poziomie sektora/klastra według diamentu Portera (powiązania z lokalnymi/zewnętrznymi rynkami, regionalną infrastrukturą naukowo-techniczną) oraz narodowego systemu innowacyjnego. Poszczególne rodzaje działalności w firmie odzwierciedlają różne typy nakładów na działalność innowacyjną. W systemie innowacyjnym można wyróżnić wiedzę „bliższą” działalności firmy, która bezpośrednio je wspiera i może być aplikowana tj. wiedza technologiczna, marketingowa, zarządcza oraz wiedzę „dalszą”, będąca źródłem odkryć w firmie, jak nauki społeczne i naturalne, badania stosowane i część rozwoju eksperymentalnego. System innowacyjny jest tu definiowany przez interakcje firmy i ma taki zasięg jak one. Może, więc być dla niektórych firm całym światem, choć w wypadku wielu przedsiębiorstw ogranicza się do narodowego, a często regionalnego systemu innowacyjnego. Wśród zewnętrznych partnerów w systemie innowacyjnym będących źródłem informacji dla innowacji w firmie, autorzy modelu wymieniają inne działy firmy, dostawców, firmy podobne – np. konkurenci, klientów odbiorców oraz sektor publiczny. Inne działy firmy mogą tworzyć kompleksowy system innowacyjny – obejmujący wystarczającą liczbę partnerów w dużej wielooddziałowej firmie. Firmy zyskują przewagę konkurencyjną nabywając innowacyjne półprodukty i materiały od dostawców. W rzeczywistości firmy często bezpośrednio współpracują z kluczowymi dostawcami w ramach aliansów strategicznych. Współpraca między podobnymi firmami jest coraz ważniejszym źródłem informacji dla innowacji. Firmy uczą się od konkurentów poprzez podglądanie ich oraz kopiowanie i ulepszanie ich produktów i praktyk, a także handel know-how. Konsumenci są najważniejszym źródłem informacji dla innowacji dla firm, głównie przez określanie, jakie funkcje produkt powinien spełniać. Powiązania z sektorem publicznym w ujęciu modelu obejmują różne formy: poprzez biblioteki techniczne czy laboratoria badawcze, wydarzenia takie jak konferencje czy przez różne agencje rządowe. Obecnie występuje tendencja do urozmaicenia i większej elastyczności tych typów powiązań [16, s.

8]. W Polsce bardzo mocno wykorzystują się model łańcuchowy Kline'a i Rosenberga, model innowacji Padmora.

W literaturze można spotkać tradycyjny i otwarty modeli innowacji. Porównanie jest na rysunku 2.



Rysunek 2. Porównanie modeli innowacji zamkniętej (tradycyjnej) i otwartej (nowej)

Opracowano na podstawie [17, s. 92; 21].

○ – Pomysł

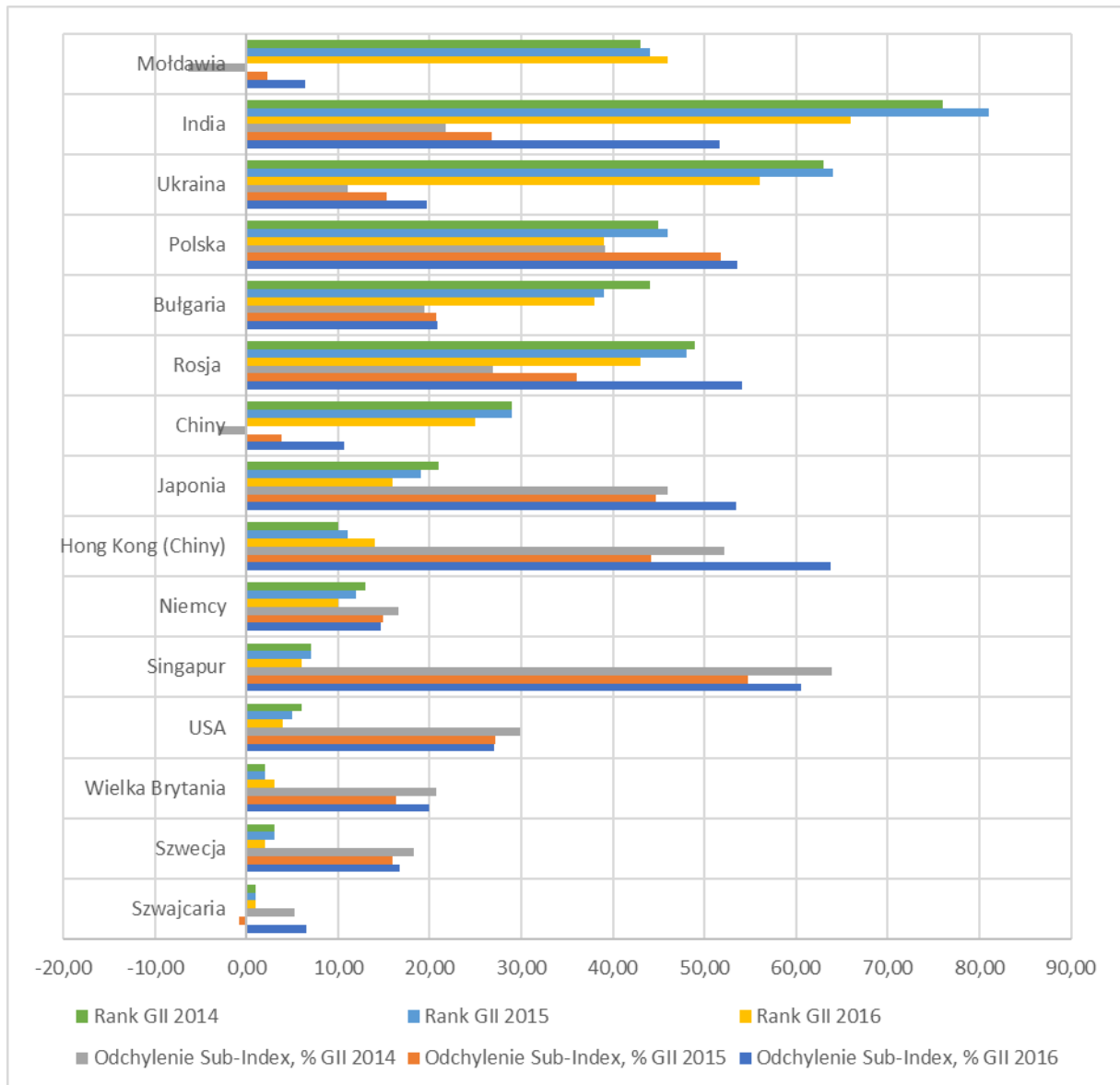
W tradycyjnej modeli pomysły nie wychodzą poza mury przedsiębiorstwa, a w nowej modeli – wychodzą, komponują z innymi pomysłami innych organizacji, zmieniają się i wpływają na pomysły konkurentów. W Polsce przewaga należy otwartym innowacjom.

Hobcraft uważa, że większość organizacji nie tworzy szans by personel mógł się zaangażować w innowacyjność. Otwarte innowacje zmieniają nie tylko pogląd na otoczenie, ale także zmieniają organizacje wewnątrz. Otwarty model innowacji zaproponowany przez profesora i dyrektora wykonawczego Centrum Open Innovation na Uniwersytecie w Berkeley Henriego Chesbrougha jest odpowiedzią na te pytania. Założenia jego koncepcji mówią, że w świecie szeroko rozpowszechnianej wiedzy, firmy nie mogą wyłącznie polegać na swoich własnych badaniach, ale powinny nabywać patenty lub licencje na wynalazki i inne nowatorskie rozwiązania od innych firm. Ponadto firmy powinny udostępniać swoje wynalazki, których nie wykorzystują, innym podmiotom na zasadzie sprzedaży licencji, tworzenia konsorcjów czy coraz popularniejszych w Polsce spółek typu spin-off [18].

Krytyczne dla sukcesu otwartych innowacji jest zaufanie, zachowania i relacje, które są kluczowe przy większym otwarciu w myśleniu o innowacjach. Konieczne jest odejście od podejścia „dziel i rządź” tak by zachęcić do bardziej rozproszonego dzielenia się wiedzą i wymiany, co pozwoli lepiej sprostać wymogom szybko zmieniającego się otoczenia. Konieczna jest zmiana myślenia o innowacjach – formalnie zatrudnieni menadżerowie nie są w stanie przeżyć bez poklasku otoczenia, co widać w wielu organizacjach. Bardziej rozproszona struktura przywództwa – kierownicza oparta o indywidualności mające umiejętności oddziaływania na innych osiągnie prawdopodobnie większy sukces w zakresie organizowania i inspirowania procesu innowacyjnego – w tym celu można np. zatrudniać mistrzów pasjonatów do koordynacji procesów innowacyjnych. Model rozproszony wymaga przepływów wiedzy. Innowacja w tym modelu to głównie robienie nowych rzeczy oraz ulepszanie istniejących tak by stworzyć większą wartość. By to osiągnąć należy stworzyć sprawny system przepływu wiedzy. Pozwolić ludziom widzieć i angażować się. Szczęście sprzyja połączonym wysiłkom nie odważnym jednostkom. Koncepcja open innovation oznacza szeroką współpracę podmiotów zewnętrznych z firmą, jak i wykorzystanie wielu ścieżek wprowadzania innowacji na rynek oraz w końcu integrowanie zewnętrznej i wewnętrznej wiedzy. Niezwykle istotną rolę dla firm wykorzystujących w swoich strategiach tę koncepcję pełni dostęp do najlepszych źródeł wiedzy. Model innowacji otwartej nie zakłada całkowitej rezygnacji z prowadzenia przez przedsiębiorstwa innowacyjne badań własnych [19]. Jego zadaniem nie jest likwidacja wewnętrznych działów badawczo rozwojowych, lecz wspieranie poprzez jak najlepsze wykorzystanie źródeł innowacyjności, polegające na włączeniu ich do procesów tworzenia innowacji. Współczesne przełomowe technologie są tak bardzo złożone, że poszczególne firmy samodzielnie nie byłyby w stanie ich opracować. Ich złożoność powoduje, że nie możliwe jest zrozumienie ich wszystkich detali przez pojedynczego eksperta, a także wiedza na ten temat nie może być wyczerpująco i szczegółowo przekazana innym osobom. Menadżerowie wielu odnoszących sukcesy firm często wstydzą się przyznać, że nie są w stanie zrozumieć przyczyn sukcesu ich firm. Zazwyczaj są to jednak firmy działające w dużym stopniu w oparciu o różnorakie sieci powiązań. W przypadku złożonych technologii sieć obejmuje zazwyczaj kilkanaście firm i różne agencje rządowe, a także organizacje z sektora non-profit jak uniwersytety. Ponadto sieć taka, integrująca różne umiejętności, nie może być statyczna. Innowacyjne sieci nieustannie się zmieniają. Podobnie poszczególne ich elementy ciągle podlegają wspólnemu procesowi uczenia się [20].

W świetle znaczenia innowacji dla rozwoju gospodarczego kraju wysoce niepokoić musi bardzo niski poziom innowacyjności w Polsce. Zgodnie z raportem o innowacyjności w 2014–2016 latach Polska znalazła się w ostatniej grupie krajów (zajęła 45, 46, 39 miejsca wśród krajów), wyprzedzając ze członków UE Rumunię, Bułgarię i Łotwę. W szerszej perspektywie

międzynarodowej Polska prezentuje się równie słabo. Wartość wskaźnika cząstkowego odchylenie za Sub-Indexem wskazuje, że innowacyjność w Polsce na niskim poziomie, chociaż wzmocniła się. Sub-Index wyliczyli na podstawie różnicy pomiędzy Wyjściowym (Input) i Wejściowym (Output) Sub-indeksami. Dany w liczbach określony na rysunku 3.



Rysunek 3. Zmiana Globalnego Indeksu Innowacyjności w świecie

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych raportów [23]

Głównymi barierami niskiego poziomu innowacyjności są: finansowe i instytucjonalne.

Na podstawie uzyskanych wyników podczas przeprowadzenia badań sformułowano następujące wnioski:

1. Strategia rozwoju, traktowana jako sposób radzenia sobie ze zmiennym otoczeniem, powinna odpowiadać specyfice uwarunkowań funkcjonowania organizacji.

2. Koncepcja dryfu strategicznego jest rozumiana jako stopniowa deterioracja działań przedsiębiorstwa, czego skutkiem jest błędne rozpoznawanie i odpowiedź na zmiany otoczenia biznesowego.

3. Wymagany stopień zmienności celów i strategii zależy od typu zidentyfikowanej zmiany. Ze względu na charakter oraz zakres można wyszczególnić cztery rodzaje zmian: adaptację, rekonstrukcję, ewolucję i rewolucję. Zaprowadzić te zmiany można przy pomocy innowacji.

4. Paradygmat strategiczny w teorii innowacji w Polsce bazuje na następujących założeniach: a) przedsiębiorstwa opierają się na rynkach i zasobach, b) patrzą w przyszłość, c) zastanawiają się jak przetrwa. Strategia jest deklaracją określonego zachowania firmy uwzględniającą wszystkie zasoby i zewnętrzne uwarunkowania. Strategiczne teorie innowacji są zorientowane na rynek – skupiają się na potrzebach klientów i popycie jako siłach stymulujących innowacje. Modele innowacji – ewolucja Neely A., Hii J. (1998) – systematyzowano na model liniowy, podażowy – „technology push”, model popytowy „market pull”, modele popytowo-podażowe, modele zintegrowane, modele zintegrowanych systemów i sieciowania, model linearny, model łańcuchowy Kline’a i Rosenberga, model innowacji Padmora. W literaturze można spotkać tradycyjny i otwarty modeli innowacji. W tradycyjnej modeli pomysły nie wychodzą poza mury przedsiębiorstwa, a w nowej modeli – wychodzą, komponują z innymi pomysłami innych organizacji, zmieniają się i wpływają na pomysły konkurentów.

5. Hobcraft uważa, że większość organizacji nie tworzy szans by personel mógł się zaangażować w innowacyjność. Otwarte innowacje w Polsce zmieniają nie tylko pogląd na otoczenie, ale także zmieniają organizacje wewnątrz.

6. Obecnie siłą motoryczną aktywności innowacyjnej w Polsce jest systematyczne generowanie i upowszechnianie rozwiązań badawczo-rozwojowych. Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw zależy szczególnie od zdolności projektowania i wprowadzenia nowych rozwiązań organizacyjnych, marketingowych, technologicznych oraz technicznych. Prace badawczo-rozwojowe prowadzone przez polskie przedsiębiorstwa prowadzą do ich rozwoju, a tym samym do utrzymania się na rynku.

Literatura

1. Holtzman, Y. (2008). Innovation in Research and Development: Tool of Strategic Growth. *Journal of Management Development*. Vol. 27. No 10.
2. Sawhney, M., Wolcott, R. C., Arroniz, I. (2006). The 12 Different Ways for Companies to Innovate. *MIT Sloan Management Review*. Vol. 47. No. 3.
3. Johnson, G., Scholes, K., Whittington, R. (2005). *Exploring Corporate Strategy*. Prentice Hall. Harlow. S. 27
4. Urbanowska-Sojkin, E. (2011). *Podstawy wyborów strategicznych w przedsiębiorstwach*. Warszawa. Polskie wydawnictwo ekonomiczne. 388 s.
5. Weick, K. (1979). *The Social Psychology of Organizing* (second edition). McGraw Hill.

6. Sammut-Bonnici, T. (2014). Strategic Drift. Strategic Management. Vol. 12. Published online: 22 Jan. 2015. DOI: 10.1002/9781118785317.weom120213.
7. Quinn, J.B. (1978). Strategic change: Logical incrementalism. Sloan Management Review. 20(1). S. 7–21.
8. Giddens, A. (1984). The Constitution of Society: Outline of the Theory Of Structuration. California University Press. Berkeley.
9. Nicolini, D. (2013). Practice Theory, Work, and Organization. An Introduction. Oxford University Press. Oxford.
10. Meyer, J.W., Rowan, B. (1970). Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. American Journal of Sociology. Vol. 83. No. 2. S. 340–363.
11. Pfeffer, J. (1997). New Directions for Organization Theory. Oxford University Press. New York.
12. Hobcraft, Poul (2011). Moving Towards a Distributed Innovation Model. <http://www.business-strategy-innovation.com>
13. Pander, W. (2010). Współczesne koncepcje wspierania innowacji i innowacyjności – istota i źródła nowoczesnych innowacji w: W. Pander, M. Stawicki (red.) „Przegląd kierunków i opracowanie metod oceny wspierania innowacyjności ze środków UE”. Warszawa.
14. Neely, A. and Hii, J. (1997). Innovation and business performance: a literature review. Judge Institute of Management Studies. University of Cambridge. England. Commissioned by the Government Office for the Eastern Region.
15. Neely, A. and Hii, J. (1998). The innovative capacity of firms, University of Cambridge. England. Centre for Business Performance. Judge Institute of Management Studies.
16. Dlaczego warto wykorzystywać popytowe podejście do tworzenia innowacji? Wnioski ze spotkań Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Warszawa 2012. 57 s.
17. Kasprzak, W. A., Pelc, K.I. (2012). Innowacje – strategie techniczne i rozwojowe. Wrocław. Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej. 2012. 292 s.
18. Sieniewska, B. Otwarty model innowacji – nowe podejście do działalności badawczo – rozwojowej www.ptzp.org.pl/files/.../kzz/artyk.../132_Sieniewska_B.pdf
19. Wojnicka, E. Popytowe podejście do innowacji - charakterystyka koncepcji. pi.gov.pl/PARPFfiles/file/...FIRMA/.../E_Wojnicka.pdf.
20. Wojnicka, E. (2004). System innowacyjny Polski z perspektywy przedsiębiorstw. IBnGR. Gdańsk.
21. Chesbrough, H.W. (2003). Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Harvard Business School Press. Boston.
22. Wiśniewska, J., Janasz, K. (2015). Innowacje i procesy transferu technologii w strategicznym zarządzaniu organizacjami. Warszawa. Difin. 236 p.
23. Global Innovation Index 2016 Report Now Available <https://www.globalinnovationindex.org/>

Розділ 3

**МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ
ПРОЦЕСІВ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ
ДО ЄС ТА ДІЄВОСТІ
СЕКТОРАЛЬНИХ РЕФОРМ**

Chapter 3

**MONITORING OF THE EFFICIENCY
OF UKRAINE'S INTEGRATION
INTO THE EU AND EFFECTIVENESS
OF SECTORAL REFORMS
CONDUCTED IN THE COUNTRY**

ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИПУСКНИКІВ НА РИНКУ ПРАЦІ

С.М. Шкарлет, д-р екон. наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
ректор Чернігівського національного технологічного університету,
м. Чернігів, Україна
e-mail: csttu@stu.cn.ua

Завдання 4.4 глобальної цілі 4 „Забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх” Цілей сталого розвитку до 2030 року, відповідно до резолюції Генеральної Асамблеї ООН „Перетворення нашого світу: Порядок денний розвитку у галузі сталого розвитку на період до 2030 року”, схваленої 25 вересня 2015 року (A/RES/70/1) [1], полягає в істотному збільшенні числа молодих і дорослих людей, які володіють затребуваними навичками, у тому числі професійно-технічними навичками, для працевлаштування, отримання гідної роботи та занять підприємницькою діяльністю, водночас з актуальними завданнями глобальної цілі 8 „Сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх”: (8.3) просувати проведення орієнтованої на розвиток політики, яка сприяє продуктивній діяльності, створенню гідних робочих місць, підприємництву, творчості й інноваційній діяльності, та заохочувати офіційне визнання і розвиток мікро-, малих і середніх підприємств; (8.5) забезпечити повну і продуктивну зайнятість та гідну працю для всіх жінок і чоловіків, у тому числі молодих людей та інвалідів, і рівну оплату за працю рівної цінності; (8.6) суттєво скоротити частку молоді, яка не працює, не вчиться і не набуває професійних навичок; (8.b) розробити і ввести в дію глобальну стратегію забезпечення зайнятості молоді та імплементувати Глобальний пакт про робочі місця Міжнародної організації праці.

Індекс глобальної конкурентоспроможності України на 11 місці, а якість підготовки персоналу в компаніях та організаціях – на 94-му. Технічна база вітчизняних вишів застаріла, тим часом бізнес вкладає гроші в інновації, а тому може навчити студентів виробничим процесам. На сучасному ринку праці в дефіциті технічні та інженерні спеціальності. Федерація роботодавців заявляє про суттєву нестачу висококваліфікованих кадрів і виступила з ініціативою до Міністерства освіти і науки України створити робочу групу для впровадження дуальної освіти для професійно-технічних спеціальностей, у зв'язку з чим 15.02.2017 р. відбулося засідання круглого столу „Дуальна освіта – виклик безробіттю або як в Україні

відродять виробничі професії”, під час якого методикою 50 на 50 % (навчання і практика) поділилися експерти з Німеччини та українські освітяни, які впровадили цей експеримент. Ця практика в Європі та країнах Азії дозволяє 100% працевлаштувати студентів, що, безперечно, є обов’язком вишів перед суспільством.

Засновником дуальної освіти є Німеччина (70-ті роки ХХ ст.). Відтоді німецька система, що поєднує державну професійну школу з виробничим навчанням, вважається зразковою і була експортована в численні країни. Від неї цю систему перейняли Канада й країни Європи – Австрія, Швейцарія та інші. Дуальна система – це поєднання роботи і навчання, коли молодого спеціаліста навчальний заклад готує разом з підприємством. Компанія визначає потрібні їй спеціальності й замовляє вишу. Студент поєднує навчання і стажування на підприємстві, при цьому отримує стипендію, близьку до заробітної плати. Для отримання теоретичних знань студенту достатньо 1-2 дні на тиждень відвідувати ВНЗ, а також працювати самостійно. Решта підготовки – це робота на підприємстві.

Згідно з дуальним принципом навчання, студенти під час стажування на підприємствах складають кваліфікаційні іспити, а фахівці, що працюють на підприємствах, беруть активну участь у формуванні переліку дисциплін та змісту і структури навчальних програм у ВНЗ. Навчальні плани та основні освітні акценти пристосовуються до вимог економіки, студенти отримують освіту за фахом безпосередньо на виробництві або ж повинні пройти повний практичний курс на виробництві. Завдяки спільним проектам між вишами та економікою, наприклад, підготовка дипломних проектів чи проектів, що здійснюються в рамках проходження практики на фірмах, результати досліджень та розробок знаходять безпосереднє застосування на практиці.

Така комбінація розцінюється як зразкова на європейському рівні і є ключовим фактором для затвердження Австрії як країни, успішної в економічному плані. Іноземні інвестори особливо цінують високу кваліфікацію та фундаментальні базові знання австрійських працівників [2], [3].

Австрія має широку мережу вищих навчальних закладів, що охоплює 21 технічний вуз, 22 державні університети і 13 приватних університетів. У технічних вузах, якими пропонуються 393 напрями підготовки, керуються перш за все потребами підприємств і підтримують тісні контакти із промисловістю. Більш ніж 47% із запропонованих напрямків вищої технічної освіти проводять навчання у неповний робочий день, тобто у поєднанні із професійною зайнятістю. Поряд з орієнтацією на практику, для австрійської системи освіти характерна також спеціалізація. Завжди гарантується можливість отримання високої спеціалізації у вищих школах технічного чи комерційного спрямування. Так, наприклад, вищий

технічний навчальний заклад, де вивчається машинобудування, пропонує більше десяти різних напрямів навчання.

В Німеччині, щоб потрапити у вищу дуальну школу, абітурієнт має отримати закінчену середню або спеціалізовану середню освіту. Студентів відбирають на конкурсних засадах. Також кожен учень повинен знайти партнера серед підприємств – це головна умова. Для прикладу, у Вищій дуальній школі Гера-Айзенах навчання триває шість семестрів – три роки. Кожен семестр ділять на три місяці теорії і три – роботи на підприємстві. Хоча в інших закладах для отримання теоретичних знань студенту достатньо 1-2 дні на тиждень відвідувати виш, а також працювати самостійно. Решта підготовки – робота на підприємстві [4].

В компанії студент має наставника. Його статус закріплений у законі і за свою роботу зі спудеєм куратор отримує €538. Впродовж трьох місяців він займається разом зі студентами проектами, які мають безпосередній зв'язок з підприємством. Учень інтегрується в систему підприємства, вивчає всі робочі механізми. Також цим випробовуються і впроваджуються ті чи інші проекти, які мають значення для майбутнього компанії. Ці проекти оцінює і наставник, і професор вищої школи.

Але є і традиційні контрольні роботи та домашні завдання.

Дуальна освіта закріплена на законодавчому рівні. Однак після завершення навчання випускник не зобов'язаний працювати в компанії, яка його вчила.

За результатами зустрічі 13.02.2017 р. в МОН Міністра освіти України Л. Гриневич з директором Представництва Фонду імені Фрідріха Еберта в Україні (ФФЕ, Німеччина) М. Бубе було досягнуто домовленості про створення робочої групи при Міністерстві освіти і науки України, що займатиметься питаннями впровадження дуальної освіти у вищу школу України та доопрацюванням Положення про дуальну освіту [5]. Між десятьма вищими навчальними закладами України та Представництвом Фонду імені Фрідріха Еберта в Україні підписано меморандум про співпрацю стосовно консолідації зусиль під час реалізації проекту „Впровадження елементів системи дуальної освіти у ВНЗ України задля підвищення конкурентоспроможності випускників на ринку праці”, започаткування якого має на меті сприяти впровадженню дієвих механізмів взаємодії між ВНЗ, бізнесом та іншими зацікавленими сторонами, наближення пропозиції вишів до потреб ринку праці, підвищення конкурентоспроможності молодих спеціалістів під час пошуку першого робочого місця, поширення кращих практик інших країн із організації системи дуальної освіти і з впровадження її елементів у вищу школу.

Щоб впроваджувати цю систему на державному рівні, Міністерство освіти і науки України запускає перші пілотні проекти. Дуальну освіту випробують на морському транспорті, аграрних професіях, в галузі

машинобудування та кібербезпеці. У планах – поширення позитивної практики на всі прикладні спеціальності, пов'язані з виробництвом. Фінансування здійснює держава, але передбачається й участь бізнесу у покритті частини видатків, наприклад, на закупівлю обладнання, проведення певних освітніх заходів.

Міністерство фінансів України, зі слів Міністра освіти і науки Л. Гриневич, готове розглянути можливість надання фіскальних стимулів для бізнесу, що співпрацюватиме з навчальними закладами в рамках дуальної освіти, за умови створення працюючої моделі [6]. Робоча група, яку МОН створює з Федерацією роботодавців, планує випрацювати дорожню карту підготовки кадрів через дуальну освіту, де бізнес здійснюватиме реальний внесок у підготовку кадрів. Для роботодавців прийнятною є можливість внесення витрат на підготовку фахівців до витрат на виробництво, тобто у собівартість товарів (робіт, послуг).

Сьогодні в багатьох регіонах України є практика співпраці компаній з вишами та училищами, відбувається партнерська взаємодія за ланками ланцюга школа – коледж – університет – підприємство. Чернігівський національний технологічний університет – єдиний в регіоні багатопрофільний навчально-науковий центр з системою безперервної освіти, що включає систему довузівської підготовки, два коледжі, чотири навчально-наукові інститути, центр післядипломної освіти та підвищення кваліфікації, аспірантуру і докторантуру. Заснований у 1960 році Чернігівський національний технологічний університет пройшов насичений значущими подіями і яскравими зверненнями шлях становлення та розвитку. Сьогодні вуз користується заслуженим авторитетом у науково-освітньому співтоваристві, а також по праву пишається не одним поколінням учених, викладачів та студентів, які зробили гідний внесок у розвиток науки, освіти, культури та суспільно-політичне життя держави. Більше ніж півстоліття формувалися академічні традиції університету, наукові школи, корпоративний дух та система цінностей і принципів. Ми свято бережемо і примножуємо ці славні традиції. Потужний потенціал професорсько-викладацького складу, сучасна матеріально-технічна база, використання інноваційних технологій навчання зробили його одним із лідерів освітніх послуг в Україні.

Основою сучасної концепції розвитку університету є підготовка висококваліфікованих, конкурентоздатних на ринку праці кадрів, упровадження існуючих і розробка нових інформаційно-комунікаційних технологій для навчальної та наукової роботи, постійна модернізація науково-дослідної діяльності та подальша інтеграція в європейський освітній, науковий та інформаційний простір.

Щорічний контингент студентів університету складає більше 10 тис. осіб. Чернігівський національний технологічний університет (ЧНТУ) веде багаторівневу підготовку від молодшого спеціаліста до магістра майже за

90-ма напрямами та спеціальностями. Особливу увагу університет приділяє практичній підготовці фахівців. На сьогодні університет має більше 50 зарубіжних організацій-партнерів з 18 країн світу. Різні види практики та стажування студенти проходять на провідних підприємствах, в установах та організаціях України й за кордоном (Польща, Великобританія, Словаччина, Болгарія, Швеція, Німеччина, Іспанія, Греція, Туреччина та ін.). Студенти старших курсів також мають можливість навчатися у закордонних вищих навчальних закладах за державними та різноманітними міжнародними освітніми програмами академічного обміну та програмами подвійних дипломів.

Уся система навчання та виховання в університеті, що спрямована на інноваційні технології освіти, творчий потенціал науково-педагогічного колективу, матеріально-технічна й лабораторна бази, широкі контакти з підприємствами, науково-дослідними установами, колегами-партнерами в Україні та за кордоном, дозволяє готувати конкурентоспроможних інженерів, програмістів, економістів, менеджерів, працівників соціальної сфери, юристів, які завжди затребувані на ринку праці не тільки України, а й за її межами.

З метою сприяння більшій інтеграції освіти, науки і бізнесу в рамках концепції дуальної освіти наприкінці літа 2016 р. Чернігівським національним технологічним університетом підписаний Меморандум про співпрацю з учасниками спільного засідання підприємців-промисловців Чернігівської області, а саме Публічним акціонерним товариством „Чернігівавтосервіс”, ТОВ „Український кардан”, ТОВ „МАГР-АВТО ПЛЮС”, ТОВ „Агросинтез”, Асоціацією підприємств малого та середнього бізнесу Чернігівщини „Дія”, ТОВ „Рефінком”, Приватним акціонерним товариством „Чернігівський автобусний завод”, Публічним акціонерним товариством „Чернігівський завод радіоприладів”, ТОВ „Чернігівський ковальський завод”, ТОВ „ТГТ”, ТОВ „Атілос”, Приватним акціонерним товариством „Тера”, Приватним акціонерним товариством „Чернігівська взуттєва фабрика „Берегиня” та Приватним акціонерним товариством „Чернігівський механічний завод”, а на початку лютого 2017 р. – Угода про співпрацю з Департаментом агропромислового розвитку Чернігівської обласної державної адміністрації. Предметом цих домовленостей є взаємна співпраця сторін, спрямована на розвиток потенціалу майбутніх фахівців України, сприяння їх практичній підготовці, підвищення якості освіти та науки України, покращення ситуації на ринку праці України. Сторони мають намір співпрацювати за наступними напрямами для сприяння можливості в подальшому імплементації дуальної освіти в Чернігівському національному технологічному університеті:

- обмін професійним досвідом, активне співробітництво з метою вирішення конкретних виробничих завдань із залученням наукового потенціалу студентства,
- реалізація спільних національних і міжнародних проектів співпраці,
- систематичне проведення профорієнтаційних зустрічей промисловців і підприємців зі студентами ЧНТУ з метою ознайомлення з матеріально-технічною базою, діючими технологіями та новинками продукції,
- розширення співпраці в питаннях реальної практичної підготовки студентів ЧНТУ з подальшим створенням умов для проходження усіх видів практики студентів на підприємствах, в установах і організаціях, що відповідають профілю їхньої підготовки,
- проведення в ЧНТУ представниками підприємств і організацій відкритих лекцій для студентів споріднених спеціальностей та напрямів,
- співпраця в сфері організації стажувань студентів у вільний від навчання час протягом навчального року на підприємствах, в установах і організаціях, що відповідають їх спеціальності,
- надання студентам ЧНТУ, які проходили практику та стажування на підприємствах, офіційних відгуків та характеристик, що можуть бути використані ними під час наступного працевлаштування за запитом потенційних роботодавців,
- обмін майданчиками (базами) для підвищення професійної кваліфікації та стажування як науково-педагогічних працівників ЧНТУ, так і співробітників підприємств-учасників меморандуму,
- введення нових варіативних курсів професійних практикоорієнтованих навчальних дисциплін, а також модернізація та вдосконалення існуючих освітніх програм і курсів з урахуванням вимог підприємств і реальних потреб сучасного ринку праці, що у подальшому дало б змогу готувати спеціалістів під потреби конкретного підприємства,
- максимальне наближення курсових робіт, дипломних проектів до практичних потреб конкретних підприємств,
- залучення представників підприємств і організацій до керівництва та роботи у складі державних екзаменаційних комісій з захисту випускних кваліфікаційних робіт студентів, запровадження практики, коли тема дипломного проекту відповідає тим виробничим завданням, які повинен буде вирішувати студент як стане працівником даного підприємства,
- відкриття відповідно до напрямів підготовки та спеціальностей виїзних кафедр ЧНТУ на базі підприємств, організація проведення відповідних виїзних практичних занять їх студентів,
- надання пропозицій підприємствам і організаціям при вирішенні проектних та виробничих завдань щодо організації Воркшопів, професійних конкурсів серед студентських команд з метою виявлення

найбільш здібних студентів та запровадження для них іменних стипендій від підприємств,

– спільна участь у заходах, організованих сторонами, та ін.

Розвиток дуальної освіти, коли в підготовці молодих фахівців беруть участь і навчальний заклад, і підприємство, може стати саме тим поштовхом, що необхідний українській освіті для підвищення якості навчання і її відповідності стандартам та запитам ринку праці.

Чернігівський національний технологічний університет впевнено крокує до нових звершень і спільними зусиллями професорсько-викладацького складу, студентів та співробітників продовжує творити свою історію й історію України. Колектив університету з оптимізмом дивиться у своє майбутнє. І немає сумніву, що наступні роки і десятиліття стануть для університету часом нових творчих злетів, перемог і досягнень, а працювати й навчатися в ньому буде велика честь.

Список використаних джерел

1. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investinaustria.at/en/>
3. Професійна орієнтація системи навчання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.advantageaustria.org/international/zentral/business-guide-oesterreich/investieren-in-oesterreich/arbeit-und-beruf/ausbildung.uk.html>
4. Ірина Андрейців. Що таке дуальна освіта і навіщо вона українцям / Ірина Андрейців // Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://life.pravda.com.ua/society/2017/02/16/222630/>
5. При МОН працюватиме робоча група з упровадження дуальної освіти у вищу школу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2017/02/22/>
6. „Дуальна освіта стане мостом між ринком праці та українською освітою”, – Лілія Гриневич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2017/02/15/%C2%ABdualna-osvita-stane-mostom-mizh-rinkom-praczi-ta-ukrayinskoju-osvitoju%C2%BB,-%E2%80%93liliya-grinevich/>

THE PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Fellow Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute (Finstadjordet, Norway)

Anna Siver, 1st year master degree student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

e-mail: annnasiver@gmail.com

Introduction

The level of social stability is an important indicator of success for any country, regardless of socio-economic development. The development of social entrepreneurship is important in improving the economic potential of regional

socio-economic systems, and strategies are a priority for socio-economic development and provide partial and dynamic solutions locally of acute social problems that cannot be solved by the state.

The urgency of social entrepreneurship is combining social mission organizations with inherent business discipline, innovation and determination, which aim not only profit, enrichment, accumulation of capital, but its focus should be on supporting vulnerable populations, job creation, mitigate and solving social problems.

The result of the sociological appraisal carried out by the Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine is to show that close to 60% of the respondents are positive to social projects and the third part understands the necessity, and they take a part in them (Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2016).

Conditions are difficult and the crisis of financial and economic situation in our country extremely limit the real possibilities of the state to solve pressing social problems. Social enterprises can act as an alternative way to alleviate these problems.

The development of social entrepreneurship in Ukraine was made possible by strengthening the role of the economically active members of the national market in supporting socially vulnerable citizens and addressing socially relevant issues. However, the spread of social enterprises in Ukraine blocked the lack of legislation to regulate the activities of social enterprises and the uncertainty of key concepts and criteria for identifying such enterprises.

The goal of the research is to highlight the main problems of social entrepreneurship in Ukraine.

Analysis of recent research and publications

Scientists and experts representing modern business, in recent years have begun to pay attention to the study of problems of social entrepreneurship at both national and global levels. Analysis of recent research and publications have been carried out.

Scientists and experts, which represent modern business, in recent years, have begun to pay attention to the study of problems of social entrepreneurship at both national and global levels.

Various social aspects of business are covered in the works of many researchers and experts. Not fully studied are areas of social entrepreneurship, ways of their involvement in the social development of the country or regions. The problem of state regulation of social entrepreneurship is not yet established in domestic science of proper scientific study and normative legal justification.

Methodology of research

The article used is scientific and special methods that examine the processes and phenomena in their relationship are justified. The theoretical material of the study is based on research papers of domestic and foreign scholars on issues of social entrepreneurship.

The topic of social entrepreneurship used are methods of logical analysis, expert assessments and method comparison methods systems analysis, deduction, and analogies.

Presentation of material

Modern Ukraine does not remain aloof of world globalization. Ukrainians keenly felt the deepening social and property stratification and increasing unemployment. The experience of developed countries, one of the mechanisms to overcome these processes is the development of social entrepreneurship. As with any other business, social enterprises should be profitable. Their hallmark is further pointing towards profit. In this case it is used for socially useful purposes. Such enterprises account for the interests of its personnel of the territory in which the activities and the public operate (Forrester, 2016).

The research work is based on analyze of many scientists. Development of social entrepreneurship in Ukraine prevents a large number of unsolved problems. The main problems of social entrepreneurship in Ukraine:

- Lack of legislation on social entrepreneurship,
- The law does not have a definition of "social enterprise",
- The law has clearly established rules regulating relations of social enterprise,
- Imperfection Commercial Code,
- Imperfect tax system,
- The absence of tax incentives,
- The government does not create a development strategy for social entrepreneurship in Ukraine,
- The government creates favorable conditions and incentives for social enterprises,
- The state of crisis in Ukraine,
- Inflation,
- Lack of funding sources,
- Not favorable credit conditions for enterprise,
- The population is not aware of and badly informed and has poorly understood the essence of the concept of social entrepreneurship.

Disclosure of the main problems in the development of social entrepreneurship in Ukraine

One of the main problems is the lack of legislation for the establishment and functioning of social entrepreneurship.

The legislation in Ukraine does not provide definitions of social entrepreneurship. Social enterprises, which combines social mission and commercial activities, is a new form of entrepreneurship for Ukraine. Social enterprises in Ukraine carry out their activities through organizational legal forms such as:

- Private enterprise,
- Enterprise of citizens,

- Business partnerships,
- The company,
- Open Joint Stock Company,
- Joint Stock Company,
- Limited Liability Company,
- Organizations,
- Non-Commercial Society,
- Charities,
- Non-profit organizations,

There is a lack of legislation that would regulate the activities of social enterprises. Furthermore, there is a problem of complexity of legislative and administrative promotion of social entrepreneurship. The state should pass laws and their implementation should inflict in the regional socio-economic systems.

There is a need for an appropriate legal framework. Entrepreneurs' form of social enterprise that exist in Ukraine, should be knowledgeable of legislation to be able to adapt to them, which now hinders the development of social entrepreneurship in the country. Appropriate legal framework will contribute to the development of social entrepreneurship. There are obstacles to the creation of such enterprises, but regulations would simplify registration conditions of social enterprises and create social business environment, increase the number of socially-oriented businesses, and most importantly it will solve many social problems in Ukraine, help the government deal with the problems they take responsibility in solving them. Social enterprises are quite unconventional institutions.

The recognition of social entrepreneurship as a powerful development tool will help to improve the economic and social well-being of citizens.

There is the imperfection of the existing legislative framework in Ukraine which regulates economic activity and the inability of law to modern conditions of business administration in the country.

Economic legislation of Ukraine is characterized by the multiplicity of regulations that are not consistent with each other and contradict each other. After the enactment of the Commercial Code of Ukraine on the regulation of foreign economic relations was adopted almost 270 such acts at the level of laws, regulations of the Verkhovna Rada and the Cabinet of Ministers of Ukraine, decrees of the President of Ukraine. This problem should be solved by further codification on the analysis of the efficiency of the regulatory impact of legislation on economic relations and internal harmonization of laws regulating individual business relationships (Dyatlenko, 2015).

The next problem of social entrepreneurship in Ukraine is unfavorable taxation system and the lack of tax incentives for social enterprises.

Foreign experience shows that state support in the form of tax concessions is an important contribution to the development of social entrepreneurship. To support social entrepreneurship government should take

care of establishing tax breaks and tax incentives for social enterprises.

The absence of stable legislative tax regulations, permanent changes, and complicated tax system, which slows down and creates difficulties for the creation and operation of enterprises. The complicated tax system is one of the causes of the shadow economy in Ukraine.

The shadow economy also prevents develop social entrepreneurship in Ukraine. Unscrupulous businesses will reform its business into social enterprises to hide income and used as legitimate methods to reduce the amount of tax. A large number of companies hide their profits through the fiction of high taxes, which they must pay. Therefore, a company can complain to the government that it have not enough money for self-sufficiency and development. By analyzing Ukraine shadow economy, one can conclude that the level of the shadow economy in the country is quite high. Using different data and methods of calculation of shadow economy in Ukraine such as:

- Ministry of Economic Development has published that in January-September 2016 level of shadow economy was 35% of GDP
- In accordance with the method of enterprise's no profitableness, the shadow economy showed 25% of official GDP.
- In accordance with the method of monetary calculation, the shadow economy showed 25% of official GDP
- In accordance with the method of "spending - retail turnover", the shadow economy showed 51% of official GDP
- In accordance with the electric method, the shadow economy showed 31% of official GDP

A large number of companies hide profits through high taxes, paying that company does not have enough money for self-sufficiency and development.

The necessity of reforms, simplification, and improvement of the tax system will help to overcome the Ukrainian economy crisis. It will also help to solve many social and economic problems. All of these changes are very important to the promotion and development of social enterprises, especially small and medium businesses.

The government does not create a development strategy for social entrepreneurship in Ukraine.

Public administrations don't initiate the creation of social enterprises in Ukraine. The government doesn't create strategies for the development of social entrepreneurship in Ukraine. It also doesn't provide the state-level departments and regulatory bodies, which would facilitate the development of social entrepreneurship, coordinate it, would provide counseling, help in the creation and operation of social enterprises in Ukraine.

The state role is quite significant and important in the promotion and development of social entrepreneurship in Ukraine. If government establish favorable conditions for this type of business it will significantly increase the number of social enterprises.

Analyzing the social entrepreneurship strategies of countries all around the world, it can be seen the high interest of governments in the development of such enterprises. The government should understand how social enterprise can solve both economic and social problems, and improve living standards.

The main incentives to encourage this type of business are:

- Promotion of the State Social Entrepreneurship
- State support
- The creation of a proper legal framework
- Advice and support for social enterprises
- Preference for social enterprises in public tenders and public orders
- The creation of programs that provide grants for projects of social enterprises
- Sapping conditions for granting loans to social enterprises
- Reduction in tax rate

All these incentives create a positive impact on solving serious social problems which take place in Ukraine. It is mean that life quality of population become better, it is paid much more attention of entrepreneurs to the benefits of social entrepreneurship, the economy of Ukraine is improving, the country left out of the crisis, credibility in external economic relationships increased.

The problem of the economic crisis in Ukraine.

The crisis created big social problems. One of them is the increase in the number of unemployed individuals in Ukraine. Today the economic crisis in the country has a large negative impact on all sectors of economic activity.

Particularly crisis affects the small and medium business. The large damages, losses, cost overruns have led to the decline of small and medium businesses. A large number of enterprises in Ukraine on the brink of bankruptcy or even closed due to bankruptcy.

The crisis compels entrepreneurs keep shadow activity.

Lack of funding for enterprises, modernization of equipment and the development of innovations takes away from companies their competitive advantages on a market. Small and medium business is losing their positions vis-a-vis big market players. The situation among companies is bad, they struggle for the living.

The situation will not change in Ukraine if small and medium enterprises do not become strengthen and improve its own positions. Welfare and development of the country depend on the stable activity of medium and small businesses.

Many enterprises in Ukraine use equipment that is out of date and in need of constant repair. Also, inefficient implementation methods of business activity reduce competitiveness and ability to access international markets.

The world and the world economy is developing quite rapidly. In these circumstances, even world major corporations suffered from decline. The world every day waiting for the creation, implementation, and development of

innovations in all spheres of public life. Only innovative approaches can help businesses avoid of losing market position.

In recent years, leading branches of the economy became branches which were little known about and weren't developed or did not exist at all. Due to this phenomenon, businesses today must keep up with the times and follow trends but not to stay out of the main trends of the world. The leading countries try to orient business to solve global challenges, key scientific and technological innovations try to improve the life of society, save natural resources, overcome environmental problems and defeat social problems. Ukrainian enterprises should take this example.

The main barriers on the way to a sustainable development of social entrepreneurship in Ukraine are hryvnia devaluation and a high rate of inflation. Based on the data of the State Statistics Service of Ukraine, which reported that consumer price inflation in Ukraine in 2016 made up to 12.4% and it has coincided with the forecasts of the National Bank and the Government of Ukraine. State Statistics Service of Ukraine published the average annual inflation in 2016 January-December which reached 13.9% (State Statistics Service of Ukraine, 2016).

Materials of the World Bank said:

- Forecast of inflation in Ukraine achieved 11% in 2017
- Current account deficit in 2017 - 0.6% of GDP
- Reported that inflation in Ukraine in January 2016 accelerated to 0.9% from 0.7% in December 2015.

In the current country situation, which is full of undetermined conditions, it is very difficult to start and grow your own business. Business solutions and strategies that managers take are very risky. Just a few entrepreneurs can operate in such conditions.

In many countries, social entrepreneurship is unofficially distinguished as a separate economic sector. Exactly the social entrepreneurship is the force that solves the problem of inflation and it is a tool for a stable economy. In countries that popularize social entrepreneurship can be seen that a large amount of business belongs to the socially oriented business.

Ukrainian economists, entrepreneurs and the government should be responsible and more aware of the problems in the country and all over the world. They also should find solutions to solve problems inside the country, look at the experience of developed countries and make conclusions.

Find sources of financing in Ukraine is very difficult.

Searching funding sources in a purpose of creation and development of social enterprises is a quite significant problem. Ukraine has a large number of people with ideas for business, business plans for the creation of social enterprises. It is rather difficult to find investments for business in Ukraine today.

Most often, a social business is created by private financing and receive money in credit, which is not easy to obtain. Ukrainian banks give loans only in

a case when an entrepreneur can comply with a large number of requirements. For example, not all can give on bail a home or a car with aim of getting a loan.

Moreover, banks usually require a pledge that cost much more than the loan they give. The banking system of Ukraine is not client oriented and focused only on increasing their profits. For social enterprises in Ukraine, banks do not set the benefits and privileges.

As a rule, projects on social entrepreneurship are funding by foreign investors and foreign companies. For example, a competition for business plans on social entrepreneurship is arranged and the best one business project will receive grant funds, which should be used on business development.

There are not so many investors who want to invest in Ukrainian companies. This was affected by the following factors: inflation, corruption, shadow economy, monopolization of markets industry, weak economy and high risks.

In January-June 2015 Ukrainian economy got 1042,4 million dollars by foreign investors and seized 351.3 million dollars of direct investment (equity). Reducing the cost of equity happened due to revaluation, losses, and reclassifications and totaled 3604.0 million dollars. Including the exchange rate differences, it totaled about 3539,3 million dollars.

In 2015 investments came from 133 countries. From EU investments came in the total size about 33154,9 million dollars (77.4% of total share capital), and from other countries – 9696,4, million dollars. (22.6%) (Ministry of Foreign Affairs of Ukraine, 2015).

The external debt of Ukraine in 2016 year make 1,560 million dollars and 501 million dollar as a new one debt in 2017 year.

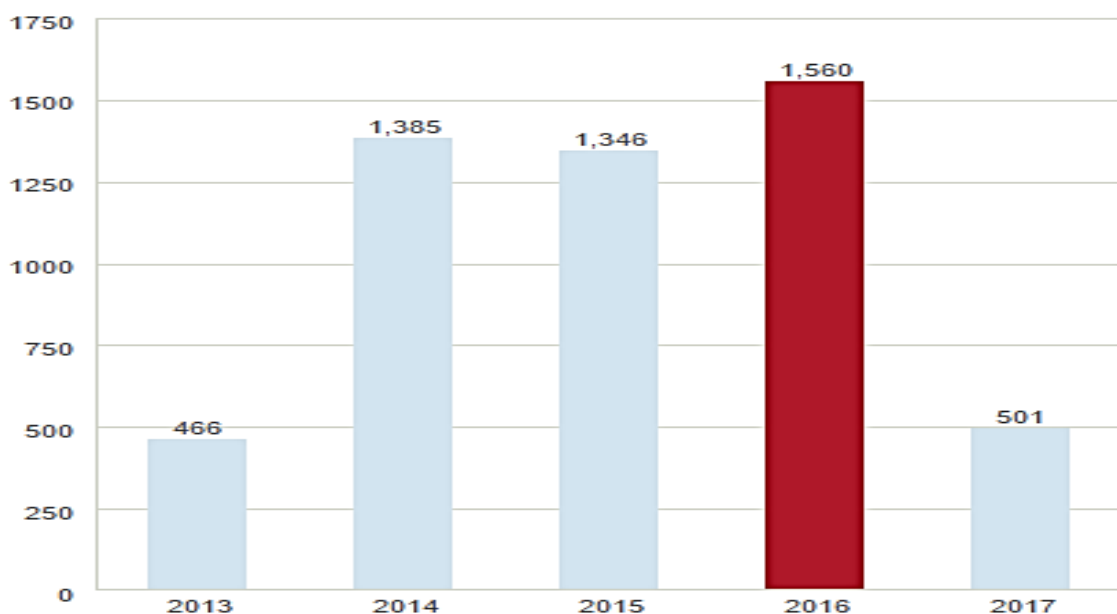


Figure 1. The external debt of Ukraine, The World Bank, 2017

These data show the whole complexity of the Ukrainian economic situation. Therefore, the problem of funding has influenced the development of social entrepreneurship in Ukraine.

Conclusions and Proposals

Based on the study it can be argued that social entrepreneurship is a good way for Ukraine to solve problems of people with certain disabilities, poverty, unemployment, social insecurity, problems of displaced persons from the occupied territories.

Social enterprises help to solve social and economic problems of the country. A very small amount of criticism of social enterprise demonstrates the efficiency of social entrepreneurship in Ukraine.

World trends show that business orientation focused on the social sector. Examples of foreign countries who popularized, creating legislation and implementing development strategies through social entrepreneurship could improve the life of society and improve their economic status.

Social enterprises are needed for the development of a favorable climate, which should have been created by governmental or local authorities. Social entrepreneurship helps authorities solve social problems, which in our country is a large number. Social Entrepreneurship will effectively achieve government objectives in addressing the plight of society in Ukraine.

Social entrepreneurship is a fairly broad term that includes a large number of tasks. Entrepreneurs who are on the path of socially oriented businesses should understand that they are responsible not only for the commercial component of the organization but also the performance of the social mission of the company.

The success of a social enterprise is a combination of the executed social impact and profitability of operations.

The study showed that there are many problems on the way to the development of social entrepreneurship in Ukraine. The main problem can be considered a lack of interest in ministries, government, and a president to create a strategy for the development of social entrepreneurship in Ukraine.

The authorities do not initiate the creation of social enterprises in Ukraine. The government does not create strategies for the development of social entrepreneurship in Ukraine. The authorities could provide for state-level departments, regulatory bodies, which would facilitate the development of social entrepreneurship, coordination, provide counseling, and help in the creation and operation of social enterprises in Ukraine.

The government would promote the development of social enterprises in the country to help entrepreneurs develop this type of business and to be protected. Authorities should create incentives for social enterprises, a government procurement program, and create the legal framework. The legal framework in Ukraine is imperfect, and for the social enterprise is non-existent. Lack of legal framework is a major obstacle to the development of social

entrepreneurship in Ukraine.

To support social enterprise, government should take care of establishing tax incentives for social enterprises. The absence of a stable legislative tax regulations, permanent changes and confusing tax system slows down and creates difficulties for the creation and operation of enterprises.

The main incentives to encourage this type of business are: promotion of the state social entrepreneurship, state support, the creation of a proper legal framework, advice and support for social enterprises, preference for social enterprises in public tenders and public orders, the creation of programs that provide grants for projects of social enterprises, sapping conditions for granting loans to social enterprises, reduction in tax rate.

All these incentives create a positive impact on solving serious social problems which take place in Ukraine. It means that life quality of the population becomes better. Much more attention of the entrepreneurs should be paid to the benefits of social entrepreneurship, then the economy of Ukraine would improve, the country left out of the crisis, and credibility in external economic relationships would increase.

The situation will not change in Ukraine if small and medium enterprises do not become strengthen and able to improve its own positions. Welfare and development of the country depend on the stable activity of medium and small businesses.

Ukrainian economists, entrepreneurs and the government should be responsible and more aware of the problems in the country and all over the world. They also should find solutions to solve problems inside the country, look at the experience of developed countries and make conclusions.

Investment in social entrepreneurship in Ukraine by foreign investors and foreign companies should be stimulated. For example, arrange a competition for business plans for social enterprises where the best business project receives grant funds, which should be used on business development. There are not many investors who want to invest in companies in Ukraine. This affected the following factors: inflation, corruption, shadow economy, monopolization of markets, unstable industry, weak status of the country's economy, and high risks.

References

- Dyatlenko N., (2015):«Feasibility of modernization economic legislation Ukraine based on experience Germany»
- Forrester C., (2016) «Social entrepreneurship as an engine of social change in Ukraine». Website: <http://www.management.lviv.ua>
- Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine, (2016): «Areas of increased social responsibility at local level»
- Ministry of Economic Development in Ukraine, (2016): The official website: <http://www.me.gov.ua>
- Ministry of Foreign Affairs of Ukraine, (2015): The official website: <http://mfa.gov.ua>
- State Statistics Service of Ukraine, (2016): The official website: <http://www.ukrstat.gov.ua>

FROM ACTIVITY TO PERFORMANCE-BASED POLICY-MAKING: BOTTLENECKS AND SHIFTS FOR UKRAINIAN EUROINTEGRATION REFORMS

W. Czyzowicz, Doctor Hab. in Economics, Ordinary Professor,
Professor, Department of Business Taxation
Warsaw School of Economics, Warsaw, Poland
e-mail: wczyzo@sgh.waw.pl

S. Shulha, Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Audit,
National Academy of Statistics, Accountancy and Audit, Kyiv, Ukraine
e-mail: stshylga@ukr.com

I. Petrakov, Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Accountancy, Taxation and Audit
Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine
Senior Sectoral Policy Fellow,
Association for Ukraine Project, GFA Consulting Group, Germany
e-mail: yacherny@gmail.com

Introduction

After 2 years of hybrid war with Russia Ukraine has got an opportunity to accelerate the large-scale reforms posed by the EU-Ukraine Association Agreement Agenda. At the same time we observe 3 major implementation problems: excessive number of strategic documents, galvanized reform execution, and poor reforms progress measurement that pose substantial integration risks and require pro-active result-oriented policy-making, intra- and cross-institutional capacity building and public awareness development.

In 2014 Ukraine has announced ambitious Strategy 2020 [1] that together with signed Association Agreement Action Plan (AA Action Plan) promotes numerous targets to be achieved in various social and economic areas. Additionally, Ukrainian policy-makers act with regards to other 3 strategic documents: The Coalition Agreement, Cabinet of Ministers' Activities' Program, and Memorandum for cooperation between Ukraine and the International Monetary Fund (IMF). This requires doubling the efforts of line Ministries, regional authorities and wide range of private stakeholders to meet various targets and liabilities.

Under such circumstances majority of Ministries do not clearly understand their mission and priority actions what results in insufficient information provision and missing material data, evaluations, cost-benefit analysis etc. Poor institutional (incl. technological) and human resources capacity limits effective cross-Ministerial cooperation within all priority areas due to unclear priority vectors.

Liabilities within existing strategic documents generally are expected to be implemented by 2020 and it is of crucial importance to analyze the pace, scale, comprehensiveness and effectiveness of reforms undertaken in a stable

and timely manner. This requires bold monitoring and evaluation (M&E) system and rigorous consequences measurement through the regulatory impact assessment (RIA) mechanism succeeding Ukrainian Eurointegration reforms in deep and comprehensive free trade with competitive and consumer-driven European Single Market.

Our case is dedicated to the M&E and RIA tools’ re-design and development in Ukraine, specifically in addressing reforms’ implementation bottlenecks, results and effectiveness measurement, with analysis of further opportunities. For this purpose we have combined the narrative approach (to analyze the evolution of Ukrainian M&E and RIA design since 2014), progress trends (of external control over the reforms taken) within existing scorecard models (Ukrainian Prism Foreign Policy Scorecard [2], Index for Monitoring Reforms – IMoRe index [3]) to assess the prospects of policy-making shift from activity-based to performance-based agenda.

1 State of play and recent research analysis

After the Revolution of Dignity Ukraine had announced the unprecedented multi-sector reforms. They were expected to be done in 1-2 years and might bring economic renaissance and well-being to Ukrainian citizens. Unfortunately, things went wrong since February 2014 and reforms agenda was rescheduled. After 2 years of hybrid war with Russia Ukraine has got an opportunity to accelerate the large-scale reforms posed by the EU-Ukraine Association Agreement Agenda. Since end 2016 Ukraine faces strong slowdown (see figure 1) in key reforms with worsened general policy-making capacity at Ministerial level due to the lack of strategic policy performance targets for sector-specific policy-making.



Figure 1. Index for Monitoring Reforms in Ukraine, 2015-2017

Source: [3]

General IMoRe dynamics demonstrates gradual but persistent slowdown of reforms pace with local “stops” in Mar’15, Aug’15, Oct’15, Feb’16, Apr’16,

Jun'16, Oct'16, and Jan'17 followed by the waves of Parliament activities usually “inspired” with the donors pressure in exchange of external finance and technical support. Moreover, quality of many voted legal acts remains low, as impact assessment practices are primarily ignored or simply under-developed. **Regulatory impact assessment tool in Ukraine is in a Precursor stage with only 3-5% legal acts based on clear and concise data** from National Bank reports, State Statistical Service.

Established in 2014 National Reforms Office had to engage the wide range of experts, opinion-makers, journalists, non-profit organizations (including the Reanimation Package of Reforms initiative) and became a tool for stakeholder consultations.

At the same time **Ministerial policy-making capacity demonstrates serious downturn resulted from:**

- *public sector professional staff outflow* in response to lasting since 2009 unmotivated and uncompetitive remuneration, loss of positive institutional memory;

- *wide mid-staff knowledge and awareness gaps* on potential benefits of Strategy 2020 and AA Action Plans implementation resulting in poor, unclear and formalistic reporting, *ad hoc* and *case-by-case* policy-making,

- *squeezing reporting capacity of line departments* overloaded by time-consuming bureaucratic paper-reporting for different authorities (President Administration, Verkhovna Rada, the Prime Minister Office).

Undefined, uncoordinated and unbalanced strategic policy performance targets for sector-specific departments for majority of Ministries makes beneficiaries’ expectations uneven and vague thus depending rather on political messages on reform priorities than on relevant and legal obligations with clear view of mission, vision, outcomes and impact. For example, as seen from table 1, 2016 Ukrainian European integration efforts evaluated by the Ukrainian Prism experts, are rather activity-based with strong political focus and volatile strategic vision levels. This reflects in their main conclusion: “...Ukraine is still lacking a united strategic document that would define the main medium-term directions of the foreign policy, its goals, objectives, and resources related to the implementation of Ukraine’s interests in the international stage. In this context, it would be expedient to develop a specific document in the inter-institutional and intersectoral format – Ukraine’s foreign policy priorities for the period until 2020 (Foreign Policy Concept)...” [2; P.193].

Satisfactory results in EaP and the EU Energy Community directions (respectively C+ and C-) are demonstrated primarily due to low political interest and poor vision of sectoral cooperation benefits. In opposite, Economic cooperation and Economic Diplomacy pillars were performed with fair results (even with unstable institutional cooperation and limited strategic vision for development).

Table 1

Evaluation of Foreign Policy Eurointegration Directions in 2016

Direction	General Score	Political Interest	Institutional Cooperation	Strategic vision	Activity	Results
European Integration						
European Union	B+	5	4+	5-	5-	4
Political dialogue	A-	5	4	5	5	4
Economic cooperation	A-	5	5	5	5	4
Visa-free dialogue	B+	5	4	4	4	4
Eastern Partnership	C+	2	4	2	4	4
Visegrad Group (V4)	B	4	3	5	4	4
European Energy Community	C-	3	3	3	3	2
Euroatlantic integration	A-	4	5	5	5	5
Economic Diplomacy	B-	4	3	3	4	4
Multilateral Initiatives						
Human Rights	B	4	4	4	4	4
Climate Change	D+	2	2	2	4	2
Nuclear Non-proliferation	C+	3	3	3	4	3
International Security	C+	3	3	3	4	3
Public Diplomacy	C+	4	3	3	4	3

Source: [2, PP.189-191]

In case of Multilateral initiatives during 2016 Ukraine demonstrated satisfactory performance with better engagement in human rights and public diplomacy while lagging with the climate change reforms.

Monitoring and evaluation system faces next major shortcomings:

- *weak involvement of key end stakeholders/beneficiaries onto reporting framework* that could provide sophisticated feedback on numerous reforms pitfalls and bottlenecks;

- *top-down hierarchical 3-level monitoring system design* (Prime/Vice-Prime Ministers – Ministries – local authorities/sectoral departments) with no active beneficiaries effectively communicated;

- *Ministerial sector-specific mid-staff under-capacity in qualitative analysis to generate relative and comprehensive reporting* with high quality conclusions, remarks and proposals on defined policy gaps and bottlenecks. During 2013-2015 most of Ministries have lost analytical support from their specific research units that have been transferred under the Ministry of Education authority with further costs and staff cuts. For other cases such support remains unclear due to outdated strategic visions and objectives.

- *too often revision of monitoring matrix* (semiannually) that makes data mining more complex, incomparable, with Ministries unable to calculate necessary funding needs as their one-year planning horizon and politically-set priorities' practices demotivate design of own sector-specific agenda. At the

same time existing Governmental Office for European and Euroatlantic Integration (GOEEI) AA Action Plan Monitoring tool is rather activity-based and has limitations for performance analysis – Ministries reporting is focused on ex post activities’ aggregation without any feedback comments/recommendations on resource efficiency increase and potential expectations/impact assessment for outcomes.

Concluding this section we want to emphasize on urgent need for M&E and RIA tools re-design and reinforcement in Ukraine.

2 How M&E and RIA tools should be designed and implemented?

General methodology for M&E system design has been provided by the World Bank (2004, 2009) [6; 7], UNDP (2009) [8] and UNICEF (2008) [9]. General M&E system model design can be seen at figure 2.

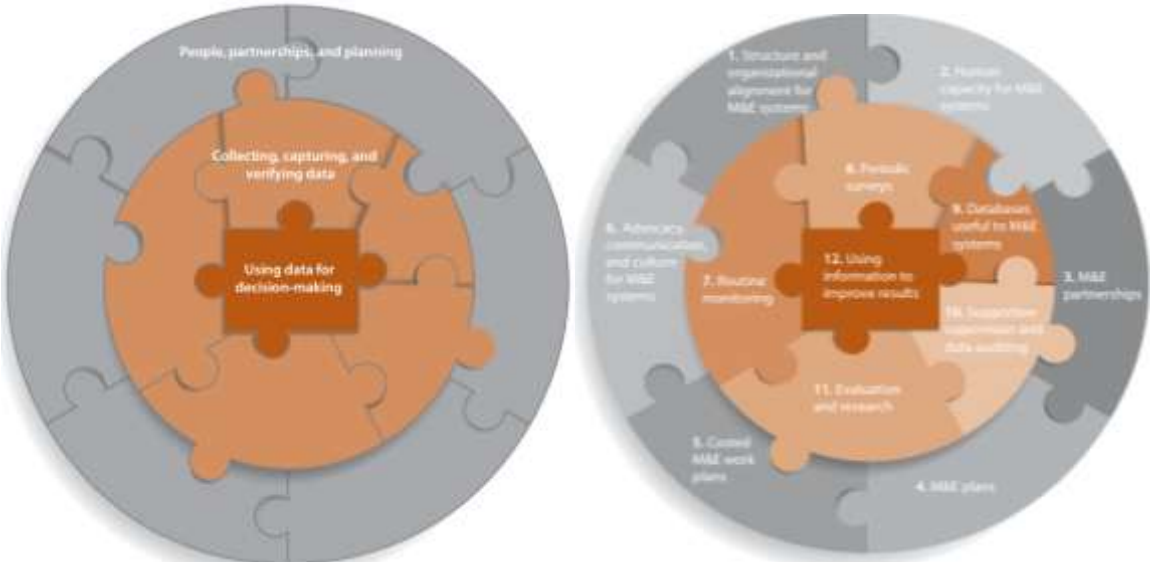


Figure 2. M&E system model design
 Source: [7; PP. 8-10].

For M&E case there are several important issues be bared in mind:

1) *monitoring and evaluation system is a crucial part of a public sector governance model with no regards on type of policy (operational, strategic, object-sector-specific). It is unique and universal for all existing action plans delivered at Ministerial level. Ukraine needs to fill this gap to have enough expertise and evidence-based data for policy-making;*

2) the design of M&E system requires readiness assessment, political agreements on outcomes and impact targets, key monitoring indicators within several scenarios (incl. baseline), and integrated tool for policy-making improvements (see figure 3). For now Ukraine lacks sector-specific strategic vision of integration in energy, healthcare, national defense, transport, mining and processing industries. During 2014-16 only Ministries of Culture, Economic

Development and Trade, Education, Finance, Interior have amended their sectoral strategies and most of them among leaders in reforms;

3) M&E is a research-based and RIA-supporting tool that includes data mining/processing, consolidation, analysis and evaluation and needs to be heavily used in Ukrainian political decision-making processes;



Figure 3. M&E stages for evidence-based policy-making
 Source: [6; P.96]

4) the political will on supreme authority for M&E should be based on the value-support-capacity model (see table 2), based on wide stakeholder consultations and surveys;

Table 2

Elements of the value-support-capacity model

Value	Support	Capacity & Comparative Advantage
Solving this problem would bring significant value to the community	We would have support to work towards solving this problem	We would have the capacity and comparative advantage to work on the problem
- it is a global, regional, national or community priority; - is supports the country or region in achieving an MDG or other major development priority; - there is regional, national or community ownership of the issues	- it is in line with or mandate; - we can count on the government and other to partner with us; - we can count on the support of those with decision-making power and resources	- we have the mandate to act; - we have or can put in place capacity to address the problem; - we can provide support more effectively or efficiently than others; - we have unique resources and/or attributes (neutrality, legitimacy, reputation, convening role)

Source: [7; P.37]

5) by itself action plan monitoring is insufficient until not integrated into the result-based management framework with further impact evaluation, conclusions on efficiency and effectiveness, recommendations on system sustainability improvement (see figure 4);

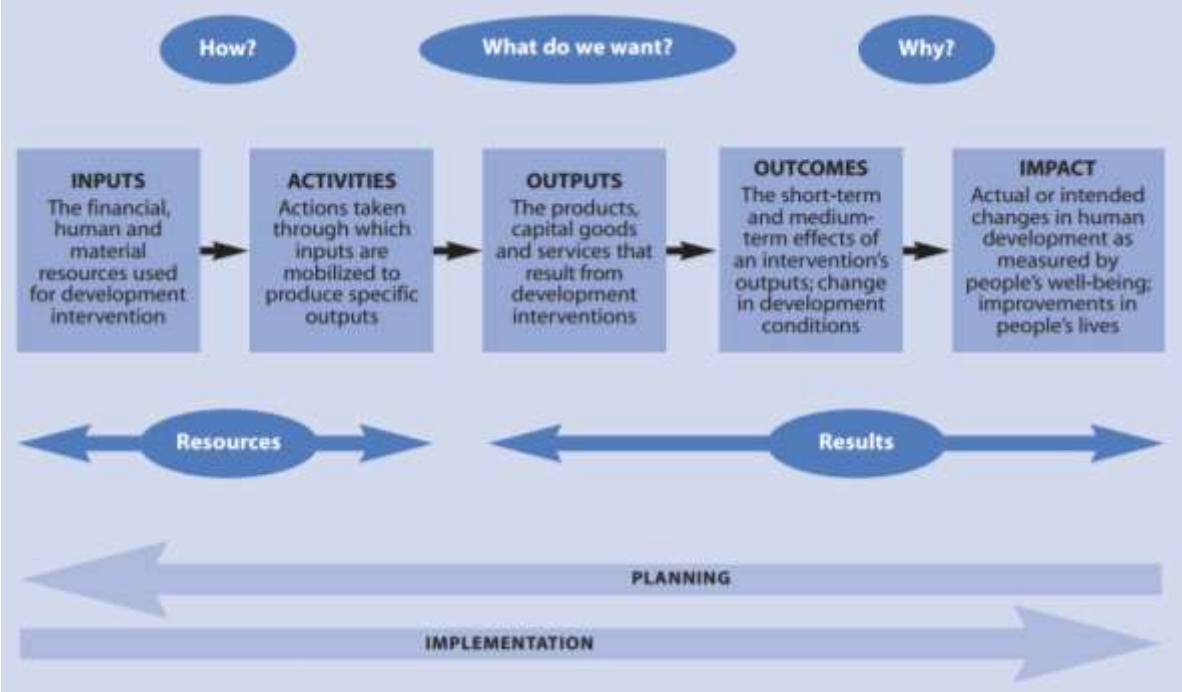


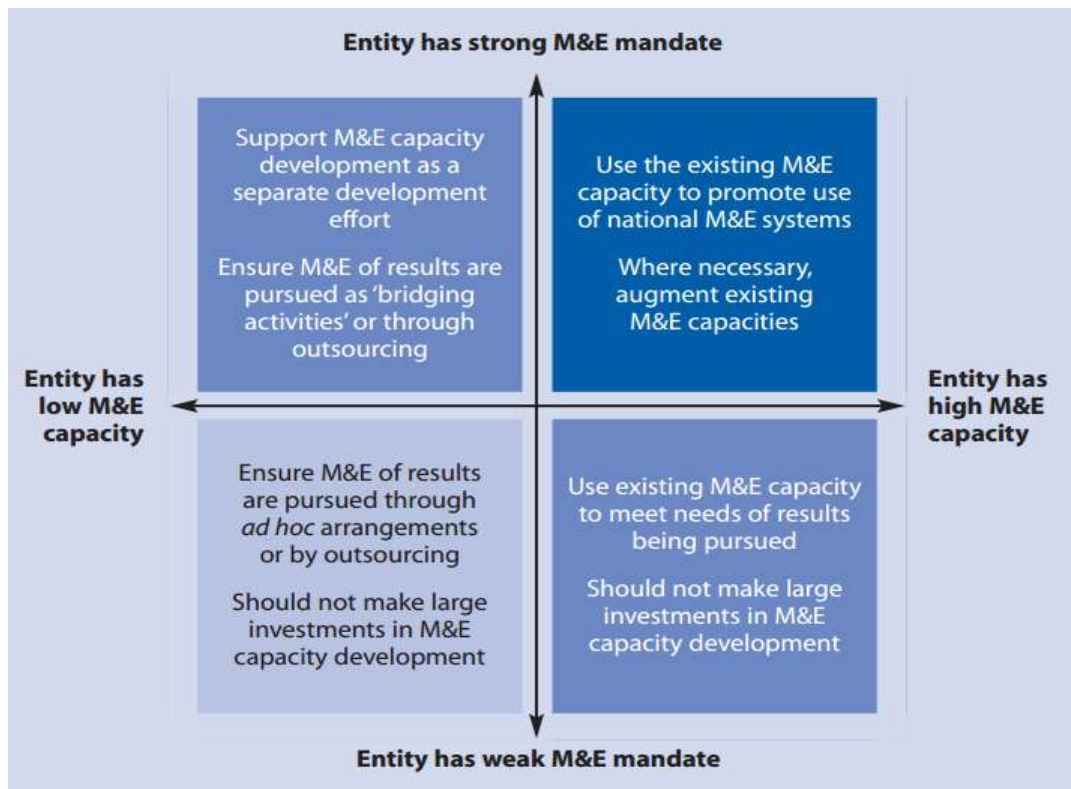
Figure 4 The Result-based management matrix

Source: [7; P.55]

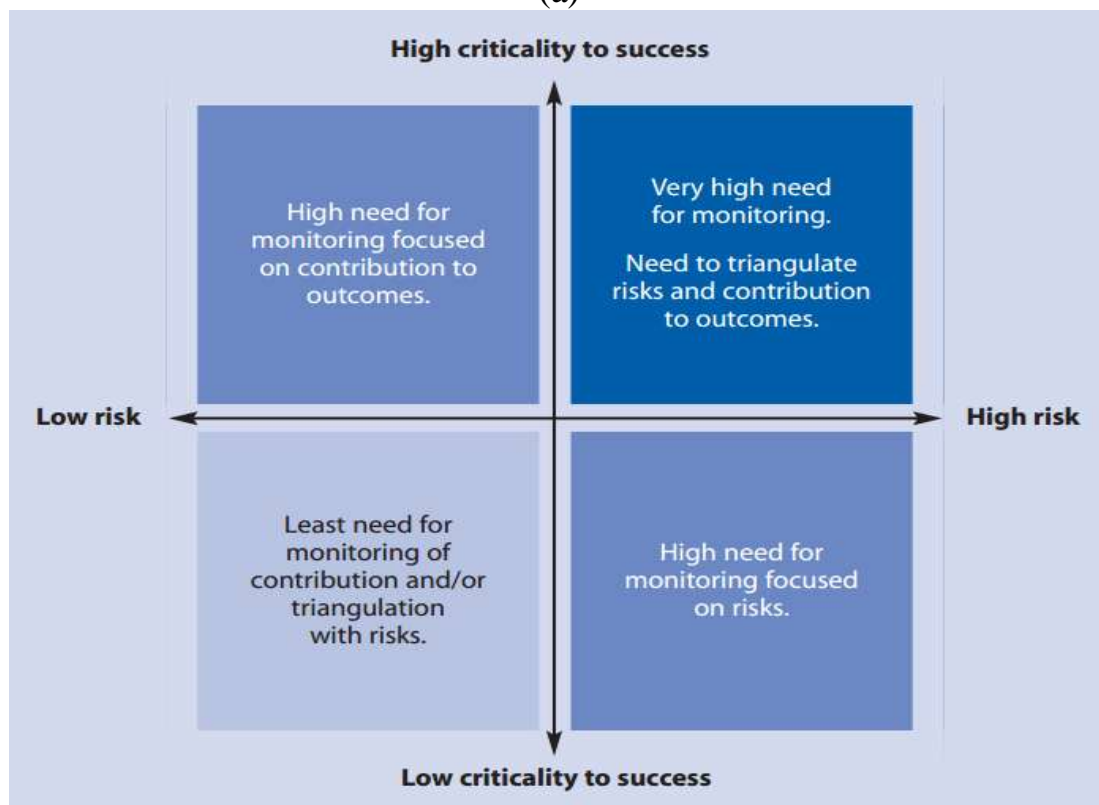
6) monitoring of development results should be taken at all levels – the national, budgetary programmes, and project. There should be specific individual and collective monitoring responsibilities at each level for partner organizations. One of the *major challenges for Ukraine is making reforms more sophisticated, sustainable and effective as current poor control over M&E roots in extra low political demand in it outputs;*

7) monitoring responsibilities at outcome and higher result levels are collective efforts thus successful monitoring and achievement of results depends on each partner being clear on their individual and shared roles and responsibilities (see figure 5). Ukraine needs more cross-Ministerial cooperation and joint preparation of important legal acts without competition and championship;

8) monitoring actions implementation can be started only under condition of clear understanding on the monitoring policy, operational context and roles and responsibilities – ensuring that the M&E framework is up to date, carefully reviewed and elaborated as necessary, framework elaboration prior to implementing programme initiatives and as close as possible to when actual implementation starts;



(a)



(b)

Figure 5. M&E capacity development and risk matrixes

Source: [7]

9) the programme implementation cycle requires the period of six to nine months prior to the beginning of. Such timing helps forge better linkages and

mutual reinforcement between programmes and projects, thereby not only increasing the overall coherence of the programmes, but also enabling monitoring to be focused on a coherent set of programmatic activities and targets [5-9].

3 European Commission (EC) practices in RIA tool design and exploitation

Available information on the European Commission policy assessment tools demonstrates 9-12-months lag for preliminary or mid-term evaluations and 18-36-months lag for final Impact Assessments that cover material issues of economic and other relations between the EU and the counterparts. Main contractor for analysis is DG TRADE (rarely – DG NEAR) with consortium-favored contracts for comprehensive sustainability assessments (see table 3).

Table 3

European Commission policy assessment tools

Type	Features	Samples
ex post/preliminary trade sustainability impact assessment (TSIA)	2-3 year lag before/after the activity period: comprehensive evaluation with economic modeling and statistical analysis within all material areas of Bilateral Agreements (clear methodology)	DG Trade contracting Ecorys, CASE for Georgia [10], Moldova [11], the USA [12], Ukraine [13; 14]
ex post evaluations of the EU pre-accession assistance for candidate countries	3 year lag after the reporting period, the evaluation criteria to be covered are: relevance, efficiency, effectiveness, impact, sustainability, (external) coherence and to a lesser extent EU added value (clear methodology)	DG NEAR contracting Croatia [15]
preliminary IA of the AA-DCFTA on-demand	1-1,5 year lag for data sources with sectoral impacts scenario modeling and focus on trade relations (clear methodology)	NAS, Ukraine 2014 [16], the EU-Turkey [17]
Inception IA for modernization of bilateral FTA	1 year lag for data sources with impacts scenario modeling and focus on trade relations (clear methodology)	DG Trade the EU-Chile 2012 [18], 2015 [19]
mid-term evaluation of IPA assistance, mid-term meta analysis	9-12 month lag for data sources on sector-specific actions	Multi-stakeholder assistance programme [20]
comprehensive monitoring reports on countries' preparation for membership	9-month lag for data sources on sector-specific actions and institutional development, 6-months lag for general economic performance (clear methodology)	Slovakia 2004 [21]; Bulgaria and Romania 2005 [22]; Czech Republic and others [23-24],
Commission position paper on TSIA for DCFTA	2-year lag for data sources with economic and social aspects, and environmental impact (clear methodology)	Georgia and Moldova 2012 [25]

Source: authors design based on [10-25].

European Commission has a great variety of instruments for policy assessment that are available within the decision- and policy-making process, among them:

- **complex comprehensive assessment tools:** trade sustainability impact assessments, bilateral DCFTA impact assessments (200+ paged reports),
- **specific evaluation tools:** preliminary (50-80-paged) or inception (5-8-paged) impact assessments, mid-term evaluations of assistance programmes; mid-term meta analysis (10-15 paged);
- **ad hoc assessment tools:** country monitoring reports (40-60-paged);
- **policy-making tools:** Commission position papers (10-20- paged).

Contrary to the EU, Ukraine is far away from such sustainable and non-politically-driven policy cycle – major initiatives are usually introduced within one political cycle (5 years) that randomly gets inherited by the next Government.

4 What actions are required to shift from activity to performance-based policy-making?

Polish integration experience demonstrates that evidence-based policy-making is a prerequisite for effective and sustainable economic development sustaining high level of well-being and country's international competitiveness. Properly designed and integrated M&E and RIA tools bring pace of planned reforms on track and provide timely impact and sustainability analysis for decision-makers and stakeholders. Absence of such policy tools may cause total stakeholders/beneficiaries misguiding and total reforms suspension that would result in escalation of social and economic tensions. At the same time M&E and RIA systems implementation may be reinforced by PAR that will bring on board new motivated impact-oriented, transparent and communicable policy servants.

As a solution we suggest to co-integrate national strategic targeting with AA Action Plan within within medium-term expenditure framework (MTEF) and Public administration reform (PAR) by 4-pillar 5-step iterative shift:

Pillar 1: a **political decision** (with appropriate authority level delegation) **concerning one-entity-leadership** in coordination and implementation of M&E and RIA frameworks within the Unified Strategic Action Plan (the shared vision of many experts and positively experienced by Poland).

Pillar 2: line Ministries should **review, renew and reprioritize** their **sector-specific Strategies** (for environment, energy, education, social services, medical care etc.) in order to have effective baseline data to set the targets and evaluate the expected impact to be reached during 2017-2020. Additionally Cabinet of Ministers of Ukraine should decide on enacting an effective IT-communication tool within all the Ministries with proper technical capacity development to provide comprehensive and timely data mining and exchange for evidence-based policy-making.

Pillar 3: Ukraine needs to develop its budgetary framework by performance-based budgeting within **medium-term expenditure framework** (MTEF) to have selected indicators to be monitored. Effective launch in 2017 by Ministry of Finance (MFU) new MTEF matrix in budget programming for the period 2018-2020 is seen as the last chance to get the comprehensive planning system with projects, programmes and national outcomes integrated in one efficient framework and provide comprehensive and relevant data to the M&E system. Until that any attempts to consolidate data will be ineffective as current budget framework does not generate sufficient information on outcomes, outputs and impacts. In its Strategy for Public Finance reforms 2017-21 MFU stresses on lack for assessment of industrial reforms, absence of medium-term plans and strategies in key expenditure executors (Ministries), permanent shifts in budgetary priorities, time-consuming program budgeting [26].

Pillar 4: PAR re-inspired, enacted and supported with broad trainings of ministerial mid-staff in departments responsible for budget projects and programmes within MTEF, M&E and RIA frameworks supported with strong anticorruption actions.

Pillar 5: Technical assistance for development including IT-solutions for e-governance and necessary equipment upgrade may be broadly provided by international donors. Since 2014 Ukraine benefits from wide range of technical and development finance facilities and needs more progress in their utilization.

Step 1. General methodology for M&E report should be designed, communicated with line Ministries (with trainings for responsible departments) and *integrated* into the general reporting system to the GOEI on a *constant basis*; *second*, Ministries should perform not only tables/scorecards but also internal conclusions and position on AA Agenda and Action Plan their specific activities (with clear and evidence-based arguments); *third*, structure and provided data do not result in general aggregation of politically-focused information for pro-active decision-making (lagging due the absence of political dialogue and/or counter-play; key stakeholder negative perceptions or signals on specific actions discussed/prepared/drafted) thus; *fourth*, Ministries do not really aware about Association Agreement and Association process and *expected impact in general and specifically for them* and need continuous training for mid-officials with strong public service commitments;

Step 2. RIA redesign and reinforcement should start from methodology development and delivery to each responsible Ministry. It should be widely negotiated, integrated and approved together with impact assessment action plan;

- public surveys and key stakeholder consultations should be designed, started and at maximum promoted, analyzed with results delivered for responsible Ministries and OVPM to generate iterative amendments for Action Plan and pushing them into the Parliament by the end 2017;

- expert quantitative analysis on key issues should be prepared (with stakeholder consultations; responsible Ministries on the EU best practices on IA results negotiations; with recommendations for policy-making activities);

- preparation of the draft Impact Assessment to see the loopholes in methodology and provide important feedback for experts, mid-level responsible staff and key stakeholders.

Step 3. Extra trainings for interested Ministerial mid-level staff on data analysis and preparation and Report drafting, reforms agenda and strategic public service development should be delivered on a permanent basis.

Step 4. Final reports preparation needs annual surveys supported by widespread public consultations (specific within each Ministry and implementation area), stakeholder consultations and position surveys, accumulated data on costs and benefits for each action within various groups of interested/involved/affected agents (public and private bodies, professionals, households etc).

Step 5. *Costs assessment of actions* can be provided by beneficiary groups of stakeholders thus they should be tightly involved in implementation process (working groups, visibility actions) and change in general mechanisms of public finance funding (real introduction of MTEF – medium-term expenditure framework) that can be done by Ministry of Finance with active cooperation of line Ministries (there exists real demand on that as they can not operate effectively as don't have long-term financial/budgetary capacity) – ONLY in this case line Ministries (by the end of 2017) should be able to prepare initial calculations/assessments on their own capacities AND needs for donor support measures and costs.

Reforms implementation bottlenecks are regarded as follows:

1. Absence of political decision on coordination authority would collapse the entire effort to build effective M&E and RIA tools for evidence-based policy-making.

2. MTEF launch delay by 2018 that would corrupt M&E efficiency and effectiveness.

3. Line Ministries will ignore or lag sectoral Strategies adjustment by Q4 2017 – this would disable effective baseline data for development of target indicators within AA Action Plan, MTEF and Strategy 2020.

To alter them there remain options for external M&E and RIA support.

Conclusions

Ukraine faces strong slowdown in key reforms. On one hand this causes expectations fatigue and results in public distrust. On other – this provides material capacity losses of line Ministries from professional staff outflow. Thus, potential growth and long-term economic development may be corrupted as under-reformed sectors are not able to outperform within existing human resource, while legal and technical bases.

Lack of strategic policy performance targets for sector-specific departments within weakly integrated in the general policy-making activity-based M&E tool limits prospects for effective RIA mechanism functioning in future and makes provision of evidence-based impact assessment of performed reforms impossible.

In order to provide sufficient reforms Ukraine needs to shift from activity to performance-based policy-making with the effective M&E and RIA tools that require:

1) unified Strategic Plan for Ukraine, reviewed, renewed and reprioritized sector-specific Strategies (for environment, energy, education, social services, medical care etc.) co-integrated with the AA Agenda and Strategy 2020 commitments in order to have effective baseline data with properly negotiated and set targets as input,

2) straightforward policy-making disregarding political interest of ruling party and political cycle,

3) enhanced functional capacity and leveraged responsibilities between the line Ministries and local authorities within Public Administration and Decentralization Reforms, supported by wide and persuasive anticorruption measures at all levels of governance;

4) launch of renewed medium-term expenditure finance (MTEF) matrix in order to shift from activity to performance-based budgeting for 2018-20, supported with broad trainings of ministerial mid-staff in departments responsible for budget projects and programmes within MTEF, M&E and RIA frameworks.

References

1. Ukraine 2020 Strategy. - http://reforms.in.ua/sites/default/files/imce/2020booklet21_11-engpreview.pdf
2. FPC Ukrainian Prism, Friedrich Ebert Foundation (2017) Ukrainian Prism: Foreign Policy 2016. Analytical study – http://prismua.org/wp-content/uploads/-2017/02/Scorecard-2016_eng.pdf
3. Index for Monitoring Reforms – ImoRe. Release 55, Mar 13, 2017. - http://imorevox.org/wp-content/uploads/2015/05/IMoRe-report2017_03_13_eng.pdf
4. Monitoring of Reforms Progress 2015 (in Ukrainian). - http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/broshura_a4_ukr.pdf
5. Reforms Progress Monitoring 2016. - http://reforms.in.ua/en/system/files/reports/full_eng.pdf
6. World Bank (2004) Ten Steps to a Results-Based Monitoring and Evaluation System. - <https://www.oecd.org/derec/worldbankgroup/35281194.pdf>
7. World Bank (2009) Making Monitoring and Evaluation Systems Work: A Capacity Development Toolkit - <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/2702/-533030PUB0moni101Official0Use0Only1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
8. UNDP (2009) Handbook on Planning, Monitoring and Evaluating for Development Results <http://web.undp.org/evaluation/evaluations/handbook/-english/documents/pme-handbook.pdf>
9. UNICEF (2008) Bridging the gap: the role of monitoring and evaluation in evidence-based policy making

10. Trade Sustainability Impact Assessment in support of negotiations of a DCFTA between the EU and Georgia and the Republic of Moldova 2012 - http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/november/tradoc_150105.pdf
11. DG Trade (2012) Trade Sustainability Impact Assessment in support of negotiations of a DCFTA between the EU and Georgia and the Republic of Moldova – http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/november/tradoc_1501-05.pdf
12. DG Trade (2014) Trade Sustainability Impact Assessment on the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the European Union and the United States of America - http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152512.pdf
13. Trade Sustainability Impact Assessment of the Free Trade Area in the framework of the Enhanced Agreement between the EU and Ukraine - http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/june/tradoc_135055.pdf
14. Trade Sustainability Impact Assessment for the FTA between the EU and Ukraine within the Enhanced Agreement (2007) - http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/january/tradoc_-137597.pdf
15. Ex-post evaluation of EU assistance to Croatia in the period 2007-2013 - http://ec.europa.eu/smart-regulation/roadmaps/docs/plan_2016_230_croatia_evaluation_-en.pdf
16. NAS Ukraine (2014) Assessment of the impact of the Association Agreement-DCFTA between Ukraine and the EU on Ukraine's economy - http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2014/08/Assessment-of-Ukraine_engl.pdf
17. Impact Assessment Recommendation for a Council Decision authorising the opening of negotiations with Turkey on an Agreement on the extension of the scope of the bilateral preferential trade relationship and on the modernisation of the Customs Union - http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried-out/docs/ia_2016/swd_2016_0475_-en.pdf
18. Evaluation of the economic impact of the trade pillar of the EU-Chile Association Agreement 2012 - http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/-august/tradoc_149881.pdf
19. Inception Impact Assessment on Modernisation of the trade part of the EU-Chile Association Agreement 2015 - http://ec.europa.eu/smart-regulation/roadmaps/docs/2015_-trade_039_modernisation_eu_chile_agreement_en.pdf
20. EC (2010) Mid-term Meta Evaluation of IPA Assistance Evaluation Report - https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/financial_assistance-/phare/evaluation/20110912_meta_eval_final.pdf
21. Comprehensive monitoring report on Slovakia's preparations for membership 2004 - https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near-/files/archives/pdf/key_documents/2003/cmr_sk_final_en.pdf
22. Comprehensive monitoring report on the state of preparedness for EU membership of Bulgaria and Romania 2005 - [http://aei.pitt.edu/44645/1/Bulgaria_Romania_impact_SEC_\(2005\)_1353.pdf](http://aei.pitt.edu/44645/1/Bulgaria_Romania_impact_SEC_(2005)_1353.pdf)
23. Comprehensive monitoring report of the European Commission on the state of preparedness for EU membership of the Czech Republic, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, Hungary, Malta, Poland, Slovenia and Slovakia - http://carloscoelho.eu/pdf/rel-_acompanhamento_en.pdf
24. Comprehensive monitoring report of the EC on the state of preparedness for EU membership COM (2003) 675 final - http://aei.pitt.edu/44641/1/com2003-_0675.pdf
25. Commission services position paper on TSIA on DCFTA btwn the EU and Georgia and Moldova 2012. - http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may-/tradoc_152461.pdf
26. Ministry of Finance of Ukraine (2017). Public Finance Management Reforms 2017-21 Presentation.

ОЦІНКА РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ «УКРАЇНА–2020»

Г.С. Лопушняк, д-р екон. наук, професор,
професор кафедри управління персоналом та економіки праці
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»
e-mail: halstep@ukr.net

Є.О. Іваненко, аспірант
Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
e-mail: eugenia_ivanenko@ukr.net

Сучасний етап розвитку України характеризується політичною та суспільно-економічною нестабільністю, що негативно впливає на хід проведення реформ та на забезпечення основних прав і свобод людини. Серед останніх вагоме місце займає право людини і громадянина на охорону здоров'я, медичне обслуговування та медичне страхування. Задля успішної реалізації цього права охорону здоров'я визнано однією з пріоритетних галузей, про що свідчить низка нормативно-правових актів, прийнятих в Україні останнім часом. Проте, незважаючи на чисельні заходи, які проводяться в рамках реформування охорони здоров'я, якість та доступність медичних послуг населенню залишається низькою.

Стан здоров'я українців сьогодні оцінюється як незадовільний, що пов'язано з високим рівнем загальної смертності (13,9 на 1000 населення), який неухильно зростає (за даними Європейської бази даних «Здоров'я для всіх», вищі ніж в Україні стандартизовані коефіцієнти смертності реєструються тільки в Росії, Казахстані і в Молдові); низькими рівнями середньої очікуваної тривалості життя (71,31 року, нижче лише в Росії, Казахстані, Туркменістані) і тривалості здорового життя (59,2 року); одним із найвищих у Європейському регіоні природним спадом населення (- 4,3 на 1000 населення у 2015 р.); відсутністю ознак подолання епідемії туберкульозу і ВІЛ/СНІДу [28, с. 10].

Вище викладене актуалізує питання реформування охорони здоров'я, ставлячи перед науковцями і практиками нові завдання. Серед них: аналіз заходів щодо удосконалення системи охорони здоров'я в рамках реалізації положень основного стратегічного документу держави «Стратегія сталого розвитку «Україна-2020».

Дослідженнями проблематики реформування охорони здоров'я, що є одним із чинників для забезпечення сталого розвитку держави приділяли увагу українські та зарубіжні вчені, серед яких: З. Гладун [3], В.Лехан [8], З.Лободіна [6; 30], В.Рудий [5], О.Солдатенко [27], Хулс Дж.М. [32] та ін. Віддаючи належне проведеним дослідженням та зважаючи на реалії сьогодення, які не відповідають задекларованій стратегії розвитку

соціальної держави, доцільно більше уваги приділити дослідженню процесу реформування медичної галузі України в контексті сталого розвитку. Адже «важливим чинником забезпечення економічного і соціального розвитку країни і однією з найважливіших функцій держави є збереження і розвиток здоров'я населення» [10].

Наразі в нашій країні відбуваються складні соціально-економічні, політичні та демографічні зміни, що призвели до ряду проблем у діяльності всієї системи охорони здоров'я. Україна має унікальну можливість побудувати нову ефективну модель охорони здоров'я, яка б задовольняла потреби населення та відповідала б реаліям сьогодення, а також була б відкритою до нововведень, використовуючи усі найкращі європейські надбання та досягнення міжнародної спільноти. Для побудови такої моделі необхідні реформи, які базуватимуться на комплексному системному впровадженні нової економічної, соціальної та екологічної політики, що забезпечуватимуть сталий розвиток держави.

Найбільш поширеним є визначення «сталого розвитку», що було запропоновано у звіті комісії Брундтланд «Наше спільне майбутнє» та озвучене на конференції в Ріо-де-Жанейро у 1992 році в рамках прийняття «Порядку денного на XXI століття» та означає «розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби» [15, с.5]. У своїх дослідженнях В.Г.Поліщук зазначає, що у світі на початку 90-х років ХХ ст. було понад 60 визначень понять «сталий розвиток», і на сьогоднішній день їх кількість зростає, і різні науковці трактують це визначення по-своєму, що впливає на подальшу його практичну реалізацію. Термін «сталого розвитку» озвучений на конференції в Ріо-де-Жанейро набув поширення та став загальноживаним в Україні. В перекладі з російської цей термін означає «постоянный/стабильный», тобто постійний/стабільний розвиток, проте у країнах СНД цей термін використовується як «устойчивое развитие». Англomовний термін, запропонований на конференції в Ріо-де-Жанейро, - «sustainable development» - означає «підтримуваний розвиток», французький варіант терміна - «development durable» - означає «довгостроковий розвиток», італійський - «sviluppo sostenibile» - «розвиток, що заслуговує на підтримку», німецький - «nachhaltige entwicklung» - «тривалий розвиток», шведський - «en stadig utveckling» - «стійкий розвиток», норвезький - «en holdbar utvikling» - «міцний розвиток», японський - «jizoki-tekina kaihatu» - «тривалий розвиток». Отже, термін «сталий розвиток» з різних мов перекладається по-різному, але під ним розуміється та ж концепція, що була запропонована на конференції в Ріо-де-Жанейро [14, с.169-170].

Розуміючи під сталим розвитком - розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби, акцентуємо увагу на збереженні та розвитку

людського капіталу, основною складовою якого є здоров'я населення. Адже лише здорова людина здатна повністю реалізувати свій потенціал, постійно нарощуючи його за допомогою нових знань, вмінь, поліпшення фізичного стану тощо.

Враховуючи важливість нарощення людського потенціалу як одного з параметрів соціального розвитку у Стратегії сталого розвитку «Україна-2020»[23] передбачено низку реформ, серед яких реформа освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, пенсійна реформа, програма здорового способу життя та довголіття. Зауважимо, що реформа охорони здоров'я визначена однією із восьми першочергових реформ вище вказаної Стратегії.

Необхідність включення реформи охорони здоров'я до першочергових підтверджується і думкою населення. Так, за даними дослідження, проведеного Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва та соціологічною службою Центру Разумкова з 22 по 27 липня 2015 року 35,9% опитаних вважають, що охорона здоров'я є однією із першочергових реформ, 11,9% - реформа освіти, 39,9% - пенсійна реформа та реформа системи соціального захисту. Було опитано 2011 респондентів віком від 18 років у всіх регіонах України, за винятком АР Крим і окупованих територій Донецької та Луганської областей. Теоретична похибка вибірки не перевищує 2,3% [26].

Таким чином, необхідність проведення реформи охорони здоров'я визнано практично всіма суб'єктами суспільних відносин: органами влади, експертним середовищем та населенням.

На необхідність проведення реформи охорони здоров'я також вказують незадовільні показники стану економіки: загальні витрати Зведеного бюджету України на охорону здоров'я у 2012 році склали 4,14% від ВВП, у 2014 році – 3,65%, у 2015 р. – 3,62 % [13], хоча ВООЗ визнає критичним показником 6,5% [11, с.10]. Через низький рівень ВВП (цей показник у витратах на душу населення складав у 2015 р. лише 2125,4 доларів США, що значно нижче середнього показника по ЄС, в тому числі в Чехії 17256,9 доларів США, Латвії – 13618,6, Польщі – 12495,3, Угорщині –12239,9 , Румунії – 8906,3, Болгарії – 6831,7) [32], фінансування охорони здоров'я можна назвати незадовільним.

Нагадаємо, що метою сучасної державної політики у сфері охорони здоров'я є кардинальне, системне реформування, спрямоване на створення системи, орієнтованої на пацієнта, здатної забезпечити медичне обслуговування для всіх громадян України на рівні розвинутих європейських держав. В цьому контексті, головними напрямками реформ мали б стати: підвищення особистої відповідальності громадян за власне здоров'я, забезпечення для них вільного вибору постачальників медичних послуг належної якості, надання для цього адресної допомоги найбільш

соціально незахищеним верствам населення, створення бізнес-дружньої обстановки на ринку охорони здоров'я.

Орієнтиром у проведенні реформи в Україні є програма Європейського Союзу "Європейська стратегія здоров'я - 2020", яка спрямована на досягнення єдності серед європейської спільноти щодо активного просування та прийняття спільних цілей для поліпшення ситуації у сфері охорони здоров'я. Зокрема, зазначена стратегія націлена на забезпечення чіткого систематичного опису варіантів дій і необхідних компромісів, які повинні обрати практичні працівники та захисники інтересів суспільної охорони здоров'я, визначаючи свої подальші дії [33]. Вони зводяться до наступного: до 2020 р. скоротити передчасну смертність серед населення Європейського регіону; підвищити показники середньої очікуваної тривалості життя для населення Європейського регіону; скоротити масштаби нерівностей щодо здоров'я в Європейському регіоні; підвищити рівень благополуччя населення Європейського регіону; забезпечити загальне охоплення послугами та право на найвищий досяжний рівень здоров'я та встановити національні цілі й орієнтири щодо здоров'я в державах-членах Європейського регіону.

Повертаючись до основного стратегічного документу України, варто звернути увагу на 25 ключових показників його реалізації, адже саме за ними можна оцінити хід реалізації реформ. Одним із таких показників є середня тривалість життя людини, яка за розрахунками Світового банку повинна підвищитися на 3 роки, тобто до 74,37 року. Поки що, за офіційними даними статистики [13] результати не зовсім втішні. У 2015 р. середня тривалість життя підвищилась лише на 0,01 року. Можна припустити, що основні результати реформування будуть відчутні ближче 2020 року, тобто тоді, коли будуть практично завершені реформи, однак для цього необхідно підвищити рівень життя населення та його добробут, а також посилити профілактичні заходи задля зменшення захворюваності та поширеності хвороб.

Одним із показників за яким оцінюють рівень добробуту є ВВП на душу населення. Він є і серед індикаторів реалізації Стратегії-2020. Планується збільшити його обсяг до 16 тис. доларів США (у 2014 р. – 8668 дол. США), тобто майже в два рази. Варто відмітити, що у перший рік реалізації Стратегії-2020 (2015 р) в Україні зазначений показник знизився на 8,4 % і становив 7939,6 дол. США. Тобто динаміка його обсягу створює несприятливі умови для збільшення тривалості життя українців.

Аналізуючи зміст самої стратегії хочемо звернути увагу, що серед індикаторів реалізації стратегії, на жаль відсутні показники, за якими можна було б оцінити рівень життя населення (наприклад, реальні доходи населення в розрахунку на одне домогосподарство; мінімальний та середній розмір заробітної плати і пенсії; рівень бідності; рівень безробіття; рівень комфортності життя; доступність освітніх та медичних

послуг; рівень захворюваності, в тому числі: чисельність ВІЛ-інфікованих та хворих на активний туберкульоз; рівень забруднення навколишнього середовища тощо). Семе ці показники мали б бути серед індикаторів стратегії, оскільки за ними можна оцінити досягнення задекларованої мети. Натомість в документі наявні такі показники, як: «оновлення кадрового складу державних службовців у правоохоронних органах, судах, інших державних органах на 70 відсотків; ... питома вага місцевих бюджетів становитиме не менше 65 відсотків у зведеному бюджеті держави» [23].

На нашу думку, оновлення кадрового складу не може бути індикатором реалізації стратегії, оскільки зміна працівників не завжди веде до покращення результатів діяльності. Якщо для зниження рівня корупції чи рівня захворюваності населення необхідно змінити на 100 % кадровий склад, наприклад в Міністерстві охорони здоров'я, то це потрібно зробити, але це не індикатор досягнення європейських стандартів життя.

Щодо питомої ваги місцевих бюджетів у зведеному бюджеті держави, то такого показника взагалі не може бути, оскільки місцеві бюджети, як і зведений бюджет має доходну і видаткову частини. І частка доходів місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України відмінна від частки видатків (у 2015 р. частка доходів становила 18,5 %, а частка видатків – 40,7%).

Таким чином можна зробити висновок, що такий важливий документ не був належним чином підготовлений, а його розробка не ґрунтується на результатах аналізу поточного стану соціально-економічного розвитку України, який би мав передувати розробці стратегічного документу. Це, без сумніву, створює перешкоди у проведенні реформ, оскільки керівники, відповідальні за хід реформ, не мають чіткого дороговказу - чого саме потрібно досягнути після проведення відповідних заходів.

Розуміючи важливість збереження і розвитку здоров'я населення Міністерство охорони здоров'я України запропонувало «Національну стратегію реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015-2020 роки» [11], в якій сформовано контекст, принципи, пріоритети, задачі та основні подальші кроки реформування української системи охорони здоров'я. Серед нових запропонованих прогресивних аспектів у реформуванні охорони здоров'я :

- вільний вибір пацієнтами лікувального закладу;
- впровадження системи «гроші йдуть за пацієнтом», де фінансування буде здійснюватись за реально отриману послугу реальною людиною, замість фінансування ліжка-місць у лікарнях;
- запровадження страхової медицини;
- здійснення державних закупівель у сфері охорони здоров'я через міжнародні організації системи ООН та інших міжнародних фондів;

- застосування міжбюджетних трансфертів у фінансуванні охорони здоров'я.

Ці аспекти були передбачені і в Плані заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку “Україна - 2020” у 2015 році, що був затверджений Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 4 березня 2015 р. № 213-р. Окрім вищевказаних, в рамках цього плану передбачено і інші заходи: стимулювання розвитку первинної медико-санітарної допомоги; реорганізація структури МОЗ відповідно до європейських норм та принципів; забезпечення державного замовлення на підготовку фахівців у медичній галузі, здійснення переходу на фінансування на основі подушного нормативу виконання послуг та пролікованого випадку на засадах DRG (diagnosis-related group, клініко-споріднені групи) та заздалегідь встановлених тарифів у межах запланованих обсягів, розвиток добровільного медичного страхування, усунення корупційних схем під час проведення тендерних закупівель в системі охорони здоров'я, передача функції державних закупівель від МОЗ, зокрема до міжнародних організацій, розроблення та впровадження системи громадського здоров'я «Україна 80+» з метою збільшення тривалості життя громадян України та інше. Проте, в повному обсязі ці заходи не були реалізовані. Процеси реформування на ринку лікарських засобів були лише розпочаті як і процеси трансформації та модернізації мережі лікарень та створення єдиної тривірневої системи. Зокрема, було:

- спрощено процедуру реєстрації лікарських засобів, зареєстрованих Європейським агентством з лікарських засобів (державна реєстрація оригінального лікарського засобу здійснюється без проведення експертизи) [17];
- запроваджено порядок декларування зміни оптово-відпускних цін без урахування податків та зборів на лікарські засоби та вироби медичного призначення [16];
- встановлено критерії вибору спеціалізованих організацій, які будуть здійснювати закупівлі, серед тих організацій, що визначені у пункті 131 частини першої статті 1 Закону України “Про здійснення державних закупівель”[4];
- затверджено перелік лікарських засобів та медичних виробів, які закуповуються на підставі угод (договорів) щодо закупівлі із спеціалізованими організаціями, які здійснюють закупівлі [21];
- затверджено норматив забезпечення стаціонарними лікарняними ліжками у розрахунку на 10 тис. населення [20];
- затверджено 20 уніфікованих клінічних протоколів медичної допомоги з переліком послуг та розмежуванням рівнів надання медичної допомоги; створено та забезпечено функціонування Єдиного державного реєстру закладів охорони здоров'я та

автоматизованої бази даних медичних, фармацевтичних та науково-педагогічних працівників сфери управління МОЗ [7] та інші.

Водночас, перехід на фінансування на основі подушного нормативу виконання послуг та пролікованого випадку на засадах DRG; запровадження обов'язкового державного медичного страхування залишилися лише на папері. Незважаючи на здійснення процедури електронних закупівель товарів за допомогою системи ProZorro, а окремих ліків через міжнародні організації, так і не вдалося усунути корупційні схеми під час проведення тендерних закупівель в системі охорони здоров'я, про це свідчать численні повідомлення про корупцію в медичній галузі (наприклад [1]). На основі аналізу рішень Антимонопольного комітету та тендерної документації на закупівлю ліків та медичних виробів працівниками центру протидії корупції навіть виділено вісім типових порушень, яких умисно припускаються замовники в інтересах фармацевтичних компаній, а саме [29]:

- включення до одного лоту монопольних та немонопольних товарних позицій, що унеможлиблює участь у тендері більшості потенційних постачальників;
- неконкретні та неясні технічні умови до документації конкурсних торгів, що дають замовнику змогу суб'єктивно трактувати відповідність пропозицій учасника торгів встановленим технічним вимогам;
- надмірна конкретизація предмету закупівлі, в результаті чого створюються передумови для перемоги конкретного учасника торгів;
- маніпуляції із дозуванням лікарських засобів, що виключають участь у закупівлях більшості потенційних учасників;
- неправомірне відхилення учасників процедури закупівлі;
- акцепт пропозиції учасника попри невідповідність тендерної документації встановленим до неї вимогам;
- включення до одного лоту декількох лікарських засобів способом, що звужує коло потенційних учасників;
- посилення на торгові марки чи конкретного виробника.

У 2016 р. також була прийнята низка нормативно-правових актів, які мали б сприяти просуванню реформи у медичній сфері. Проте незважаючи на затверджену Програму дій Кабінету Міністрів, де реформі системи охорони здоров'я відведено окремий параграф, у плані пріоритетних дій Уряду на 2016 рік цим питанням знайшлося місце лише в рамках децентралізації влади.

На практиці протягом 2016 р. все ж певні заходи в рамках реформування медичної галузі проводились. Серед низки документів, прийнятих у 2016 р. слід виділити концепцію реформи фінансування

системи охорони здоров'я [24], оскільки застаріла модель фінансування медицини передбачала спрямування бюджетних коштів на утримання медичної інфраструктури, а не на відшкодування фінансових ризиків громадян у разі хвороби.

Суть реформи полягає в тому, що держава оплачуватиме контракт з тим лікарем, якого обере пацієнт замість оплати мережі лікарів і зобов'язання пацієнта ходити до лікаря за географічним принципом. Отже, лікарі будуть зацікавлені надати якомога більш якісні послуги, щоб їх обрали громадяни.

Для запровадження в Україні зазначеної реформи пропонується модель державного солідарного медичного страхування, яка враховує кращі сучасні практики та досвід трансформації систем охорони здоров'я у світі, зокрема у Швеції, Бразилії, Великій Британії, Канаді, Італії, Іспанії. Вона полягає у тому, що буде побудована на існуючій системі оподаткування і не потребуватиме окремих податків чи зборів. Страхові виплати за лікування окремої людини не будуть прив'язані до розміру її індивідуальних внесків. Регулюватиме стосунки між лікарем та пацієнтом створений єдиний національний замовник, який плануватиме та закуповуватиме медичні послуги для громадян, напряду контрактуватиме медичні заклади, оцінюватиме та контролюватиме якість послуг, підтримуватиме електронну систему збору та обміну медичною інформацією тощо.

Також держава впроваджує поняття гарантованого пакету медичної допомоги, під яким розуміють чітко визначений набір медичних послуг та ліків, право на отримання якого матимуть всі без винятку громадяни України.

Державний гарантований пакет медичної допомоги поширюватиметься на всіх громадян України та включатиме:

- первинну медичну допомогу;
- екстрену медичну допомогу (у тому числі у стаціонарі);
- основні види амбулаторних послуг за направленням лікаря загальної практики - сімейного лікаря;
- основні види стаціонарної медичної допомоги за направленням лікаря загальної практики - сімейного лікаря чи лікаря-спеціаліста, включаючи лікарські засоби для стаціонарної та екстреної медичної допомоги, вартість яких відшкодовується через встановлений державою механізм оплати відповідних видів медичної допомоги;
- амбулаторні рецептурні лікарські засоби, які внесені до національного переліку основних лікарських засобів та вартість яких відшкодовується через механізм реімбурсації [24].

Гарантований пакет медичної допомоги щороку переглядатиметься та публікуватиметься. Вартість відповідних послуг буде покриватися через

систему державного солідарного медичного страхування повністю або частково на основі встановленого Концепцією [24] принципу (табл. 1).

Таблиця 1

Принцип оплати послуг державного гарантованого пакета медичної допомоги

Вид медичної допомоги	Оплата послуг		
	Повністю держава	Повністю пацієнт	Частково держава і пацієнт
Послуги первинної та екстреної медичної допомоги (зокрема у стаціонарі)	+		
Послуги спеціалістів та обстеження: за направленням лікаря без направлення лікаря		+	+
Послуги стаціонарного лікування та високоспеціалізовані послуги			+
Встановлений обсяг лікарських засобів за рецептом			+

Процес переходу на нову модель фінансування галузі буде поступовим та розрахований на 3 роки з остаточним запровадженням у 2020 році.

Ще одним важливим документом у сфері реформування охорони здоров'я, ухваленим наприкінці 2016 р. є Концепція розвитку системи громадського здоров'я в Україні. Цим документом визначено «засади, напрями, завдання, механізми і строки розбудови системи громадського здоров'я з метою формування та реалізації ефективної державної політики для збереження та зміцнення здоров'я населення, збільшення тривалості та покращення якості життя, попередження захворювань, продовження активного, працездатного віку та заохочення до здорового способу життя шляхом об'єднання зусиль усього суспільства» [25]. Тобто вона закладає засади переорієнтації фокусу системи охорони здоров'я від політики лікування до політики зміцнення та збереження здоров'я людини.

Створення сприятливих умов для зміцнення та збереження здоров'я людей як найвищої соціальної цінності, забезпечення реалізації права особи на оздоровчу рухову активність стало передумовою схвалення у 2016 році Президентом України Національної стратегії з оздоровчої рухової активності в Україні на період до 2025 року «Рухова активність - здоровий спосіб життя - здорова нація». Реалізація зазначеної стратегії сприятиме збільшенню кількості громадян, які вестимуть здоровий спосіб життя. Це зменшить ризики розвитку серцево-судинних захворювань та

захворювань неврологічного характеру та дозволить популяризувати такі профілактичні заходи як спортивна ходьба, біг, ранкова зарядка, що позитивно вплине на тривалість життя населення.

Для зменшення рівня захворюваності в Україні необхідно підвищити ефективність управління медичною інфраструктурою. Перші кроки в цьому напрямку вже зроблено. Зокрема розпочато процес створення Госпітальних округів як механізму співпраці між органами місцевої влади (районами, містами, об'єднаними територіальними громадами). Відповідно до прийнятого в кінці 2016 р. нормативно-правового акту [22] госпітальний округ повинен бути створений з такими межами і набором закладів, щоб в перспективі на його основі можна було створити ефективну і сучасну медичну мережу. Формуючи госпітальний округ місцеві органи влади повинні дотримуватись таких умов:

- наявність принаймні однієї лікарні інтенсивного лікування (першого чи другого рівня);
- охоплення території з населенням мінімум 200 тис. осіб у разі наявності лікарні 2-го рівня або 120 тис. осіб у разі наявності лікарні тільки 1-го рівня;
- можливість доїзду до лікарні інтенсивного лікування з будь-якої точки округу за 60 хвилин.

Це дозволить забезпечити своєчасний доступ населення до послуг вторинної медичної допомоги належної якості, оптимізувати ресурси закладів охорони здоров'я, підвищити ефективність використання бюджетних коштів, що спрямовуються на забезпечення фінансування вторинної медичної допомоги.

Слід відмітити і ухвалення Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів [18], що дозволить визначити єдині вимоги до суб'єктів ринку лікарських засобів та створить умови для забезпечення захисту законних інтересів громадян в частині отримання ними лікарських засобів належної якості.

Проте, для ефективного функціонування медичних установ, як і всієї системи охорони здоров'я, організаційно-правових змін не достатньо. Потрібне належне фінансування, яке передбачено Основами законодавства України про охорону здоров'я, а саме «не менше десяти відсотків національного доходу» [12].

Протягом аналізованого періоду (2012 – 2016 рр) фінансування охорони здоров'я, хоч і збільшувалось у номінальному виразі, за винятком 2014 р. (табл. 2), але не сягало навіть половини задекларованого в законодавстві обсягу. Більше того протягом 2012 – 2015 рр. намітилась стійка тенденція зниження бюджетних видатків на охорону здоров'я у % до валового національного доходу і у 2015 р. цей показник становив лише 3,63 %.

Таблиця 2

Динаміка фінансування охорони здоров'я в Україні

Видатки на охорону здоров'я	2012	2013	2014	2015	2016
Видатки Зведеного бюджету, млн. грн.	58453,9	61568,8	57150,1	70991,4	75408,5
Видатки Зведеного бюджету, у % до ВВП	4,14	4,23	3,65	3,57
Видатки Зведеного бюджету, у % до ВНД	4,19	3,88	3,64	3,63

* побудовано автором на основі звітів про виконання Зведеного бюджету України у 2012 – 2016 рр. та [13]

Підтвердженням неналежного фінансування медичної галузі служить і те, що обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я у відсотках до ВВП є нижчим, ніж небезпечне значення цього показника, як індикатора соціальної безпеки (табл. 3). Це безумовно створює загрози національній безпеці України.

Таблиця 3

Значення окремих індикаторів соціальної безпеки України

	Значення індикаторів				
	Критичне	Небезпечне	Незадовільне	Задовільне	Оптимальне
Обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, % ВВП	менше 3,0	менше 4,5	менше 5,5	менше 6,5	менше 7,0
Чисельність ВІЛ-інфікованих осіб з діагнозом, що встановлений уперше в житті, осіб на 100 тис. осіб населення	більше 30	більше 20	більше 12	більше 6	більше 0
Чисельність хворих на активний туберкульоз із діагнозом, що встановлений уперше в житті, осіб на 100 тис. осіб населення	більше 60	більше 40	більше 20	більше 10	більше 0

* побудовано на основі [19]

Виходячи з вищенаведеного, своєчасним є внесення змін до Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ, відповідно до яких медичні заклади України з 1 січня 2017 р. отримали автономію фінансового планування. Тобто кошториси бюджетних медичних установ складатимуться за спрощеною економічною класифікацією, яка містить лише два коди – поточні та капітальні видатки. Це сприятиме більш оперативному управлінню бюджетними коштами і дозволить керівникам закладів

здійснювати перерозподіл фінансування між кодами економічної класифікації видатків, не змінюючи кошторису. Складання звітності по видатках залишається по старому, тобто за всіма кодами економічної класифікації.

Варто звернути увагу на те, що з 2015 року плановий обсяг видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я визначається залежно від обсягу трансфертів, які отримує місцевий бюджет з державного для здійснення витрат на охорону здоров'я – зокрема, медичної субвенції.

При розподілі обсягів медичної субвенції між бюджетами використовується фінансовий норматив бюджетної забезпеченості, який визначається шляхом ділення загального обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються на реалізацію відповідних бюджетних програм (розраховується на підставі державних соціальних стандартів і нормативів, які до цього часу ще, на жаль, не затверджені), на кількість населення чи споживачів гарантованих послуг. Фінансові нормативи бюджетної забезпеченості для місцевих бюджетів коригуються коефіцієнтами, що враховують відмінності у вартості надання гарантованих послуг залежно від: 1) кількості населення та споживачів гарантованих послуг; 2) соціально-економічних, демографічних, кліматичних, екологічних та інших особливостей (з часу їх визначення) адміністративно-територіальних одиниць [2].

Позитивним аспектом організації надання медичної субвенції слід вважати те, що залишки коштів за нею на кінець бюджетного періоду зберігаються на рахунках відповідних місцевих бюджетів і можуть використовуватися у наступному бюджетному періоді з урахуванням цільового призначення субвенції, у тому числі на оновлення матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я.

Вважаємо, що новий порядок надання міжбюджетних трансфертів сприятиме посиленню відповідальності головного розпорядника бюджетних коштів у медичній галузі – Міністерства охорони здоров'я України за формування та реалізацію державної політики охорони здоров'я, збільшить його взаємодію з органами місцевого самоврядування в частині формування відповідних стандартів надання медичних послуг та впорядкування мережі медичних закладів. Крім того, зважаючи на цільовий характер субвенцій, відбудеться гарантоване спрямування одержаних місцевим бюджетом коштів на фінансування охорони здоров'я.

Проте, одним із недоліків діючого механізму фінансового забезпечення охорони здоров'я все ж вважаємо невідповідність бюджетних коштів, які надходять з державного бюджету місцевим у вигляді субвенцій реальній потребі розпорядників бюджетних коштів, які надають медичні послуги, у фінансових ресурсах.

Не сприяє підвищенню ефективності витрачання бюджетних коштів і відсутність розроблених заходів та комплексних дій органів місцевого

самоврядування, головних розпорядників коштів місцевих бюджетів у галузі охорони здоров'я щодо оптимізації мереж підпорядкованих бюджетних установ (в значній мірі через спротив населення щодо можливого закриття медичних установ і т.д.), що призводить до розпорошення фінансових ресурсів та низьких результатів діяльності галузі охорони здоров'я.

Також варто звернути увагу і на відсутність у чинному законодавстві України відповідності між обсягами надання безоплатної медичної допомоги, гарантованої державою, та виділеними бюджетними коштами на реалізацію зазначеної функції, не врегульовано дії закладів охорони здоров'я у разі їх недофінансування згідно з потребами. Це призводить до того, що медичні заклади не можуть безкоштовно надавати достатні за обсягом, високоякісні та доступні медичні послуги населенню, оскільки заклад охорони здоров'я не має права відмовити пацієнтові у медичній допомозі, а бюджет неспроможний відшкодувати необхідні для цього витрати [9, с. 110].

Отже, зазначених заходів, які проводяться в рамках реформування охорони здоров'я є недостатньо для ефективного функціонування медичної галузі та поліпшення якості послуг у цій сфері.

Крім того, існують проблеми, які потребують негайного вирішення, оскільки вони становлять реальну загрозу національній безпеці. Так, чисельність ВІЛ-інфікованих у розрахунку на 100 тис. осіб населення у 2015 р. становила 37,2 осіб, що перевищує критичне значення індикатора соціальної безпеки в 1,24 рази, а чисельність хворих на активний туберкульоз становила 56 осіб, тобто в 1.4 рази вище небезпечного значення відповідного індикатора (див. табл. 3).

Таким чином, можемо виокремити три основні проблеми у сфері охорони здоров'я, які потребують негайного вирішення:

- 1) фінансування медичної галузі на небезпечному рівні;
- 2) критично високий рівень ВІЛ-інфікованих;
- 3) небезпечно високий рівень хворих на активний туберкульоз.

Виходячи з вище наведеного, першочерговими заходами в рамках реформування мало б стати вирішення проблем, які становлять реальну загрозу безпеці України, а серед очікуваних результатів реалізації Стратегії – 2020 доцільно було б передбачити покращення показників, які є індикаторами соціальної безпеки.

Проте, за попередніми даними фінансування системи охорони здоров'я у 2016 р. суттєво не покращилось, а у 2017 р. загальний обсяг запланованого бюджетного фінансування є ще на 1,5 млрд. грн. менший ніж у 2016 р. Через скорочення програм по боротьбі зі СНІДом та туберкульозом темпи епідемій знову почали зростати.

Зазначене свідчить про декларативність низки положень Стратегії та про не зовсім вдалий вибір інструментів для її реалізації у сфері охорони здоров'я.

Таким чином, проведені дослідження заходів щодо удосконалення системи охорони здоров'я дає підстави констатувати, що реформування охорони здоров'я в рамках «Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» проводиться повільними темпами та не забезпечується державою у повному обсязі, хоча і є одним із восьми пріоритетних реформ. Сам документ у більшості носить декларативний характер та не дає розуміння європейських стандартів життя, до яких повинно привести виконання положень вищевказаної стратегії.

Для покращення змісту аналогічних документів слід більш виважено підходити до їх розробки. Серед основних проблем виділимо: поспіх у їх розробці та прийнятті, що призводить до упущення важливих деталей (немає пояснень щодо стандартів європейського рівня життя в загальних положеннях; серед ключових індикаторів є показники, які за своїм значенням не можуть характеризувати хід виконання стратегії; відсутність реальних індикаторів по кожній із запропонованих реформ (в охороні здоров'я – рівня захворюваності).

Підсумовуючи вищевикладене, вважаємо, що підготовка таких важливих документів як Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» не повинна відбуватись поспіхом і цьому мала б передувати клопітка робота аналітиків та експертів щодо оцінки реального стану у тій чи іншій сфері та можливостей держави у випадку реалізації тих чи інших реформ.

Незважаючи на декларативність окремих положень Стратегії «Україна – 2020», позитивні зрушення у напрямку реформування медичної галузі є: розробка державного гарантованого пакету медичних послуг; затвердження нормативу забезпечення лікарняними ліжками у розрахунку на 10 тис. населення; зроблено спробу подолання корупції при проведенні тендерів на закупівлю медичних препаратів та медичного обладнання; ухвалено концепцію реформування фінансування охорони здоров'я; розпочато створення Госпітальних округів як механізму співпраці між органами місцевої влади у сфері охорони здоров'я населення.

Водночас, виділено основні проблеми у досліджуваній сфері, які становлять реальну загрозу національній безпеці держави: надто низький рівень фінансування медичної галузі; високий рівень захворюваності на активний туберкульоз та велика кількість ВІЛ-інфікованих.

Тому невідкладними заходами в рамках реформування системи охорони здоров'я повинні бути: збільшення фінансування у відповідності до Основ законодавства України про охорону здоров'я, подальша реалізація програм щодо протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу та захворюванню на туберкульоз без можливості скорочення фінансування зазначених програм, запровадження медичного страхування, а також виконання положень

прийнятої концепції реформування фінансування охорони здоров'я. Одночасно із реформуванням системи медичної галузі слід проводити заходи щодо зниження рівня забруднення навколишнього середовища та підвищення рівня життя населення, що також дозволить знизити рівень захворюваності населення.

Список використаних джерел

1. Антикорупційний комітет визнав незадовільною роботу МОЗ, 2015. – К.: Інтерфакс-Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (28.12.2016) <http://ua.interfax.com.ua/news/general/271033.html>
2. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Гладун З.С. Державна політика охорони здоров'я в Україні (адміністративно-правові проблеми формування і реалізації): монографія / З.С. Гладун. – Тернопіль: Екон.думка, 2005. – 460с.
4. Деякі питання здійснення державних закупівель лікарських засобів та медичних виробів із залученням спеціалізованих організацій, які здійснюють закупівлі: постанова Кабінету Міністрів України від 22.07.2015 № 622 [Електронний ресурс]. – Режим доступу.: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/622-2015-п>
5. Досвід країн Європи у фінансуванні галузі охорони здоров'я. Уроки для України / За заг. ред. В.Г.Черненка та В.М.Рудого. – К., 2002. – С.112
6. Загорський В. С. Управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я : монографія / В. С. Загорський, З. М. Лободіна, Г. С. Лопушняк. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 276 с.
7. Звіт про хід та виконання програми діяльності Кабінету Міністрів України у 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу.: <http://glavcom.ua/media/o-00409788-a-00037702.pdf>
8. Лехан В. Стратегічні напрямки розвитку охорони здоров'я в Україні : монографія / В. Лехан, Н. Лакіза-Савчук, В. Войцехівський. – К. : Сфера, 2001. – 176 с.
9. Лободіна З. Правові засади управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я дітей / Зоряна Лободіна // Світ фінансів. – 2009. – Випуск 4 (21). – С.105–113.
10. Лопушняк Г.С. Державні гарантії забезпечення соціальних прав: конституційні засади та практична реалізація / Лопушняк Г. С., Рибчанська Х. В. // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2015. – № 1. – С. 60 – 72
11. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015 – 2020 років / МОЗ України. Міжнародний фонд "Відродження". – К., 2015. – 41 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20150518_2.html
12. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від від 19.11.1992 № 2801-XII із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу (28.12.2016 р) <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2801-12/page>
13. Офіційний сайт Державного казначейства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу.: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
14. Поліщук В. Г. Понятійно-категоріальний апарат політики стимулювання сталого розвитку регіону / В. Г. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 168–173.
15. Пояснювальна записка до проекту Концепції переходу України до сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=18607&pf35401=55083>

16. Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України: постанова Кабінету Міністрів України від 22.04.2015 № 449 [Електронний ресурс]. – Режим доступу.: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/449-2015-п>
17. Про внесення змін до Порядку державної реєстрації (перереєстрації) лікарських засобів: постанова Кабінету Міністрів України від 18.03.2015 р. № 125 [Електронний ресурс]. – Режим доступу.: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/125-2015-п>
18. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів): Постанова Кабінету Міністрів України від 30.11.2016 р. № 929 [Електронний ресурс]. – Режим доступу (28.12.2016 р.) <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929-2016-п>
19. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
20. Про затвердження нормативу забезпечення стаціонарними лікарняними ліжками у розрахунку на 10 тис. населення: постанова Кабінету Міністрів України від 25.11.2015 р. № 1024 [Електронний ресурс]. – Режим доступу.: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1024-2015-п>
21. Про затвердження переліку лікарських засобів та медичних виробів, які закуповуються на підставі угод (договорів) щодо закупівлі із спеціалізованими організаціями, які здійснюють закупівлі: постанова Кабінету Міністрів України від 08.10.2015 р. № 787 [Електронний ресурс]. – Режим доступу.: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/787-2015-п>
22. Про затвердження Порядку створення госпітальних округів: Постанова Кабінету Міністрів України від 30.11.2016 р. № 932 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (28.12.2016 р.) <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249582611>
23. Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. №5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
24. Про схвалення Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я: розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.11.2016 № 1013-р <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-п>
25. Про схвалення Концепції розвитку системи громадського здоров'я Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 30.11.2016 № 1002-р <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1002-2016-п>
26. Реформи в Україні: громадська думка населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/1442234571_file.pdf
27. Солдатенко О. Організація забезпечення реалізації права громадян на охорону здоров'я в Україні та країнах Центральної Європи / О. Солдатенко // Вісник Академії правових наук України. – 2009. – № 4. – С. 50-59.
28. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2015 рік / за ред. Шафранського В.В. , К.: МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – 2016. – 452 с.
29. Як чиновники порушують тендерне законодавство під час закупівлі ліків – схеми та методи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://antac.org.ua/analytics/yak-chynovnyku-porushuyut-tenderne-zakonodavstvo-pid-chas-zakupivli-likiv-shemy-ta-metody/>
30. Lobodina Z. Финансовое обеспечение учреждений здравоохранения в Украине: проблемы и пути усовершенствования / Zoriana Lobodina, Galina Lopuszniak // Zeszyty

naukowe Uczelni Warszawskiej im. Marii Skłodowskiej-Curie, 2015. – № 1 (47). – С. 245-259.

31. Gross domestic product per capita, current prices: Report for Selected Countries and Subjects <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=32&pr.y=8&sy=2015&ey=2015&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c> [Electronic resource]. – Access mode (28/12/2016)

32. Hulse J. H. Sustainable Development at Risk: Ignoring the Past. / J. H. Hulse — New Delhi: Cambridge University Press India Pvt. Ltd. Ottawa: International Development Research Centre, 2007. — 390 p.

33. Review of the commitments of Member States for Europe between 1990 and 2010: analysis in the light of the Health 2020 strategy. – Copenhagen : WHO Regional Office for Europe, 2012.

СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РЕФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС

П.Р. Пуцентейло, д-р екон. наук, професор, професор кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу,

Я.І. Костецький, докторант кафедри обліку

та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна

e-mail: olkos30@mail.ru

У контексті інтеграції України на внутрішній ринок ЄС та орієнтації на європейські цінності виникає нагальна потреба у створенні нової системи управління аграрним і сільським розвитком, його переорієнтування на стратегічні суспільні цілі із чітко визначеними пріоритетами, дієвими механізмами реалізації і надійними джерелами фінансування.

Вступ України у Європейське співтовариство відкриває нові перспективи співробітництва з економічно розвинутими країнами, надасть додаткові стимули для економічного розвитку, закріпить і зміцнить позиції України у системі міжнародних відносин.

Ще в 1993 р. Верховна Рада України схвалила «Основні напрямки зовнішньої політики України», в яких наголошується, що неодмінною умовою розбудови незалежної Української держави є її активне та повномасштабне входження до світового співтовариства. Закон України «Про засади внутрішньої та зовнішньої політики» від 1.07.2010 р. № 2411-VI визначає Україну «як повноправного і авторитетного члена світового співтовариства» і серед основних засад зовнішньої політики визначено: «забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі» [1, 2].

Стаття 1 Закону України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» регламентує, що державна аграрна

політика базується на національних пріоритетах і необхідності інтеграції України до Європейського Союзу та світового економічного простору [3].

В Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України, задекларовано подальше удосконалення аграрної політики з метою входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі до умов, що постійно змінюються [4].

Спільна аграрна політика Європейського Союзу (САП ЄС) – це комплекс норм і правил, що регулюють взаємовідносини між учасниками у сфері виробництва та торгівлі аграрною продукцією. САП являє собою унікальну за своїми масштабами та ефективністю політику підтримки та успішного функціонування аграрного сектору у Європі.

Основні принципи спільної аграрної політики були сформульовані представниками шести країн (ФРН, Франції, Італії, Бельгії, Нідерландів та Люксембурга) і затверджені в Римських договорах у 1957 р. Суть цих принципів зводилась до трьох основних пріоритетів:

1. В межах кордонів країн-учасниць договору здійснюється вільна торгівля за однаковими цінами;
2. На внутрішніх ринках країн-учасниць договору перевага надається власній продукції над імпортною;
3. Стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції, здійснюється завдяки впровадженню механізмів підтримки внутрішніх цін (спільна цінова політика).

З часу запровадження САП Європейський Союз значно розширився, відповідно змінились і вдосконалились механізми політики, уточнювались напрями її розвитку, проте основні завдання залишалися сталими. Так, якщо на ранніх етапах САП була орієнтована на стимулювання обсягів виробництва та експорту сільськогосподарської продукції, то наприкінці минулого століття - до їх стримування.

Оскільки ринкові методи не забезпечували дотримання збалансованої аграрної структури, збереження природного середовища, стабільний розвиток сільських територій, та не сприяли підвищенню конкурентоздатності аграрних товаровиробників, то з початку нинішнього століття аграрна політика ЄС зазнала втручання неринкових методів. В результаті цього САП була структурована за двома напрямками підтримки:

- прямі виплати (ринкова аграрна політика);
- політика сільського розвитку.

У новому семирічному періоді САП на 2014-2020 рр. порівняно з попереднім періодом (2007-2013 рр.) передбачається скорочення частки САП у бюджеті ЄС з 39% у 2013 р. до 33% у 2020 р. Крім цього, прогнозується змінити розмір прямих платежів залежно від країни одержувача. Так, для країн старих членів ЄС ці виплати зменшаться на 5% (з 282 Євро/га до 269 Євро/га), а для нових членів ЄС – зростуть на 60% (з

119 Євро/га до 191 Євро/га).

Основні відмінності сучасної САП ЄС (2014-2020 рр.) порівняно з попереднім періодом (2007-2013 рр.) полягають у наступному:

- перехід від підтримки виробництва окремих видів продукції до прямої підтримки сільськогосподарських товаровиробників, спрямованої на створення конкурентного середовища у сільськогосподарському виробництві, а також посилення екологічної безпеки за рахунок відмови від монокультури господарювання, що стимулюється виробничими субсидіями;

- розширення програм підтримки сільського розвитку, диверсифікації доходів у сільській місцевості за рахунок кооперації, поліпшення якості аграрної продукції та її маркетингу, дотримання базових стандартів захисту навколишнього середовища й утримання тварин, навчання новим технологіям, допомога молодим фермерам;

- перехід до політики “горизонтальної модуляції”, що передбачає збільшення бюджету на сільський розвиток і розширення екологічно безпечної діяльності за рахунок перерозподілу частини прямих платежів;

- виділення цільових субсидій на розвиток депресивних зон для підтримки життєвості регіонів, які характеризуються менш вигідними економічними і соціальними умовами для розвитку сільськогосподарського виробництва, або обмеження його на користь збереження навколишнього середовища;

- перехід до політики “перехресної відповідальності”, за якою запроваджується залежність виплати субсидій від дотримання базових екологічних вимог щодо стану сільськогосподарських угідь, умов гігієни та догляду за тваринами;

- запровадження цільової підтримки спеціальних заходів агроекологічного спрямування у процесі виробництва сільськогосподарської продукції: органічне сільське господарство; екстенсивне господарювання;

- екологічно доцільне заліснення та консервація сільськогосподарських земель, залуження сільськогосподарських угідь; збереження сільських ландшафтів, пейзажів, зелених насаджень, заболочених ділянок, каналів, лісопосадок, флори і фауни [5].

У стратегічному періоді 2014-2020 рр. визначено наступні основні цілі САП ЄС:

- життєздатне виробництво продовольства;
- стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату;
- збалансований сільський розвиток.

Пріоритети САП країн ЄС мають винятково важливе значення при визначенні цільових орієнтирів у формуванні і реалізації виваженої аграрної політики, яка б забезпечувала збалансованість

сільськогосподарського ринку і сприяла розвитку сільських територій.

Позитивним моментом для вітчизняного аграрного сектору є те, що основні положення Стратегії розвитку аграрного сектору на період до 2020 року відповідають і узгоджуються з новим програмним періодом САП 2014-2020 рр. країн ЄС у частині:

- пріоритету сільського розвитку шляхом орієнтації політики на: соціоекономічний розвиток громад; ефективне використання локальних ресурсів для збереження екосистем та попередження негативних ризиків зміни клімату; впровадження інновацій в сільській економіці; підвищення конкурентоспроможності фермерів та їх залучення до ланцюгів доданої вартості.

- стимулювання розвитку партнерських стосунків із переробними підприємствами та гарантування й захист прав сільськогосподарських виробників шляхом розвитку професійних та неурядових організацій.

- сприяння диверсифікації зайнятості в сільській місцевості (аграрної і не аграрної), що забезпечуватиме зростання сільської економіки [6].

Переговори між Україною і Європейським Союзом щодо Угоди про асоціацію велись із 2007 р. В 2008 р. було обговорено основні питання входження України у зону вільної торгівлі (ЗВТ) як невід'ємної складової частини Угоди про асоціацію.

Одним із найважливіших характеристик успішного та ефективного розвитку національної економіки та аграрного сектору зокрема, є конкурентоздатність власної продукції на зовнішніх ринках. Розширення експорту сільськогосподарської продукції сприяє диверсифікації виробництва, закріпленню позицій на світових ринках, оновленню технологій, дозволяє покращувати якість та безпечність продукції. В цьому відношенні Україна має достатньо передумов для успішної інтеграції у світову економічну спільноту, що підтверджує значний природно-ресурсний потенціал країни, забезпеченість трудовими ресурсами, вигідне геополітичне розташування, сприятливі кліматичні умови, усталений спосіб життя та багатовікові традиції сільських мешканців.

Проте впровадження досвіду європейської аграрної моделі вимагає, в першу чергу, проведення структурних реформ у галузі сільського господарства, забезпечення виробництва високоякісної агропродукції, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на європейському та світовому ринках.

Проте, як відзначає Т.О. Осташко, «для багатьох видів продукції на сучасному етапі розвитку відповідних галузей проблема полягає не стільки в украї обмежених обсягах річних квот, скільки у нездатності виконати вимоги щодо якості та безпечності продукції для отримання дозволів на експорт у ЄС» [7, с. 84].

Оскільки вітчизняна сільськогосподарська та харчова продукція в основному виробляється малими та середніми підприємствами, то на

шляху розширення експорту в ЄС постають такі основні проблеми: 1) подолання технологічного відставання та оновлення основних засобів, модернізація виробництва; 2) незадовільне інформування сільськогосподарських товаровиробників, особливо малих, щодо кон'юнктури внутрішніх та зовнішніх ринків, правил та умов експортних операцій; 3) незадовільна якість окремих сільгосппродуктів, невідповідність європейським та світовим стандартам якості, відсутність контролю відповідності; 4) правова неврегульованість зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських виробників.

Відповідно до підписаних Угод про Асоціацію з ЄС у 2014 році, українські підприємства отримали тарифні квоти на експорт 27 груп товарів, проте більша половина з них не була використана, через неготовність вітчизняними агровиробників експортувати продукцію відповідної якості та потрібному обсязі.

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами сільського господарства у 2012-2015 рр., млрд. дол. США

	Роки			
	2012	2013	2014	2015
Експорт товарів	17,9	17,0	16,7	14,6
Імпорт товарів	7,5	8,2	6,1	3,5
Сальдо торговельного балансу	10,4	8,8	10,6	11,1

Джерело: [8]

Як зазначає П.І. Гайдуцький, «незважаючи на істотне ослаблення за останні десятиліття інтеграційного потенціалу ЄС, він залишається ще дуже привабливим для України. Ця привабливість багатоаспектна: загальноекономічна, інвестиційна, інноваційна, модернізаційна, міграційна, соціальна, цивілізаційна тощо. Економічна привабливість Євросоюзу для України полягає насамперед у можливості долучитися до високої культури ефективного ринкового господарювання і підняти до такого ж рівня власну економіку» [9].

Для України важливим є вивчення зарубіжного досвіду формування сталого розвитку сільських територій, аналіз закономірностей і тенденцій розвитку. Особливо корисним для вітчизняної економіки в контексті євроінтеграції повинен стати досвід країн Європейського союзу.

В Європейському Союзі значна увага приділяється розвитку сільських територій. Частка сільських жителів у 28 країнах ЄС становить 27,1 %, а частка зайнятого у сільському господарстві коливається в межах 3-4 % загальної кількості працюючих.

Сучасне сільське господарство – це складний технологічний процес, що вимагає величезних знань, фінансових вкладень. Сьогодні АПК відчуває реальну потребу в залученні коштів з боку не лише фінансового

забезпечення нових інвестиційних проектів, які допоможуть підвищити конкурентоспроможність вітчизняного агросектору, але й розробки системи довгострокових заходів державної бюджетної підтримки і стимулювання розвитку сільських територій, збереження довкілля, підвищення якості й екологічної безпечності виробництва аграрної продукції та еквівалентного ціноутворення на засадах формування цивілізованих взаємовигідних ринкових відносин у галузі.

Підтримка сільського господарства необхідна і практикується у світі, адже від його стану залежить не лише продовольча безпека держави і стабільність роботи харчової промисловості, але й збереження добробуту сільських мешканців і якість життя багатьох жителів міст.

У зарубіжних країнах існують різні підходи до оцінки державної підтримки сільського господарства. В країнах ЄС поширеним є аналіз і порівняння обсягів і форм підтримки галузі сільського господарства з аналогічним показником в інших країнах світу на основі використання оцінки за методологією Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Таблиця 2

Динаміка зміни показника сукупної підтримки сільського господарства відносно ВВП (Total support estimate), %

Роки	Україна	ЄС	США
2000	0,36	1,23	0,72
2005	3,07	1,08	0,55
2010	1,94	0,77	0,55
2014	-2,23	0,71	0,55

Джерело: [10]

Основним показником аналізу і оцінки аграрної політики державної підтримки сільського господарства за згаданою методикою є рівень сукупної підтримки сільського господарства TSE (Total support estimate), який поєднує у собі видатки бюджету на підтримку виробників, споживачів і загальних послуг.

В цілому показники рівня сукупної підтримки сільського господарства економічно розвинутих країн (за винятком країн ЄС) за період 2000-2014 рр., попри певні коливання, мали тенденцію до зростання.

На жаль, аграрний сектор України, за оцінками фахівців ОЕСР, має від'ємне значення показника сукупної підтримки сільського господарства, що зумовлено її значним скороченням впродовж останніх років, внаслідок погіршення фінансово-економічної ситуації та обмежених можливостей державного бюджету України.

Порівняння країн ЄС, США та України за відносним показником (TSE), який визначається відсотковою часткою підтримки у ВВП країни

(табл. 2) дає підстави додатково оцінити не лише рівень державної підтримки, але й динаміку його зміни. Так, протягом 2000-2014 рр. в ЄС показник сукупної підтримки сільського господарства відносно ВВП знизився з 1,23 % в 2000 р. до 0,71 % у 2014 р., схожа тенденція спостерігалась у США. В Україні показник сукупної підтримки сільського господарства коливається від максимального значення від 3,07 % у 2005 р. до мінімального -2,23 % у 2014 р.

Таким чином, можна зробити висновок, що для українських аграріїв членство нашої країни у ЄС могло б також мати позитивні наслідки у формі фінансової підтримки аграрного сектора з бюджету Євросоюзу. Аналіз сучасної підтримки вітчизняного виробника сільськогосподарської продукції засвідчує, що найбільші переваги надаються корпоративним сільськогосподарським підприємствам, виробництво яких засноване на інтенсивних технологіях та потребують залучення значних обсягів ресурсів.

Малі та середні сільгоспідприємства, які в останні роки виробляють більше половини валової продукції сільського господарства, позбавлені доступу до програм державної підтримки.

Останніми роками спостерігається трансформація САП у напрямку розвитку сільських територій, як альтернативи прямої підтримки фермерських господарств, так як дана підтримка справляє викривлюючий на торгівлю в країнах ЄС.

Фінансова підтримка аграрного сектору в країнах ЄС тісно пов'язана із системою державних закупівель сільгосппродуктів, створенням та розвитком аграрних ринків, характеризується підвищеною увагою до фінансування розвитку соціальної інфраструктури села, заходів з будівництва та реконструкції потужностей переробних цехів, а також гарантування цін, що забезпечують стабільність фінансового стану товаровиробників.

Корисним для України може стати вивчення використання робочої сили в сільському господарстві ЄС. Площа сільськогосподарських угідь у розрахунку на одну особу, зайняту в сільському господарстві коливається від 7,1 у Португалії, 9,1 у Нідерландах до 40,1 га у Швеції. В середньому по ЄС цей показник становить 18,3 га. В Україні у 2015 році при загальній площі сільськогосподарських угідь 41,7 млн. га та кількості зайнятих у сільському господарстві 3,9 млн. осіб, на одного зайнятого працівника в агросекторі України припадає 10,5 га, що свідчить про екстенсивний розвиток сільських господарств в Україні та про необхідність подальшої інтенсифікації.

Розробка виваженої пільгової політики для сільського господарства вимагає визначення і використання на практиці чітких та зрозумілих критеріїв щодо об'єктів їх застосування, перш за все мінімального розміру земельної площі, необхідної для отримання державної підтримки.

Наприклад, мінімальний розмір земель для отримання дотацій в рамках спільної аграрної політики коливається від 0,1 до 5 га. Для українських реалій необхідно встановити верхню межу площ земельних ділянок, щоб запобігти зловживань у цій сфері з боку великих сільськогосподарських підприємств.

Усі сторони господарської діяльності фермерських господарств підконтрольні державним структурам, що пов'язано як з економічним, так і екологічними чинниками розвитку аграрного сектору. Наприклад, господарство зобов'язане представити перспективний план посівних площ з врахуванням не тільки проблем збереження родючості ґрунтів, але й ринкового попиту на продукцію.

Досить важливим і болючим завданням у розвитку вітчизняного сільського господарства є питання відновлення галузі тваринництва, оскільки очевидна пряма залежність між ефективністю цієї галузі і рослинництвом. Адже проблемою сьогодення високоєфективного землеробства є збереження і підвищення родючості ґрунту. Для західноєвропейських держав проблема розвитку тваринництва вирішується на законодавчому рівні: закон з охорони навколишнього середовища вимагає дотримання гармонійного і пропорційного співвідношення між поголів'ям худоби і розмірами фермерського господарства. При цьому середня урожайність зернових у країнах ЄС становить близько 70 ц/га, що в 1,7 рази більше, ніж в Україні.

В країнах ЄС до основних напрямів щодо підтримки фермерів належать заходи щодо підтримання високих фіксованих внутрішніх цін, а також субсидування експорту надлишкової продукції.

Методи регулювання продовольчих ринків країн ЄС залежать від видів сільськогосподарської продукції, а також сировини для переробних галузей промисловості. Для продукції, виробництво яких регулярно перевищує внутрішній попит (зерно, цукрові буряки, молоко), використовується система гарантованих закупівельних цін. На ринках цукру і молока діє система квот, яка передбачає субсидування виробленої сільськогосподарської продукції у межах квоти, встановленої для кожного фермерського господарства.

Таким чином, адаптація вітчизняного аграрного сектору економіки до умов та вимог Європейського Союзу виявляється складним і суперечливим процесом. Внаслідок природних та економічних особливостей галузі сільського господарства, його тривалою внутрішньою і зовнішньою відірваністю від розвинутих європейських країн, суттєвих розбіжностей між Україною та ЄС у визначенні пріоритетів державної аграрної політики, потребують подальших наукових досліджень у напрямку євроінтеграційних перспектив розвитку аграрного сектора.

Сучасні принципи Європейської інтеграції в аграрному секторі економіки представляють собою організаційну систему та додають

визначеності щодо забезпечення стійкості його розвитку, дозволяють розв'язати конкретні завдання галузі у визначений період, сприяють створенню конкурентного середовища, дають можливість оцінити дану інтеграцію в аграрному секторі як складну динамічну систему з відповідними ознаками.

Ознаки Європейської інтеграції (мета, етапи, тенденції, відносини тощо) дають можливість створити конкурентні переваги країни та її господарюючим аграрним суб'єктам. При цьому наявність певних ознак стає необхідною умовою інтеграції. Участь країни в інтеграційних процесах позитивно позначається на виробництві сільськогосподарської продукції, що не можна досягти без інтеграції. Використання у практиці аграрного господарювання ЄС інституційного та функціонального методів сприяє поглибленню економічної інтеграції, покращенню торгівлі сільськогосподарською продукцією, вирішенню соціальних та економічних проблем. Відповідно європейська інтеграція аграрного сектора пояснюється як методологічна категорія, що являє собою об'єднання аграрних потенціалів країн-членів регіонального угруповання, їхніх ринків, структурних підрозділів з метою використання спільних умов і ресурсів, які гарантують отримання найвищого економічного ефекту завдяки спільній відповідальності за кінцеві результати аграрного виробництва.

Спираючись на світовий досвід сільськогосподарського виробництва, Україні доступні три основні моделі інтеграції:

- 1) одновекторна західноєвропейська модель інтеграції;
- 2) двовекторна (бігравітаційна);
- 3) модель, спрямована на поглиблену інтеграцію у ЄСП та СНД.

Реалізація названих моделей інтеграції в аграрному секторі відбувається під впливом макроекономічних умов (рис. 1), де критично оцінено і обґрунтовано критерії вибору європейської моделі розвитку.

На шляху модернізації і приведення умов для бізнесу та підприємництва до європейських стандартів, успішної євроінтеграції перед Україною постає ряд внутрішніх обставин, зокрема низький рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, недосконалість механізмів державного регулювання підтримки аграрного сектору, непослідовність здійснення економічних реформ, ігнорування досвіду країн ЄС. Крім цього, нова влада не проводить швидких змін, країну потрясають корупційні скандали; і все це відбувається у час військових дій на Донбасі та дестабілізації ситуації в Україні з боку Росії.

Підсумовуючи результати аналізу можна стверджувати, що затягування процесів реформування аграрного сектору та невизначеність конкретних завдань національної аграрної політики є свідченням недооцінки основних стратегічних орієнтирів і завдань, які були характерними протягом усього еволюційного періоду розвитку

європейської інтеграції. Розвиток євроінтеграції аграрного сектора економіки через призму таких ключових ознак посилює цілісність та упорядкованість західноєвропейської аграрної інтеграції.

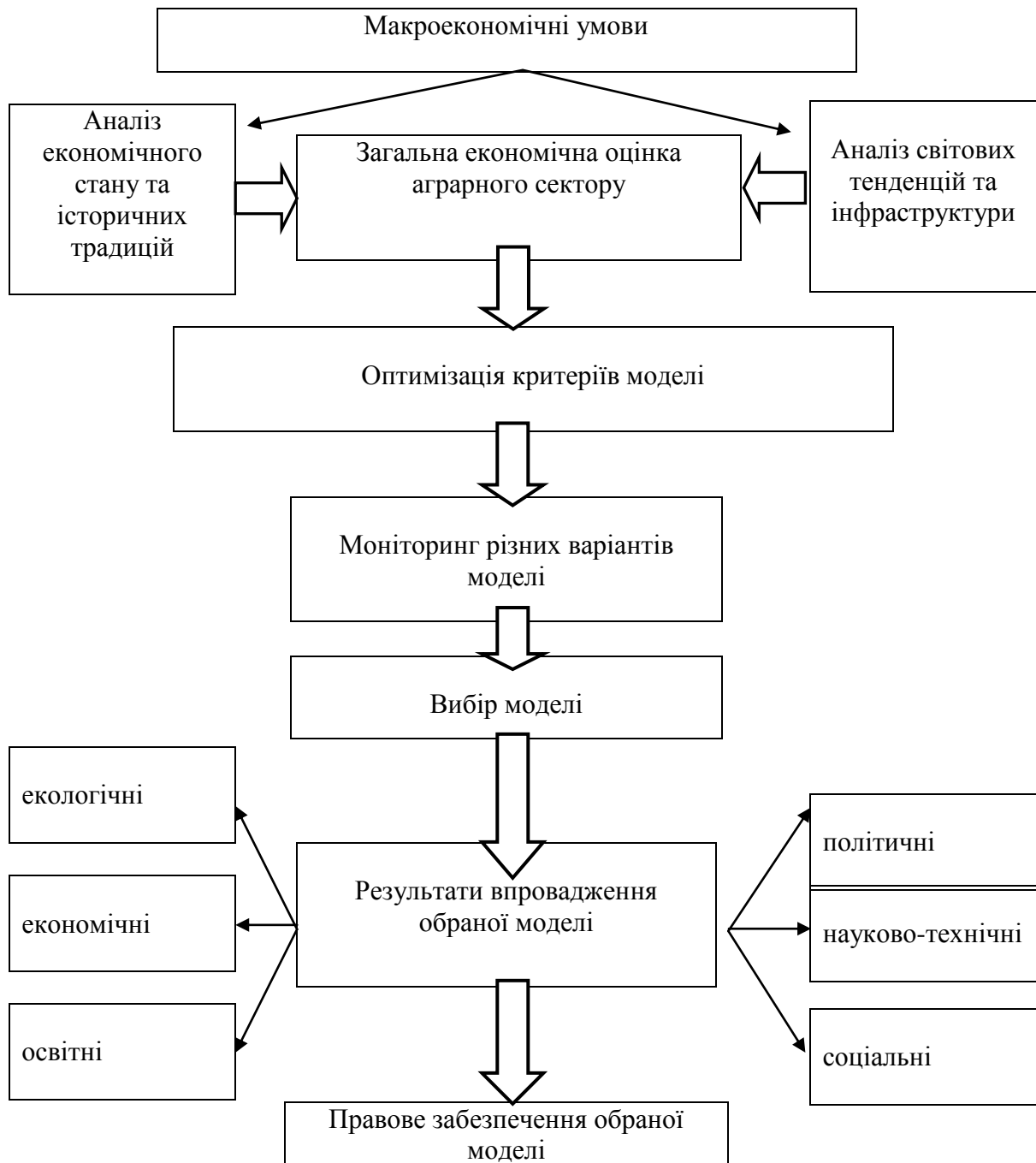


Рис. 1. Алгоритм формування моделі розвитку інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки

Українські товаровиробники є інституційно неспроможними адекватно реагувати на внутрішні і зовнішні виклики мінливого конкурентного середовища до завершення структурних реформ в

агропромисловій сфері. Україні потрібно визначитися, хто ж є реальним власником основного національного багатства – земель сільськогосподарського призначення та сформувати дієві інституції, які б забезпечували контроль держави за їх цивілізованим ринковим обігом.

Аналіз відповідності аграрного сектора економіки України умовам членства ЄС свідчить про відсутність позитивних трансформаційних процесів, аналогічних країнам Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) в нашій країні. Особливо це характерно для таких двох важливо стратегічних євроінтеграційних орієнтирів як формування ринку землі та забезпечення гнучкого поєднання принципів саморегулювання господарюючих суб'єктів з державною підтримкою в аграрному секторі економіки. Подібно до країн ЦСЄ аграрні трансформації необхідно здійснювати шляхом поступового введення перевірених у ЄС методів державного регулювання із застосуванням національних особливостей, чітким та поступовим визначенням розмірів і правил надання державних субсидій.

Вихід аграрного сектора економіки на траєкторію ефективного економічного зростання подібного до європейської моделі потребує проведення цілеспрямованої державної політики, яка ґрунтуватиметься на комплексному підході, який широко використовується в ЄС з урахуванням трьох складових: економічної, екологічної та соціальної складових. Завдяки цьому забезпечується збалансованість системи заходів і засобів державного впливу на процес виробництва сільськогосподарської продукції. При використанні такого підходу економічного розвитку втрачається незалежність та ідентичність вітчизняного аграрного сектору, а також посилюється винятковість окремих аспектів аграрної політики ЄС, негативний вплив на важливі пріоритети державної економічної політики.

Список використаних джерел

1. Основні напрямки зовнішньої політики України. Постанова Верховної Ради України від 2 липня 1993 року. № 3360-ХІІ // «Урядовий кур'єр» від 24 липня 1993 р.
2. Закон України «Про засади внутрішньої та зовнішньої політики» від 1.07.2010 р. № 2411-VI // ВВР України. – 2010. - №40
3. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року». Голос України, 16 листопада 2005 р.
4. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 р. № 806-р // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 215.
5. Основні пріоритети Спільної аграрної політики (САП) країн ЄС. Режим доступу: <http://www.amdi.org.ua/uk/home/amdi-news/21-news/300-the-main-priorities-of-the-common-agricultural-policy-cap-of-the-eu.html>.
6. Якобчук В. П. Переформатування механізму фінансування аграрного ринку в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / В. П. Якобчук, Н. С. Пугачова // Ефективна економіка : електрон. журн. – 2014. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3648>
7. Осташко Т.О. Експорт агропродовольчих товарів у ЄС: перспективи і завдання. / Т.О. Осташко // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 1. – С. 83-94.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Гайдуцький П.І. Україна–ЄС: проблеми інтеграції. [Електронний ресурс] / П.І. Гайдуцький // Дзеркало тижня. Україна. – 2013. – № 20. Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/international/ukrayina-yes-problemi-integraciyi-.html>
10. Аналітичний департамент УАК Агросектор: Листу Мініфіну про ПДВ-пільги присвячується. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/agrosektor-listu-minfinu-pro-pdv-pilgi-prisvyachuietsya>

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД У РОЗВИТКУ І РЕГУЛЮВАННІ РИНКУ АГРАРНОЇ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Н.Л. Ющенко, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
e-mail: nadezhda15yu@gmail.com

Сьогодні більше 805 млн. осіб у світі голодують або недоїдають. За прогнозами демографів до 2030 року кількість голодуючих на планеті сягне 1 млн. осіб. Зростання чисельності населення потребує збільшення виробництва продуктів харчування приблизно на 60% [1]. Продовольчі товари отримані за рахунок використання землі становлять 98% і у найближчому майбутньому земельно-ресурсний потенціал залишиться основою людської цивілізації, незважаючи на неймовірні успіхи генної інженерії, хімічної галузі, науково-технічного прогресу.

Сільське господарство – перспективний напрям розвитку для будь-якої країни. Однією з першочергових глобальних цілей сталого розвитку до 2030 року, відповідно до резолюції Генеральної Асамблеї ООН „Перетворення нашого світу: Порядок денний розвитку у галузі сталого розвитку на період до 2030 року”, схваленої 25 вересня 2015 року (A/RES/70/1), є досягнення продовольчої безпеки завдяки сприянню сталому розвитку сільського господарства (рис. 1).

Найбільшу територію України займають землі сільськогосподарського призначення (71%), 78% з яких є ріллею. 97,2% земель сільськогосподарського призначення систематично використовуються в господарських цілях, є основою ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва та забезпечення населення необхідними продуктами харчування і тільки 2,8% – на даний момент виконують інші функції: зайняті лісовими полезахисними насадженнями, господарськими дорогами, житловими будинками та дворами тощо [3]. 41,6 млн. га родючих українських чорноземів не мають аналогів у світі та становлять 62% основного фонду орних земель України і близько 8% світових запасів чорноземів та інших родючих ґрунтів. На кожного українця за статистикою припадає 0,8 га сільськогосподарських

угідь, у тому числі 0,67 га ріллі, тоді як у середньому по країнах ЄС ці показники становлять, відповідно, 0,38 та 0,22 га [4].

Ціль 2. Подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства

2.1 До 2030 року покінчити з голодом і забезпечити всім, особливо малозабезпеченим і вразливим групам населення, включаючи немовлят, цілорічний доступ до безпечної, поживної та достатньої їжі

2.2 До 2030 року покінчити з усіма формами недоїдання, у тому числі досягти до 2025 року погоджених на міжнародному рівні цільових показників, що стосуються боротьби з затримкою росту і виснаженням у дітей віком до п'яти років, а також задовольняти потреби в харчуванні дівчаток підліткового віку, вагітних і жінок, які годують, та літніх людей

2.3 До 2030 року подвоїти продуктивність сільського господарства і доходи дрібних виробників продовольства, зокрема жінок, представників корінних народів, фермерських сімейних господарств, скотарів і рибалок, у тому числі шляхом забезпечення гарантованого та рівного доступу до землі, інших виробничих ресурсів і факторів сільськогосподарського виробництва, знань, фінансових послуг, ринків і можливостей для збільшення доданої вартості та зайнятості в несільськогосподарських секторах

2.4 До 2030 року забезпечити створення стійких систем виробництва продуктів харчування й упровадити методи ведення сільського господарства, які дозволяють підвищити життєстійкість і продуктивність та збільшити обсяги виробництва, сприяють збереженню екосистем, зміцнюють здатність адаптуватися до зміни клімату, екстремальних погодних явищ, засух, повеней та інших лих і поступово покращують якість земель та ґрунтів

2.5 До 2020 року забезпечити збереження генетичного різноманіття насіння і культивованих рослин, а також сільськогосподарських і домашніх тварин та відповідних ним диких видів, у тому числі шляхом належного утримання різноманітних банків насіння і рослин на національному, регіональному та міжнародному рівнях, сприяти розширенню доступу до генетичних ресурсів і пов'язаних з ними традиційних знань та спільному використанню на справедливій і рівній основі вигод від їх застосування на умовах, погоджених на міжнародному рівні

2.a Збільшити інвестування, у тому числі шляхом активізації міжнародного співробітництва, в сільську інфраструктуру, сільськогосподарські дослідження й агропропаганду, розвиток технологій і створення генетичних банків рослин і тварин з метою зміцнення потенціалу країн, що розвиваються, особливо найменш розвинених країн, у галузі сільськогосподарського виробництва

2.b Усувати та припиняти введення торгових обмежень і виникнення викривлень на світових ринках сільськогосподарської продукції, у тому числі шляхом паралельної ліквідації всіх форм субсидування експорту сільськогосподарської продукції та всіх експортних заходів, що мають аналогічні наслідки, згідно з мандатом Дохійського раунду переговорів з питань розвитку

2.c Вжити заходів для забезпечення належного функціонування ринків продовольчих товарів і продукції їх переробки та сприяти своєчасному доступу до ринкової інформації, у тому числі про продовольчі резерви, з метою допомогти обмежити надмірну волатильність цін на продовольство

Рис. 1. Завдання глобальної цілі 2 сталого розвитку до 2030 року [2]

Земельний фонд України є стратегічно важливим сектором вітчизняної економіки. Аграрний сектор України є єдиним у 2014-2015 рр., що показує стабільне зростання та прибутковість. У 2016 р. було отримано максимальний валовий збір зернових культур за роки незалежності – 66 млн. т, що вище попереднього рекорду 2014 р. – 63,9 млн. т та 2013 р. – 63,1 млн. т, формує високий експортний потенціал та достатню сировинну і кормову базу [5].

В останнє десятиріччя остаточно закріпився суперечливий характер розвитку аграрного сектору: з одного боку, відбувається зростання

сільськогосподарського виробництва, експорту і доходів окремих господарюючих суб'єктів, а з іншого – продовжується занепад села як просторової, природноресурсної та соціальної бази сільськогосподарського виробництва [6]. За останні 100 років частка сільського населення країни скоротилася з 81 до 31%.

Переважає більшість сільського населення в Україні – це люди похилого віку, які не в змозі займатися фермерством. Через відсутність відкритого ринку землі в Україні все, що вони можуть отримати з власних паїв, здобутих внаслідок земельної реформи на початку 2000-х років, – невисока рента від агрохолдингів – виробничих формувань, продукція яких є конкурентоспроможною за рахунок використання ефекту масштабу і, частково, замкнутого циклу виробництва продуктів харчування.

За різними джерелами, в Україні 106 трансрегіональних високоінтегрованих формувань (так званих агрохолдингів) із середніми розмірами землекористування 99,5 тис. га ведуть сільськогосподарське виробництво на розосереджених по сільських територіях орендованих землях, організовують діяльність на майже 10550 тис. га сільськогосподарських угідь країни. Кількість і розміри таких об'єднань рік у рік збільшуються [7, с. 10]. Як наслідок, в аграрній економіці нашої держави виникли диспропорції між рослинництвом і тваринництвом, у тому числі у рослинництві – між вирощуванням експорторієнтованих культур (у [8, с. 41] це олійні та зернові культури) і продукції, необхідної для задоволення повсякденних потреб населення країни, а у тваринництві – між виробництвом молока, яловичини і свинини та продукцією промислового птахівництва. У результаті маємо низький загальний рівень споживання вітчизняних продуктів харчування, незбалансованість раціону та вживання у їжу імпортованих продовольчих товарів сумнівної якості [6, с. 5]. Розвиток агропромислового виробництва за умови обрання такого шляху його організації веде не лише до посилення соціального напруження, активізацію процесів перерозподілу власності та зменшення різноманіття форм господарювання на селі тощо, а і нераціонального використання землі.

Ринковий оборот сільськогосподарських земель з використанням механізмів оренди забезпечує надмірну концентрацію землекористування, створює загрозу подальшої деформації існуючої організаційної структури аграрної галузі у напрямі невиправданого витіснення з неї середніх і малих господарств, що може призвести до остаточної маргіналізації сімейного типу господарювання, який становить основу організаційної моделі сільського господарства у розвинутих країнах світу [6, с. 5-6].

На думку окремих експертів і аналітиків, мораторій на продаж землі – це механізм, що не сприяє розвитку малого та середнього бізнесу на селі, який міг би стати запобіжником від демографічного занепаду, забезпечувати соціальні гарантії, створення робочих місць,

інфраструктури, розвиток самоуправління. Маючи принаймні мінімальний оборотний капітал, молоде та соціально активне покоління могло б вести не лише сільськогосподарський бізнес, а й розвивати у своїй місцевості сферу сільських видів туризму, переробки місцевої сировини, відродження національних ремесел, транспортні комунікації тощо. Доступних кредитів банки в Україні не дають через антикризові заходи НБУ та брак ліквідності української банківської системи. Земля ж могла б стати надійним заставним капіталом, який дозволив би почати в селі власний бізнес [9], [10].

Болгарія, Естонія, Польща, Румунія, Хорватія, Сербія – країни, які мали близьку до української економічну модель, особливо у другій половині ХХ ст., що ґрунтувалася на колективізації або радгоспному виробництві, провели земельну реформу на початку 1990-х років (табл.), повернули права колишніх землевласників уповні або провели продаж через аукціони державних земельних активів для розвитку приватного фермерства. Усі ці економіки поступово запровадили або цілком відкритий земельний ринок, або ринок з частковими обмеженнями. Трансформація соціалістичного укладу в капіталістичний призвела до зменшення частки агровиробництва в структурі ВВП, але спричинила зростання рентабельності та продуктивності агросектору. Вибір моделі розвитку ринку аграрної землі у цих країнах дав поштовх стрімкому соціально-економічному розвитку.

Ціна на землю, регульована базовими принципами ринку, у країнах центрально-східної Європи, Балкан та Балтії у набагато гірших порівняно з Україною кліматичних умовах перевищує український показник у кілька разів. Відповідно, набагато вищими є розцінки на оренду землі. Найвищий розмір орендної плати зафіксований в Данії, Ірландії та Нідерландах – більше \$600 за 1 га щорічно, а найнижчий – у Литві (\$54) та Словаччині (\$26). У більшості інших країн орендна плата – \$200 за гектар [11]. В Україні її ставка коливається навколо \$75 за гектар (перед знеціненням гривні), а в 2015 році склала близько \$32 за гектар [12].

Станом на початок II кварталу 2015 р. в Україні укладено майже 4,8 млн. договорів оренди земельних паїв загальною площею понад 17 млн. га. Середня вартість оренди землі в Україні на квітень 2015 року складає 727,6 грн./га на рік. Найвищі ставки в Полтавській області, де орендувати один гектар землі сільськогосподарського призначення можна було в середньому за 1327 грн. на рік, Черкаській – 1121,7 грн. та Рівненській – 1068,8 грн./га на рік. Найдешевша сільгоспземля в оренді на Закарпатті – середній орендний платіж складає в цьому регіоні 296,6 грн./га, в АР Крим (за винятком Севастополя) – 388,6 грн./га, в Донецькій області – 515,4 грн./га. Загалом ставки оренди в Україні можуть відрізнятись в залежності від регіону в 4,5 рази або на 1000 грн. на кожному гектарі [13].

Таблиця

Міжнародний досвід розвитку та регулювання ринків землі [9], [10], [14]-[16]

Окремі країни ЄС та інші (територія)	ВВП ¹⁰ на душу населення, \$ США	Середньомісяч на заробітна плата ¹¹ працівників, €	Загальна характеристика моделі ринку землі	Обмеження на купівлю та/або оренду аграрної землі	Оподаткування операцій з землею	% земель с/г призначення у приватній власності	Середня вартість с/г землі, тис. \$ за га
Австрія (83871 км. кв.)	46986	2124	Не належить до аграрних країн Євросоюзу. Лише 1,4% у національному ВВП припадає на АПК. Майже 2% землевласників володіють 18,4% аграрних земель. Австрійський приклад демонструє максимально збалансовану модель ринку разом з високою ефективністю виробництва та сумісністю з принципами охорони довкілля і раціонального використання ґрунтів	У кожній федеральній землі діє свій закон, що регламентує право власності на землі, а угоди купівлі-продажу регламентуються місцевими виконавчими органами. Так само в окремих провінціях є обмеження щодо ціни та мінімального розміру наділу. Часткове обмеження на купівлю аграрної землі стосується також гірських районів - там до ринку допущені лише зареєстровані фермери. Мінімальний термін оренди - три роки. Існує заборона на подрібнення аграрних земель - успадкувати земельну власність може лише одна дитина. У деяких провінціях є винятки	Податок від укладання угоди на купівлю землі становить 3,5% від суми угоди, його сплачує покупець. Реєстрація на кадастровій мапі - 1,1% від вартості угоди - теж стягується з покупця. Податок на дохід від продажу наділу становить 20% від вартості угоди	53	42,00
Болгарія (110910 км. кв.)	19169	356	Земельна реформа почалася на початку 1990-х. Тоді право власності на землю отримали всі, хто міг довести, що був її власником до 1946 р. Там, де це було можливо, колишнім землевласникам поверталася вся земля. Для нових власників запроваджувався мораторій на продаж строком на три роки, після чого дію мораторію було скасовано.	Існує часткове обмеження щодо участі іноземного капіталу в аграрному землеволодінні. Придбати землю для рільництва можуть громадянин Болгарії, юридична чи фізична особа, яка перебуває на території	Податку на сільськогосподарські наділи нема	98% обсягів фермерських земель	4,65

¹⁰ Значення показника у 2015 році (за даним МВФ)¹¹ Значення показника за 2014 рік

Продовження табл.

Окремі країни ЄС та інші (територія)	ВВП ¹² на душу населення, \$ США	Середньомісяч на заробітна плата ¹³ працівників, €	Загальна характеристика моделі ринку землі	Обмеження на купівлю та/або оренду аграрної землі	Оподаткування операцій з землею	% земель с/г призначення у приватній власності	Середня вартість с/г землі, тис. \$ за га
			Ціни на землю держава не регулює	країни більше п'яти років, компанія з країни, з якою Болгарія уклала міжнародну угоду, а також з країн ЄС. Обмежень щодо площі, що може бути продана в одні руки, нема			
Велика Британія (244101 км. кв.)	41499	2223	Історично не є аграрною державою. Частка АПК у національному ВВП - лише 0,7%. Великобританія належить до країн з найвищим рівнем механізації сільського господарства та продуктивністю виробництва. Хоча фермерство непопулярне серед молоді (середній вік британського фермера - 59 років), сільське господарство там вважається одним з найбільш привабливих інвестиційних активів	Ринок максимально лібералізований - жодних обмежень щодо права власності для іноземних компаній чи фізичних осіб не існує. Так само нема обмежень щодо площі землі у приватній власності, за винятком Шотландії, де мінімальна ділянка повинна становити 0,3 га. Терміни оренди землі не регулюються, за винятком Шотландії - 175 років	В окремих адміністративно-територіальних одиницях існує прогресивна шкала оподаткування від нульової ставки, залежно від вартості угоди	90	31,40
Естонія (45226 км. кв.)	28650	841	Реформа почалася на початку 1990-х. Найскладнішим викликом було знайти баланс між реституцією – поверненням земель колишнім власникам – та дистрибуцією державних земель між селянами, які працювали на ній за часів СРСР. Цей процес істотно ускладнював реформу, яка затягнулася на роки. Тим не менш, іноземцям майже одразу було дозволено брати участь у купівлі землі за умов її суто фермерського використання, а також узаконювалося право зміни цільового статусу аграрної землі після	З 2011 р. не існує обмежень щодо купівлі аграрних активів для іноземців	Податок на продаж землі мінімальний – 0,1-2%	Через невизначений статус великого обсягу наділів близько 60% земельного фонду перебуває в оренді у виробників аграрної	5,00

¹² Значення показника у 2015 році (за даним МВФ)¹³ Значення показника за 2014 рік

Продовження табл.

Окремі країни ЄС та інші (територія)	ВВП ¹⁴ на душу населення, \$ США	Середньомісяч на заробітна плата ¹⁵ працівників, €	Загальна характеристика моделі ринку землі	Обмеження на купівлю та/або оренду аграрної землі	Оподаткування операцій з землею	% земель с/г призначення у приватній власності	Середня вартість с/г землі, тис. \$ за га
			п'яти років її використання за прямим призначенням. Ціни на землю держава не регулює			продукції	
Ірландія (70273 км. кв.)	65806	2129	Ірландія - острівна країна з відносно м'яким як для північної Європи кліматом та одним з найбільш лібералізованих ринків землі у ЄС. Процес перерозподілу земель відбувався під контролем та субсидіюванням держави - традиційно довгострокові позики видаються селянам на 66 років. Боргові зобов'язання переносяться на майбутнє покоління. Особливістю ринку є короткострокові, сезонні орендні угоди, які традиційно укладаються неформально і не вимагають реєстрації, на відміну від довгострокової оренди. Основні с/г культури займають майже 240 тис. га угідь	Жодних обмежень на купівлю землі для іноземців не існує. Лише для юридичних осіб - нерезидентів ЄС - вимагається одержання дозволу земельної комісії. Жодної регуляції щодо мінімальної чи максимальної площі у власності однієї особи нема	Реєстраційних збір коливається від 1% до 8% від вартості угоди, проте для молодих фермерів застосов. нульовий податок. Мито за оренду землі становить 1% від суми угоди. У разі застосування фермерами екологічних програм чи інфраструктурної розбудови застосов. гнучка система податкових пільг	Близько 91% земель сільськогосп одарського призначення перебуває у приватній власності, близько 20% - в оренді	39,30
Іспанія (504645 км. кв.)	34861	1734	Наприкінці ХХ ст. відбулася взірцева земельна реформа. До того часу чимало фермерів виїжджали з країни, а частка АПК у ВВП незмінно падала. Уряд встиг запровадити кілька важливих кроків, консолідувавши невеликі фермерські господарства. Були покращені умови конкурентоздатності місцевих аграрних виробників на місцевому і міжнародному ринках. Влада запровадила категорію „пріоритетність”, яка надавала інноваційним аграрним компаніям право довгострокової оренди землі, щорічну	Обмежень на купівлю та продаж землі для іноземців нема. Так само жодної регуляції цінового коридору та мінімальних чи максимальних обсягів земельної ділянки для агробізнесу	Земельний податок рідко перевищує 0,3% від вартості землі. Податок на передавання прав власності становить 6-7% від ціни угоди	-	16,10

¹⁴ Значення показника у 2015 році (за даним МВФ)

¹⁵ Значення показника за 2014 рік

Продовження табл.

Окремі країни ЄС та інші (територія)	ВВП ¹⁶ на душу населення, \$ США	Середньомісяч на заробітна плата ¹⁷ працівників, €	Загальна характеристика моделі ринку землі	Обмеження на купівлю та/або оренду аграрної землі	Оподаткування операцій з землею	% земель с/г призначення у приватній власності	Середня вартість с/г землі, тис. \$ за га
			допомогу від уряду протягом восьми років та інші пільги. Уряд також встановив планку для обов'язкового страхування. В Іспанії один з найвищих у ЄС рівень доданої вартості в АПК на 1 робітника				
Нідерланди (41526 км. кв.)	49624	2158	Землі с/г призначення займають близько 65% території країни, 27% с/г угідь – рілля. Ринок с/г земель істотно пожвавився у 1980-ті роки після дерегуляції та припинення діяльності фонду управління земельними ресурсами. У післявоєнний час держава також ініціювала діяльність фонду аграрного кредитування, який призначався для забезпечення обіговими коштами фермерських господарств за доступними ставками. У країні широко використовуються технології, які сприяють високоефективному виробництву, продуктивність якого в середньому у п'ять разів вища за загальноєвропейську. Висока ліквідність АПК в Нідерландах мотивує фінансові корпорації купувати сільськогосподарські активи у власників та здавати їм же в оренду. При цьому попередній власник може викупити свою ділянку наприкінці строку оренди, маючи, таким чином, додатковий оборотний капітал без залучення кредитних ресурсів. Мінімальний строк оренди земельної ділянки - шість років, фермерського господарства - 12 років. Орендар має пріоритетне право на придбання своєї ділянки у разі її виставлення на аукціон.	Жодних регуляторних обмежень щодо ціни, площі чи країни походження капіталу для інвестицій в АПК не існує	Податок на придбання земель становить 6% від вартості угоди. Покупець може бути звільнений від сплати податку у разі зобов'язання протягом десяти років не змінювати призначення свого активу	89	63,70

¹⁶ Значення показника у 2015 році (за даним МВФ)

¹⁷ Значення показника за 2014 рік

Продовження табл.

Окремі країни ЄС та інші (територія)	ВВП ¹⁸ на душу населення, \$ США	Середньомісяч на заробітна плата ¹⁹ працівників, €	Загальна характеристика моделі ринку землі	Обмеження на купівлю та/або оренду аграрної землі	Оподаткування операцій з землею	% земель с/г призначення у приватній власності	Середня вартість с/г землі, тис. \$ за га
			Це один з найбільш успішних прикладів лібералізації та дерегуляції у світовій практиці				
Німеччина (357021 км. кв.)	46974	2155	Країна з традиційно високим рівнем механізації та запровадження екологічно ошадних технологій в агровиробництві. Проте у 1990-ті роки АПК країни переживав політично обумовлену кризу, причина якої полягала в інкорпорації колгоспів колишньої НДР у лібералізований та високорозвинений ринок ФРН. Процес приватизації угідь мав три етапи. На першому землю не продавали, а лише здавали в оренду на 12 років. На другому - державну землю продавали за пільговою вартістю насамперед тим, хто втратив свої наділи у 1945 р. або вже був залучений в агровиробництво. На третьому - землі, які все ще перебували у державному фонді, реалізовувалися на ринкових умовах через аукціони. У Німеччині переважають середні фермерські господарства і великі корпоративні ферми. Ринок східних федеральних земель майже вчетверо жвавіший, ніж західних. Середній розмір земель, які купуються і продаються, на сході вищий, ніж на заході. Спостерігаються підвищений попит та висока інвестиційна привабливість АПК	Жодних земельних обмежень для власних громадян та іноземців у Німеччині нема. Так само відсутні регуляторні обмеження щодо площ та коридору вартості наділів. Усе віддано на поталу ринку, за винятком деяких федеральних земель східної Німеччини, де існують регульовані на місцевому рівні ціни для спадкових землевласників, які втратили свої права в період експропріації 1950-х. Колишні землевласники можуть придбати аграрні землі за пільговою вартістю, але за умов використання їх за призначенням упродовж наступних 20 років	Податок становить не більше 3,5% від вартості угоди і стягується з покупця	–	32,30
Польща (312679 км. кв.)	26499	730	У Польщі реформа стартувала тоді ж, коли і в Болгарії та Естонії. Лише з тією різницею, що в Польщі ніколи не зникали	Максимальна площа ділянки у власності фізособи - 500 га.	Податок на продаж землі коливається в	Близько 75% орних земель	10,30

¹⁸ Значення показника у 2015 році (за даним МВФ)¹⁹ Значення показника за 2014 рік

Продовження табл.

Окремі країни ЄС та інші (територія)	ВВП ²⁰ на душу населення, \$ США	Середньомісяч на заробітна плата ²¹ працівників, €	Загальна характеристика моделі ринку землі	Обмеження на купівлю та/або оренду аграрної землі	Оподаткування операцій з землею	% земель с/г призначення у приватній власності	Середня вартість с/г землі, тис. \$ за га
кв.)			дрібні фермерські господарства. Колективізація у країні після її приєднання до соціалістичного табору була здебільшого провалена. Уряд Бальцеровича на початку 1990-х відмовився від проведення реституції аграрних земель, тим більше, що чимала частка з них до 1939 р. належала іноземцям. Ціни на землю держава не регулює	Часткові обмеження щодо участі іноземного капіталу в купівлі аграрних земель існують, але з 1 травня 2016 року вони були цілковито скасовані щодо громадян ЄС	діапазоні 2-5% і стягується з покупця. Податок на землеволодіння відсутній	продовжувал и залишатися у приватній власності навіть за комуністичного правління	
Румунія (238392 км. кв.)	20872	423	Після виходу з соцтабору відбувся процес передавання землі з державної власності в приватну шляхом як дистрибуції, так і часткової реституції. Частка агропрому у ВВП країни перевищує 5%. Після вступу країни до ЄС у 2007 р. було запроваджено мораторій строком на сім років для продажу земель нерезидентам. У 2014 р. його термін сплив і ринок став відкритим для іноземного капіталу. Ціни на землю держава не регулює	Покупець сільськогосподарських активів мусить мати професійний досвід чи кваліфікацію управління агросектором, максимальна площа для фізичних осіб - 100 га. Громадяни ЄС мають доступ до купівлі аграрної землі за умови її використання за прямим призначенням	Податок на продаж землі становить 2-3% від вартості угоди, податок на землеволодіння - 2% від суми угоди	94	6,15
Хорватія (56542 км. кв.)	21625	735	Процес реституції почався після розпаду колишньої Югославії, згідно з Дейтонськими мирними угодами 1996 р. Остаточо він завершився лише 2010 р., коли право на повернення земельної власності набули іноземні громадяни, що могли довести свою спадковість. Ціни на землю не регулюються	Ринок аграрних земель закритий для іноземних громадян. Обмежень щодо площі, яка може бути продана в одні руки, нема	Податок на продаж землі і землеволодіння становить 5%	66% полів перебуває у приватній власності, проте значна їх частина (≈ 1/3) не обробляється	7,00
Сербія (88361 км. кв.)	13699	360 ²²	Земельна реформа розпочалася із закону про реституцію. Згідно з ним 74% с/г земель було повернуто приватним	Існує обмеження на мінімальну земельну ділянку	Податок на землеволодіння	92	13,00

²⁰ Значення показника у 2015 році (за даним МВФ)

²¹ Значення показника за 2014 рік

²² Лютий 2016 р.

Продовження табл.

Окремі країни ЄС та інші (територія)	ВВП ²³ на душу населення, \$ США	Середньомісяч на заробітна плата ²⁴ працівників, €	Загальна характеристика моделі ринку землі	Обмеження на купівлю та/або оренду аграрної землі	Оподаткування операцій з землею	% земель с/г призначення у приватній власності	Середня вартість с/г землі, тис. \$ за га
кв.)			власникам, яких позбавили прав на землеволодіння у 1953 р. У процесі реституції щодо виноградників орендарі державних земель отримали право пролонгації оренди ще на 30 років. Також у період 2002-2008 рр. було приватизовано на конкурсній основі дев'ять великих державних агрокомпаній і 125 радгоспів. Частка АПК у національному ВВП Сербії - майже 10%. Фермерське господарство вважається високоліквідним активом. Ціни на землю держава не регулює	- 0,5 га. Іноземці не мають доступу до купівлі землі	становить 0,4% від вартості		
Швейцарія (41285 км. кв.)	58647	Мінімальна зарплата 3500 €. Середня зарплата в Цюриху – 9700 €	Швейцарія - унікальний приклад надзвичайно відкритого та високотехнологічного ринку с/г активів у світовому масштабі. Хоча в АПК зайнято лише 3,2% населення, країна більш ніж наполовину забезпечує себе продуктами харчування. Жодного державного регулювання чи впливу на ринковий баланс. Максимальна площа ділянки регулюється місцевими органами у кожному кантоні (самоврядній провінції). Термін оренди повинен бути принаймні 9 років. Зміна цільового призначення землі після продажу заборонена. Використання земель жорстко регламентуються законодавством щодо екологічних норм та захисту тварин. Пріоритет віддається сімейним формам виробництва. Власник землі у разі продажу повинен отримати нотаріальний	Жодних обмежень на право купівлі-продажу землі за умов громадянства ЄС, однієї з країн Європейської асоціації вільної торгівлі або дозволу на проживання у Швейцарії. Єдина умова для придбання аграрних земель - покупець мусить управляти фермою самостійно, маючи досвід чи кваліфікацію	Ціна угоди не повинна перевищувати середню вартість аналогічних ділянок за останні п'ять років на 15%. Податок на володіння землею мінімальний - не більше 0,3% від ринкової вартості землі	100% земельної власності перебуває у приватних руках	70,00

²³ Значення показника у 2015 році (за даним МВФ)

²⁴ Значення показника за 2014 рік

Закінчення табл.

Окремі країни ЄС та інші (територія)	ВВП ²⁵ на душу населення, \$ США	Середньомісяч на заробітна плата ²⁶ працівників, €	Загальна характеристика моделі ринку землі	Обмеження на купівлю та/або оренду аграрної землі	Оподаткування операцій з землею	% земель с/г призначення у приватній власності	Середня вартість с/г землі, тис. \$ за га
			дозвіл від родичів, які володіють першочерговим правом успадкування чи купівлі цієї землі. Те, що земля буде належати нащадкам, мотивує фермерів ощадливо ставитися до ґрунтів				
Україна (603628 км. кв.)	7987	178	Земельна реформа відбулася на початку 2000-х. 7 млн. громадян отримали право на приватизацію 28 млн. га земельних паїв, проте повноправно розпоряджатися землею як майном більшість з них не змогли	З 1.01.2002 р. запроваджено мораторій на продаж аграрних земель як тимчасовий захід - доки нормативно-правова база відчуження землі та перетворення її на повноцінний ринковий актив не буде достатньо збалансована. Мораторій є безстроковим. У Земельному Кодексі [17] зазначено, що мораторій діє „до набрання чинності законом про обіг земель с/г призначення”. У Верховній Раді України зареєстрований проект Закону України „Про обіг земель с/г призначення” [18], вимога про прийняття якого міститься в меморандумі, підписаному Україною з МВФ [19]. Законопроект передбачає запровадження ринку с/г землі в Україні в два етапи	Відповідно п. 288.5 Податкового кодексу України, розмір орендної плати за земельні ділянки встановлюється у договорі оренди, при цьому сума платежу за рік оренди не може бути меншою 3% та не перевищувати 12% нормативної грошової оцінки землі	–	0,40 [20]

²⁵ Значення показника у 2015 році (за даним МВФ)

²⁶ Значення показника за 2014 рік

У розвинутих країнах західної Європи земельна реформа тривала кілька десятиліть, але не була пов'язана із забезпеченням землевласників повним спектром прав на володіння власним майном. Основною проблемою там було створення збалансованого постіндустріального ринку, залучення прямих інвестицій в агросектор та мотивація фермерів на вироблення продукції з максимально високою доданою вартістю. Були зняті будь-які обмеження щодо участі іноземного капіталу чи цінові регуляції. В окремих країнах частковий регуляторний контроль покладено на місцеві осередки самоуправління, як от у федеральних землях Німеччини чи самоврядних кантонах Швейцарії.

Реформа сільського господарства є однією з 17 пріоритетних реформ, націлених на забезпечення європейської якості життя для громадян України, сталого розвитку суспільства, подолання бідності, розбудову конкурентоспроможної економіки, встановлення сприятливих умов для ведення бізнесу, створення нових робочих місць і зменшення безробіття, розвиток громадянського суспільства, боротьбу з корупцією та відновлення правосуддя, розвиток культури та духовності, в Угоді про Коаліцію депутатських фракцій „Європейська Україна” [21] 2014 р. у Верховній Раді України восьмого скликання. Передбачені Коаліційною угодою кроки реалізації земельної реформи, за мету якої були поставлені забезпечення ефективного землекористування, захищеного обігу прав оренди земель сільськогосподарського призначення та захист інтересів власників земельних ділянок (паїв), запровадження ефективної системи підтримки вітчизняних сільськогосподарських виробників, насамперед залучення в організований аграрний ринок малих і самозайнятих форм господарювання (особистих селянських господарств) та забезпечення підвищення добробуту селян, на сьогодні не втілені в життя.

Виступаючи на початку вересня 2016 р. в парламенті, президент України П. Порошенко озвучив вимогу відкрити ринок землі, заявивши, що відсутність відкритого ринку землі стримує надходження інвестицій в аграрний сектор, який є одним з головних постачальників валюти в країну [19]. Ринок землі має бути прозорим і справедливим, конкурентним і ефективним, він має унеможливити будь-які тіньові оборудки із землею. Необхідність продовження дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення в Україні до 1 січня 2018 р. викликана необхідністю „належного законодавчого забезпечення запровадження і регулювання обігу земель”, – йдеться у пояснювальній записці до законопроекту №5123-1 від 15.09.2016 р. [22], за який 6 жовтня 2016 р. проголосували 297 народних депутатів.

За підрахунками Асоціації „Український клуб аграрного бізнесу” (УКАБ), які були здійснені на основі статистичної інформації від Міністерства юстиції, до кінця 2016 року лише за допомогою емфітевзису буде оформлено близько 14 тис. договорів оренди (площею 65 тис. га

землі), що у порівнянні із 2015 роком більше на 80%. Такі ж площі за підрахунками експертів будуть оформлені шляхом довгострокової оренди на 50 років. Лідерами у переоформленні є Одеська, Полтавська та Сумська області, де до кінця року буде оформлено близько 5 тис. договорів, що сумарно складає 20 тис. га землі.

„Такий розвиток подій на земельному ринку свідчить про активізацію тіньових схем, адже оформлення договорів на 50 років та емфітевзису де-факто означає продаж земельних ділянок”, – зазначив президент УКАБу А. Ліссітса. За його словами, це пов'язано як із зростанням бідності сільського населення, так і з невірою бізнесу в те, що легальний ринок землі може запрацювати у найближчі роки.

Експерти прогнозують, що у 2017 р. буде укладено близько 40 тис. договорів емфітевзису та аналогічну кількість договорів на 50 років загальною площею 300 тис. га, що, для порівняння, становить площу сільгосп угідь Чернівецької області. Виходячи з діючих розцінок за гектар землі, які коливаються від 20 тис. до 50 тис. грн. (залежно від регіону), тіньовий ринок обігу сільськогосподарських земель у 2017 р. становитиме 10-12 млрд. грн. Через такі тіньові схеми купівлі землі в окремих регіонах України у найближчі 5-7 років до 80% українських земель можуть змінити права власника шляхом емфітевзису або договорів оренди на 50 років, ввійшовши у власність аграрних підприємств [23].

За результатами аналізу із залученням широкої вибірки функціонування ринку землі в 60 країнах, у 8 регіонах світу М. Гайдаєм – співзасновником EasyBusiness та Д. Ливчем – аналітиком EasyBusiness [9] представлений загальний тренд розвитку економік країн Європи, які просуваються до високих соціальних стандартів та ефективних методів виробництва шляхом лібералізації та вивільнення ринку з-під лівової частки регуляторних обмежень, і виділені чотири типові сценарії розвитку земельної реформи в Україні: повна лібералізація, лібералізація з кількісними обмеженнями, лібералізація з обмеженнями для іноземців, пролонгація умов закритого ринку. За підрахунками аналітиків повністю лібералізований ринок зможе внести в загальноекономічному масштабі близько 100 млрд. \$ за десять років, ринок з певними обмеженнями для іноземців – на 15-25 млрд. \$ менше, а закритий для нерезидентів – майже удвічі менше, ніж повністю лібералізований [15].

Через традиційну спеціалізацію на агропромисловості, чорноземі, сприятливі погодні умови Україна має безліч переваг в умовах глобалізації світового господарства. Для успішного виходу на західні ринки в умовах економічної інтеграції з ЄС українським виробникам необхідно здійснити модернізацію та впровадити стандарти якості [25].

За останні два роки інвестиції Європейського банку реконструкції та розвитку в сільське господарство України склали близько півмільярда євро. В Україні розпочато процес дерегуляції в агросекторі. Міністерство

аграрної політики та продовольства України за оцінками різних європейських та національних агентств є лідером у реформуванні підвідомчої йому сфери економіки, що сприяє зменшенню розриву між потенціалом агросектору та його фактичними виробничими показниками, що збільшує інвестиційну привабливість напрямку [25]. Очікується, що привабливими як для внутрішнього, так й іноземного інвестора будуть не тільки прямі вкладення у виробництво продукції, а і у розвиток аграрної інфраструктури, розвиток водної логістики, систем зберігання врожаю та виробництво біопалива (рис. 2). Вже сьогодні Україна посідає третє (після США та ЄС) місце за експортом зерна з часткою ринку в 11%. Причому гравці бізнесу цілком реально оцінюють перспективу другого місця. Натомість, інфраструктура і на місцях, і транспортна, і обслуговуюча у більшості випадків надто застаріла і не витримує нарощування обсягів виробництва.



Рис. 2. Перспективні інвестиційні напрями агросектору України [26]

За обсягом експорту продукції агропродовольчого комплексу Україна перебуває на 24-му місці у світі (її питома вага в ньому – 0,7%), але має величезну різницю у відносних показниках порівняно з іншими країнами, зокрема, щодо експорту у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь: в Україні цей показник становить 262 \$, а, наприклад, у Франції – 2313, Бельгії – 30 тис., Нідерландах – 41,4 тис. \$. При цьому, практично всі країни з розвинутою ринковою економікою надають перевагу експорту продукції глибокої переробки, у тому числі з імпортованої сільськогосподарської сировини [27]. Великі українські підприємства (хлібобулочні, кондитерські, лікєро-горілчані, сирні та м'ясні) вже досить впевнено користуються таким інструментом як

виробництво продуктів харчування на експорт. Якість їхньої продукції не поступається європейським аналогам, а ціна на світовому ринку більш ніж конкурентна. В результаті формується висока маржа, а доходи заходять у валюті. За прогнозами експертів найближчі 5 років українське сільське господарство виросте на третину, а обсяг продукції, що тут вироблятиметься, на 29%.

Україна – один із світових лідерів у забезпеченості продуктивними земельними ресурсами: площа земель в обробітку (рілля і багаторічні насадження) в розрахунку на душу населення втричі більша за відповідний середньосвітовий показник [8, с. 38]. За земельною площею Україна після європейської частини Росії є найбільшою країною Європи, а за якісним складом ґрунтів та біопродуктивністю угідь – одна з найбагатших держав світу. Наразі, найдорожче земля коштує у Мальті та Нідерландах – більше \$60 тис. за 1 га. У більшості західноєвропейських країн ціни коливаються від \$15 до \$30 тис. за гектар, а в Східній Європі – \$1-5 тис. Найбільше вартість землі в Євразії зростала в період з 2000 до 2009 року в країнах-нових членах ЄС – Латвії, Румунії та Литві (відповідно, 71%, 62% і 47%).

За оцінками експертів проекту „Підтримка реформ у сільському господарстві та земельних відносинах в Україні”, якщо в Україні співвідношення орендної плати і цін буде таким як у ЄС, то слід очікувати в середньому \$2990 за 1 га. При цьому коливання становитимуть мінімум від \$1480 до \$6030 за 1 га. Розвиток ринку продажу сільськогосподарських угідь в Україні після зняття мораторію буде визначатися двома основними факторами: доступністю капіталу та переліком обмежень, які будуть прописані в законі про обіг земель. Очікується, що ціна на землю в Україні буде істотно нижчою, ніж у західноєвропейських країнах, проте приблизно на рівні цін у Східній Європі [12].

З кожним роком у країнах з розвинутою ринковою економікою збільшуються виробництво і споживання біопродукції. Сектор екологічних товарів стає у світі дедалі динамічнішим, інвестиційно привабливішим і прибутковішим сегментом внутрішнього ринку розвинутих країн, а також висококонкурентною частиною зовнішньої торгівлі. Надання селянським домогосподарствам права на ринковий розвиток своїх активів, впровадження механізмів державної підтримки самозайнятості сільських жителів у сільськогосподарській та несільськогосподарській діяльності, вирощування високоякісної, екологічно чистої продукції шляхом реалізації ідеї біологізації сільського господарства, формування системи органічного сільського господарства мало би стати пріоритетним для України.

Список використаних джерел

1. Природа России: 2015 год – Международный год почв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.priroda.ru/news/detail.php?ID=10966>
2. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>

3. Земельний фонд України станом на 1 січня 2015 року та динаміка його змін в порівнянні з 1 січня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/usi-novyny.html?view=item&id=110241>
4. Економіка. Панорама аграрного сектору України / Міністерство аграрної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/page/?6351>
5. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/>
6. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення) / [Геєць В., Юрчишин В., Бородіна О., Прокопа І.] // Економіка України. – 2011. – №12. – С. 4-14.
7. Присяжнюк М. Про необхідність і напрями поглиблення аграрної реформи / Присяжнюк М., Саблук П., Кропивко М. // Економіка України. – 2011. – №6. – С.4-16.
8. Пасхавер Б. Сценарії розвитку агросфери / Пасхавер Б. // Економіка України. – 2011. – №11. – С. 38-44.
9. Гайдай М. Що обрати Україні? Як працює ринок землі в 60 країнах світу / Гайдай М. // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/05/25/593890/>
10. Гайдай М. Мораторій на продаж землі. Топ-10 міфів пропаганди ринкофобії / Гайдай М. // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/publications/2016/03/31/587353/>
11. Нізалов Д. Ціни на землю та обсяг ринку: на що очікувати в Україні / Нізалов Д., Нів'євський О., Прокопенко О. // Аналітична платформа VoxUkraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.voxukraine.org/2016/01/18/land-prices-and-size-of-the-market-what-to-expect-for-ukraine-ua/>
12. Експерти підрахували ціну гектара землі в Україні – дослідження // AgroPolit.com. Гаряча агрополітика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agropolit.com/news/56-eksperti-pidrahuvai-tsinu-gektara-zemli-v-ukrayini--doslidjennya>
13. Державна служба України з питань геодезії, картографії і кадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://land.gov.ua/info/serednia-vartist-orendy-silhospszemel-v-ukraini-u-rozrizi-rehioniv/>
14. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org>
15. Гайдай М. Ринок земель: ринок-привид чи ринок-реальність / Гайдай М. // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/01/12/617320/>
16. Ющенко Н. Л. Статистичний аналіз середньої заробітної плати в Україні та країнах Європейського Союзу / Ющенко Н. Л. // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету „Економічна думка”, 2016. – Том 24. – № 1. – С. 92-105.
17. Земельний кодекс України : Закон від 25.10.2001 р. № 2768-III зі змінами (редакція від 01.01.2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
18. Про обіг земель сільськогосподарського призначення : Проект Закону України №5535 від 13.12.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60724
19. Рада продовжила мораторій на продаж землі ще на рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/news/2016/10/6/607554/>

20. Інтерв'ю фермера з Маловисківського району Кіровоградщини В. Коробейко // Урядовий кур'єр від 01.05.2011 р.
21. Угода про Коаліцію депутатських фракцій „Європейська Україна” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>
22. Про внесення змін до розділу X „Перехідні положення” Земельного кодексу України щодо захисту національних інтересів та продовольчої безпеки держави шляхом продовження мораторію на відчуження земель сільськогосподарського призначення та запобігання їх прихованому продажу за договорами емфітевзису : Проект Закону України №5123 від 15.09.2016 р. [Електронний тресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60022
23. У 2017 році тіньовий ринок землі становитиме понад 10 мільярдів – УКАБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2016/12/21/615372/>
24. Ющенко Н. Л. До питання важливості розвитку системи екологічнобезпечного землекористування у світлі проголошення 68 сесією Генеральної Асамблеї ООН 2015 року Міжнародним роком ґрунтів через їх ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки і сталого розвитку / Н. Л. Ющенко, Т. Л. Ющенко // Статистичне забезпечення управління сталим розвитком економіки та соціальної сфери : Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, Чернігів, 5 грудня 2015 року. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – С. 186-189.
25. Агроекстор / А. Порайко, адвокат, керуючий партнер компанії Everlegal // Економічна правда [Електронний тресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2015/>
26. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний тресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/>
27. Нелеп В. Оцінка експортних можливостей агропродовольчого комплексу України / Нелеп В. // Економіка України. – 2011. – №9. – С. 54-63.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОСТІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Н.В. Іванова, д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри менеджменту та державної служби
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
e-mail: ivanova.nat.vlad@gmail.com

В сучасних економічних реаліях вже можна свідчити про значну залежність як окремої людини, так і суспільства загалом від послуг, які надають енергетичні, телекомунікаційні, транспортні та інші інфраструктурні мережі. Зростання чисельності населення зумовлює значне навантаження на інфраструктурний комплекс та може спричинити соціальну напруженість. Так, у силу недостатнього рівня інфраструктурних об'єктів існують ризики транспортного та комунікативного колапсу, зниження рівня продовольчої безпеки при незадовільній логістиці, енергетичної кризи, дестабілізації функціонування систем водопостачання і водовідведення, інформаційних кібератак.

Забезпечення економічної безпеки регіону потребує особливої уваги та комплексного підходу до вирішення проблем збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку інфраструктурного потенціалу як системи. Інтеграція національної інфраструктурної системи в європейську та світову логістичну мережу має відбуватись з урахуванням не тільки економічних, технічних, просторових, ринкових та соціальних умов. Вагомим фактором, який впливає на успішність входження в європейський економічний простір, відповідно до засад сталого розвитку, є екологічний.

Одним із свідчень усвідомленої необхідності збалансованості процесів є застосування стійкої дефініції «соціально-економічний розвиток», тобто нерозривності та взаємовпливу змін у соціальному та економічному середовищі. Проте сучасний стан природного середовища такий, що потребує формування соціо-еколого-економічної тріади.

Найважливішими проблемами методологічного характеру теорії сталого розвитку нині є:

- встановлення меж економічного зростання;
- визначення джерел забезпечення зростання;
- методи гармонізації тріади «соціум – економіка – екологія»;
- принципи та моделі забезпечення довготривалої сталості;
- структура соціо-еколого-економічної системи національного і субривнів та узгодження їх зі світовими тенденціями;
- еколого-економічні наслідки технічного прогресу;
- підходи до вимірювання факторів та результативності процесів розвитку.

Забезпечення стабільності процесів зростання інфраструктурного потенціалу та розвитку системи інфраструктурного забезпечення регіону можливо за умов трансформації інфраструктурного простору.

На нашу думку, розвиток регіонального простору та інфраструктурного середовища в умовах можливостей і загроз євроінтеграції України є взаємопідсилюючими чинниками в аспекті дискусійності питання про випереджальний або наздоганяючий шлях реформування системи інфраструктурного забезпечення. Незалежно від обраного способу, інфраструктурний потенціал виступає своєрідним системоутворюючим та структуропідтримуючим фактором, який забезпечує:

- цілісність та єдність елементів регіонального економічного простору, формування його раціональної галузевої структури;
- сталість зв'язків у регіональній господарській системі за рахунок забезпечення руху товарного та інформаційного потоку і енергозабезпечення;
- взаємозв'язок регіону із зовнішнім оточенням та гармонійну інтеграцію його у світову економічну систему;

– активізацію розвитку базових елементів регіонального економічного простору.

Сталість виходить за межі дотримання операційної ефективності та контролювання викидів, проте охоплює весь життєвий цикл надання інфраструктурної послуги. Оцінка екологічної безпеки протягом всього життєвого циклу є більш важливою, ніж акцент на одному факторі, наприклад, підвищенні енергоефективності чи інших.

Компоненти для оцінювання сталості транспорту включають:

– конкретні транспортні засоби (наземного, водного або повітряного транспорту);

– джерело енергії;

– інфраструктура, що використовується для розміщення транспорту (дороги, залізниці, повітряні лінії та водні шляхи, канали і термінали).

Транспортна сталість значною мірою вимірюється за економічною ефективністю та рівнем екологічних та кліматичних впливів транспортної системи [1].

Короткострокові заходи часто полягають у поліпшенні використання палива і зниженні викидів у навколишнє середовище, проте довгострокові цілі повинні передбачати перехід транспорту з видобувної енергії на інші альтернативи, такі як поновлювані джерела енергії, та використання інших поновлюваних ресурсів. Весь життєвий цикл транспортних систем є предметом забезпечення сталості розвитку та оптимізації. Слід також зазначити, що 26 червня 2015 р. Україна підписала протокол про сталий транспорт до Рамкової конвенції про охорону та сталий розвиток Карпат.

Захист довкілля має стати проактивним, спрямованим на подолання не лише наслідків функціонування інфраструктурного сектору, а й негативних тенденцій впливу людської діяльності на навколишнє середовище. Комплекс практичних заходів, зокрема, сполучає створення екологічно безпечних конструкцій інфраструктурних об'єктів, запровадження ресурсозберігаючих технологій, оптимізація перевезень за екологічним критерієм тощо.

Стратегічні напрями модернізаційних процесів у інфраструктурній сфері ґрунтуються на пріоритетних орієнтирах регіонального та глобального інфраструктурного розвитку, які задекларовані відповідними документами (рис. 1) [2-5].

Так, у вересні 2015 року в рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку відбувся Саміт ООН для прийняття «Порядку денного у галузі розвитку на період після 2015 року», проблематика якого охоплювала всі аспекти соціально-економічного розвитку, конкурентоспроможності країн, екологічної та енергетичної безпеки, глобального партнерства для розвитку. Серед прийнятих глобальних цілей окремий напрям стосується інфраструктурної сфери і передбачає створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій та сталій

індустріалізації, а також поширенню інновацій.

Згідно «Порядку денного у галузі розвитку» до 2030 року планується модернізувати інфраструктуру за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів і активнішого застосування чистих та екологічно безпечних технологій. Значна увага приділяється розвитку інформаційно-комунікаційної компоненти інфраструктури, відносно якої задекларовано цілі суттєвого розширення доступу до інформаційно-комунікаційних технологій та забезпечення загального і недорогого доступу до Інтернет.



Рис. 1. Орієнтири сталого інфраструктурного розвитку у контексті євроінтеграційних процесів

Стратегічні цілі регіонального розвитку встановлені у «Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року», у якій зазначається, що сучасна державна регіональна політика в Україні

нагально потребує координації її цілей та заходів з пріоритетами галузевих політик. Зокрема, це стосується таких сфер, як транспорт та інфраструктура, економічний розвиток та інвестиції, підприємництво і регуляторне середовище, конкурентна політика, ринок праці, освіта і наука, інноваційна діяльність [2]. Отже, на державному законотворчому рівні закладено підвалини узгодження регіонального розвитку з інфраструктурним та базування на цій основі комплексного підходу до формування державної політики розвитку.

Серед пріоритетів регіонального розвитку значну увагу приділено забезпечення розвитку інфраструктури міст та поліпшенню транспортної доступності в межах регіону, для чого передбачено виконання наступних завдань [2]:

- розвиток мережі автомобільних доріг загального користування місцевого значення, об'їзних доріг у населених пунктах, покращення транспортної доступності сільських населених пунктів;
- оновлення рухомого складу транспортних засобів, зокрема тих, що призначені для здійснення соціально значущих пасажирських перевезень;
- створення умов для збільшення обсягу інвестицій у транспортну інфраструктуру з метою покращення просторових зв'язків між територіальними адміністративними центрами та прилеглими територіями;
- використання механізму державно-приватного партнерства для модернізації та оптимізації роботи всіх сфер транспорту загального користування.

Ключовим стратегічним напрямом регіональної політики також є створення умов для розвитку конкурентного середовища на регіональних товарних ринках, у тому числі шляхом сприяння модернізації ринкової інфраструктури. В умовах посилення євроінтеграційних процесів слід підкреслити важливість модернізації інфраструктури прикордонних територій. У даному контексті «Державною стратегією регіонального розвитку» передбачено розробку низки програм розвитку транскордонного співробітництва, які передбачають, серед іншого, ліквідацію інфраструктурних та адміністративних бар'єрів для активізації співпраці прикордонних територій, провадження спільної діяльності у сфері малого та середнього бізнесу, підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, розбудову їх виробничої та соціальної інфраструктури [2].

З метою поетапного забезпечення реалізації визначених стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2012–2016 рр. затверджено середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного [6] і галузевого [7] рівнів, якими щодо розвитку транспортної системи є такі:

- створення та розвиток швидкісного та високошвидкісного руху пасажирських поїздів;

- оновлення та розвиток якісних характеристик рухомого складу, розвиток прогресивних технологій ремонту;
- створення нових поколінь техніки і технологій в авіа- та суднобудуванні;
- створення та впровадження інформаційних та навігаційних систем нового покоління;
- розбудова міжнародних транспортних коридорів та модернізація інфраструктури, електрифікація окремих напрямків залізниць України;
- розвиток транспортної логістики.

Одним з основних напрямів інновацій міжнародного транспортного процесу є удосконалення структури міжнародних транспортно-логістичних систем. Україна готова брати участь у формуванні універсальної, ефективної, єдиної транспортно-логістичної системи, що з'єднає як Азію з Європою, так і країни Балтійського, Чорноморського, Каспійського та Середземноморського регіонів.

Основна увага при цьому приділяється транспортній складовій інфраструктури, адже провідна теза розвитку європейського простору: «Мобільність формує інфраструктура» [5, с. 6]. Незважаючи на те, що багато європейських країн є світовими лідерами в інфраструктурі, логістиці, системах організації перевезень та виробництві транспортного обладнання, однак конкуренція існує і на міжнародному ринку інфраструктурних послуг. Тому, як передбачено у «Плані розвитку єдиного європейського транспортного простору», «...оскільки інші регіони світу започатковують масштабні та далекосяжні програми інвестицій у модернізацію транспорту та інфраструктуру, принципово важливо, щоб європейський транспорт продовжував розвиватися та інвестувати для збереження своєї конкурентоспроможної позиції» [5, с. 6].

До основних бар'єрів у логістичних системах товароруху належать прикордонні переходи. В умовах «загального» ринку практично скасовується прикордонний контроль, скорочуються витрати за рахунок зменшення штату прикордонних служб, знижуються витрати, зумовлені затримками вантажу у процесі виконання прикордонних процедур. Економія від цих заходів у країнах Західної Європи складає до 15 млрд дол. США на рік.

Концепцією розвитку Державної прикордонної служби України передбачено вдосконалення прикордонного контролю завдяки впровадженню новітніх технічних систем та комплексів, зокрема, електронного документообігу та електронних засобів ідентифікації транспортних засобів та фізичних осіб (у т. ч. для біометричного контролю).

Отже, світові глобалізаційні тенденції та євроінтеграційні процеси обумовлюють нагальну потребу реалізації інноваційної концепції розвитку інфраструктурних галузей в Україні, і зокрема, транспортно-дорожнього

комплексу. Інвестиції у транспортну інфраструктуру мають позитивний вплив на зростання економіки, створюють робочі місця, сприяють торгівлі, географічній доступності та мобільності людей, знижують соціальну напругу. Планування інноваційного розвитку інфраструктурного потенціалу України повинно передбачати узгодження двох напрямів: позитивний вплив на економічне зростання має бути максимальним, а негативний вплив на навколишнє середовище мінімальним.

Згідно «Плану розвитку єдиного європейського транспортного простору» повинні виникнути нові транспортні схеми, відповідно до яких обсяги вантажів та подорожуючі у більшій кількості повинні разом доставлятися до місця їхнього призначення найбільш ефективними видами транспорту (розвиток мультимодальних перевезень). Індивідуальні перевезення бажано використовувати на кінцевих кілометрах подорожі і вони повинні виконуватися «чистими» транспортними засобами. Інформаційні технології забезпечують організацію простіших та більш надійних переходів між видами транспорту. Майбутній розвиток європейського транспортного простору повинен спиратися на низку наступних напрямків [5]:

- покращення показників енергоефективності транспортних засобів всіх видів транспорту; розробка та застосування екологічних видів пального та силових установок;

- оптимізація функціонування мультимодальних логістичних схем, зокрема за рахунок використання видів транспорту, які є більш ресурсоефективними там, де інші технологічні інновації можуть бути недостатніми (наприклад, при перевезеннях вантажів на великі відстані);

- більш ефективне використання транспорту та інфраструктури за рахунок удосконаленого управління перевезеннями та інформаційних систем (наприклад, ITS, SESAR, ERTMS, SafeSeaNet, RIS7), передових логістичних та ринкових заходів, зокрема повного розвитку інтегрованого європейського залізничного ринку, зняття обмежень на внутрішні перевезення, скасування перешкод для каботажу, збалансованого ціноутворення тощо.

На державному рівні в Україні наразі не сформульовано стратегічне бачення конкурентних переваг транспорту України порівняно з іншими країнами, перспектив розвитку транзитних вантажопотоків з урахуванням світової кон'юнктури ринку і глобальної виробничої спеціалізації країн, що знижує можливості інтеграції України до світової транспортної системи і участі в обслуговуванні транснаціональних вантажо- і пасажиропотоків. Тому сьогодні вкрай необхідно визначити необхідні інноваційні стратегії, включаючи відповідні інструменти управління та фінансування для забезпечення швидкого застосування результатів, отриманих у процесі наукового дослідження. Рекомендується реалізація інновацій у наступних напрямках:

1. Застосування інтелектуальних систем мобільності. В тому числі, європейської загальної навігаційної супутникової системи (Galileo), масштабних інтелектуальних та експлуатаційно сумісних технологій (SESAR, ERTMS, RIS, ITS тощо) для оптимізації пропускної потужності та використання виробничої інфраструктури.

2. Заходи для сприяння підвищенню рівня заміни неефективних та забруднюючих транспортних засобів.

3. Створення логістичних інтеграційних утворень у вигляді логістичних кластерів, логістичних хабів, транспортно-логістичних центрів, які б відповідали європейським стандартам та потребам ринку інфраструктурних послуг на національному та міжнародному рівні.

4. Активно впроваджувати сучасні технології мультимодальних перевезень (зокрема, контрейлерні).

Світовим транспортним співтовариством впроваджуються інноваційні інформаційно-управляючі технології, побудовані на моделюванні інтегрованих транспортних систем: «персонал – транспортна інфраструктура – транспортні засоби» [8].

Інтегровані інформаційно-комунікаційні з транспортними системами, у порівнянні зі звичайними, надають послуги з регулювання транспортними потоками на більш високому рівні взаємодії учасників процесу, з вищим рівнем безпеки та передачі повної інформації про стан та положення у просторі об'єктів у режимі реального часу. Вказані системи набули назви «інтелектуальні транспортні системи» (ІТС), а їх впровадження стало невід'ємною частиною TEN-T політики країн Європейського Союзу, а також Японії, Китаю, США, Російської Федерації та інших країн, поєднаних глобальною мультимодальною мережею поставки товарів «від дверей до дверей».

В Україні впровадження та використання ІТС забезпечить підвищення ефективності моделювання та прогнозування вантажо- та пасажиропотоків, рівня безпеки та надійності транспортно-логістичного комплексу, сприятиме розвитку його інфраструктури. З цією метою Кабінетом Міністрів України прийнято Розпорядження «Про схвалення Концепції проекту Закону України “Про державне регулювання у сфері супутникової навігації”» [9], підготовлене Державним космічним агентством України за участю НАН України, Міністерства інфраструктури, Міністерства внутрішніх справ, Служби безпеки України, Міністерства оборони, науково-дослідних, освітніх організацій, підприємств промисловості тощо.

У світовій практиці активізується застосування інноваційних технологій у перевізному процесі, зокрема, за допомогою розвитку мультимодальних перевезень. На 21-й зустрічі міністрів транспорту країн-учасниць Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), яка відбулась у травні 2013 року в м. Одеса, було підтверджено

світові тенденції «контрейлеризації» транспорту та розвитку мультимодальних перевезень.

На локальному рівні практичні результати взаємозв'язку і взаємопроникнення виробничої та інноваційної інфраструктури можна відзначити у формі такого технологічного забезпечення функціонування логістичних систем, як: автоматизовані системи управління складом (WMS), RFID-технології, контрейлерні перевезення, поява 5PL-операторів, інтелектуальні транспортні системи тощо.

Ключове геополітичне становище України у забезпеченні найкоротших транспортних маршрутів у Євразійському регіоні, наявність розгалуженої мережі залізниць та автомобільних доріг, незамерзаючих морських портів на Чорному, Азовському морях та в гирлі Дунаю визначають велику роль транспортної складової національного інфраструктурного комплексу не тільки для реалізації зовнішньоекономічних зв'язків України, але й важливої складової глобальної транспортно-комунікаційної системи, яка забезпечує динамічний розвиток світової торгівлі.

Проте слід враховувати, що розширення попиту на перевезення всіма видами транспорту на світових ринках супроводжується більш високими вимогами до якості транспортних послуг. Досвід експлуатації автодоріг України показує, що більшість проблем транспортної складової інфраструктурного потенціалу обумовлені низькою ефективністю управління дорожнім рухом, а також відсутністю відповідного інформаційного і телекомунікаційного забезпечення.

Підвищення ефективності управління дорожнім рухом пов'язане зі створенням автоматизованих систем управління дорожнім рухом, які є невід'ємними компонентами інтелектуальних транспортних систем. ІТС визначається як комплексна система інформаційного забезпечення й управління на наземному автомобільному транспорті, заснована на застосуванні сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій та методів управління.

Сучасний розвиток комунікацій надає можливість передбачити і попередити зіткнення транспортних засобів, знайти найкоротший маршрут до місця призначення, одержати останні повідомлення про ситуацію на дорогах, визначати найближче доступне місце для паркування, знизити викиди вуглецю і забезпечити мультимедійну комунікацію.

Національна логістична ІТС у США (US National ITS Logical Architecture) визначає види діяльності та функції, необхідні для надання послуг користувача ІТС, у вигляді дерева дев'яти функціональних процесів (рис. 2).

Кожна з цих функцій розгалужується на підфункції та окремі операції. Таким чином, ІТС охоплює всі необхідні дії щодо управління вантажними та пасажирськими перевезеннями, серед яких: управління

транспортними операціями та операційні послуги, регулювання обслуговування транспортних засобів, забезпечення національної безпеки тощо.

Хоча в дослідження і розроблення були вкладені значні кошти, нестача універсальних стандартів визнається головною перешкодою для повномасштабного впровадження послуг та систем ІТС. Участь міжнародних організацій зі стандартизації (ISO) розглядається як критичний чинник усунення вузьких місць, що виникають частково внаслідок поганої комунікації між інфраструктурними секторами: автомобільним, ІТС, операторами і постачальниками телекомунікаційних послуг. У ISO питаннями ІТС займається технічний комітет ISO/TC 204, який розробив 115 стандартів для цієї галузі. У його роботі беруть участь 26 країн і ще 24 мають статус спостерігачів. Сфера діяльності комітету включає в себе стандартизацію інформаційних, телекомунікаційних та регулюючих систем для міського та регіонального наземного транспорту, включаючи інтермодальні та мультимодальні аспекти, інформацію для мандрівників, організацію дорожнього руху, громадський транспорт, комерційний транспорт, аварійні та комерційні служби.



Рис. 2. Функції інтелектуальної транспортної системи

Між традиційною транспортною інфраструктурою та ІТС існує багато відмінностей. Традиційна транспортна інфраструктура являє собою більш зрілу технологію, її можна легко визначити у плані організаційно-функціональної побудови та реалізації. З іншого боку, продукти та послуги

ІТС постійно розвиваються і покращуються, однак їх складніше побудувати та впровадити, а ринок потенційних постачальників та споживачів обмежений. Під час забезпечення застосування ІТС слід враховувати ці відмінності, оскільки ІТС залучає інші сфери і компетенції, ніж робота у фізичній інфраструктурі.

Реалізація положень інтеграції інформаційно-комунікаційної та виробничої компонент системи інфраструктурного забезпечення дасть змогу:

- модернізувати транспортну систему та підвищити ефективність її функціонування;
- задовольнити потребу національної економіки і населення у перевезеннях та підвищити якість і доступність транспортних послуг;
- забезпечити своєчасність доставки вантажів;
- удосконалити систему управління галуззю транспорту;
- збільшити пропускну спроможність транспортної мережі;
- підвищити рівень безпеки на транспорті;
- зменшити на 30 % обсяг викидів шкідливих речовин в атмосферу;
- зменшити на 15–20 % енергоємність транспорту, зокрема автомобільного – з 43,6 до 34,8 грама умовного палива на один тонно-кілометр, залізничного – з 10,32 до 8,75 грама умовного палива на один тонно-кілометр;
- прискорити темпи інтеграції вітчизняної інфраструктурної системи до європейської та світової мереж, максимально використати транзитний потенціал держави.

Сучасні логістичні комплекси характеризуються великим обсягом реалізованих послуг, широким колом виконуваних операцій, значним переліком та рівнем оборотності номенклатурних позицій. Така інтенсивність логістичної діяльності диктується трансформаційними процесами, які відбуваються на ринку інфраструктурних послуг під впливом світових тенденцій глобалізації та процесів інтеграції. Останнім часом значно збільшується кількість компаній, які автоматизують логістичні функції на базі систем управління складом.

Комплексні автоматизовані системи управління складом (WMS – Warehouse Management System), побудовані на базі сучасних засобів отримання й оброблення інформації, не просто слугують для інформаційного супроводження руху товарно-матеріальних цінностей, але в реальному часі управляють матеріальними, грошовими та інформаційними потоками, що проходять через склад. WMS дозволяють забезпечувати повний контроль товарних запасів на всіх стадіях технологічного циклу з урахуванням всіх особливостей вантажів і вимог до їх зберігання.

У розвинених країнах розроблення і впровадження систем автоматизації управління складськими комплексами провадять сотні

спеціалізованих фірм і існує безліч систем різної конфігурації, що дозволяють максимально адаптуватися до вимог споживача. WMS інтегруються з устаткуванням штрихового кодування і радіотерміналами, а крім того, інформаційно і програмно поєднуються із системами корпоративного управління класів MRP (Material Requirement Planning), які є на підприємствах, ERP (Enterprise Resource Planning), CSM (Chain Supply Management). Останнім часом на українському ринку наявні, за різними оцінками, від 20 до 70 адаптованих до наших умов рішень, які можна віднести до категорії WMS, як іноземного, так і вітчизняного виробництва. Так, «Облік WMS» – перша вітчизняна розробка WMS-системи, яка впроваджена в Україні [10].

Розроблення та впровадження інновацій у інфраструктурному комплексі повинно здійснюватися також і в межах виконання заходів щодо розвитку та реформування транспортних підгалузей: дорожнього господарства, залізничного транспорту, водного та авіаційного видів транспорту. Також інноваційний напрям реалізується за допомогою застосування принципово нових технологій у перевізному процесі, що веде до прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, ефективних перетворень і модернізації системи інфраструктурного забезпечення регіонів.

Розроблення та впровадження інновацій у дорожньому господарстві України, зокрема застосування нових технологій у будівництві та реконструкції доріг, дозволить зробити вітчизняні дороги довговічнішими, підвищити рівень безпеки дорожнього руху. Згідно з положеннями концепції Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013–2018 рр., проблему забезпечення ефективного функціонування та розвитку мережі автомобільних доріг загального користування значною мірою передбачається розв'язати завдяки переходу на інноваційний шлях розвитку, технічного переоснащення, запровадження нових технологій будівництва та реконструкції автомобільних доріг, недопущення шкідливого впливу дорожнього будівництва на навколишнє природне середовище.

З метою покращення транспортно-експлуатаційного стану і довговічності дорожнього покриття під час підготовки до проведення в Україні Євро-2012 Укравтодором були застосовані новітні сучасні матеріали і технології у будівництві, реконструкції та капітальному ремонті автодоріг. Так, під час реконструкції траси Київ – Чоп було застосовано технологію будівництва монолітних залізобетонних мостів, використано геосинтетичні матеріали для армування шарів дорожнього одягу та укріплення земляного полотна, застосовано технологію холодного ресайклінгу для створення основи нового дорожнього покриття.

У Донецькій області для посилення на мостах шару гідроізоляції та

заповнення тріщин на старому покритті було використано бітумну емульсію та новий гідроізоляційний матеріал «ВУК» на поліуретановій основі, нову полімерну домішку Бутонал NS-198, сучасну полімерну суміш (Сілол) та ін. Для запобігання виникненню аварійно небезпечних ситуацій на дорогах і максимального поліпшення візуального орієнтування водіїв транспортних засобів, особливо в нічний час доби, на трасі Київ – Чоп та автодорогах Донецької області вперше почали використовуватися дорожні знаки на основі нової плівки великої інтенсивності світловідображення, а дорожня розмітка була влаштована із застосуванням сучасних довговічних матеріалів стрічки «Stamark-3M» та холодного пластику.

Невід'ємною складовою інфраструктурного комплексу є інформаційно-комунікаційна компонента. В рамках інноваційного розвитку даного напрямку перспективним для роботи в Інтернеті комплексної безпроводової системи «персональний комп'ютер-мобільний телефон» є впровадження високошвидкісного протоколу доступу до мережі та передачі даних ОРК8. Використання транкінгових систем (персональних радіостанцій з виходом у телефонну мережу) в Україні, внаслідок низької ефективності використання радіочастот, є доцільним, у першу чергу, для відомчого зв'язку, а також у невеликих населених пунктах, де розгортання стільникової мережі не є виправданим з погляду відшкодування витрат. Організації транзитних інформаційних маршрутів на шляху з Європи в Азію сприяє вигідне географічне розташування України, чим і зумовлена її участь в багатьох міжнародних телекомунікаційних проектах [4; 11].

Економічною теорією та практичною діяльністю доведено, що існує взаємозв'язок між розвитком основних та інфраструктурних галузей економіки. Існує певна циклічність та взаємостимулювання цих процесів. Інтенсивність світового економічного розвитку вимагає побудови системи інноваційного розвитку інфраструктурного потенціалу регіонів України.

Для забезпечення переходу на інноваційну модель розвитку економіки в Україні необхідно створити, зокрема, систему залучення недержавних інвестицій у межах державно-приватного партнерства, підвищити ефективність механізму надання державної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, впроваджувати енергоефективні та енергозберігаючі технології, забезпечити розвиток інноваційної та виробничої інфраструктури.

Таким чином, через упровадження інноваційних рішень, нових інформаційних та перевізних технологій на транспорті, а також технічного переоснащення підприємств галузі поступово забезпечуються ефективні перетворення і модернізацію системи інфраструктурного забезпечення, а інноваційні структурні зрушення формують прогресивну організаційно-правову модель функціонування інфраструктурної системи України. Водночас інноваційні процеси відбуваються переважно на крупних

транспортних підприємствах, які є природними монополістами або мають певні ознаки монополістів (Укрзалізниця, аеропорти, ДП «АМПУ») і які здатні акумулювати фінансові ресурси для здійснення інноваційної діяльності. Упровадження інновацій на окремих підприємствах України в цілому ще не стало масовим і системним процесом, не обумовлене цілеспрямованою політикою менеджменту підприємств та не підкріплене відповідною політикою держави.

Інноваційний розвиток системи інфраструктурного забезпечення потребує стимулювання інноваційної активності підприємств, залучення приватного капіталу у створення та освоєння технічних інновацій на транспорті, державної підтримки фундаментальних наукових досліджень та інноваційних проектів, що носять «проривний» характер у сфері транспортних технологій, комерціалізації науково-дослідних розробок та зміцнення зв'язків між галузевими науково-дослідними інститутами та транспортними підприємствами, міжнародної кооперації та співробітництва у транспортній сфері для більш ефективного використання інноваційного та науково-технологічного потенціалу інфраструктурного комплексу України.

Список використаних джерел

1. Ivanova N.V. The Use Of IT Solutions In the Infrastructure Maintenance of the Economy/ N.V. Ivanova/ *Středoevropský Věstník Pro Vědu A Výzkum* // Praha : Publishing house Education and Science s.r.o., 2016. – № 21 (152). – P. 42–45.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Затверджено постановою КМУ №385 від 06.08.2014 р. // Урядовий кур'єр. – 2014. – №160.
3. Decision No 884/2004/Ec Of The European Parliament And Of The Council of 29 April 2004. Amending Decision No 1692/96/EC on Community guidelines for the development of the Trans-European Transport Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:167:0001:0038:EN:PDF>.
4. Ukraine: Trade and Transit Facilitation Study. Prepared under the Netherlands financed World Bank executed Trust Fund “Ukraine: Support Competitiveness through Capital Budgeting, Public Financial Management and Trade and Transit Facilitation”. – Kyiv, 2010. – 127 p.
5. White Paper on Transport, Luxembourg: Publications Office of the European Union (2011), 32 p.
6. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012-2016 рр. [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.03.2012 р. № 294. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/294-2012-%D0%BF>.
7. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012–2016 роки [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.05.2012 р. № 397. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/397-2012-%D0%BF>.
8. Infrastructure Understanding: Dynamics, Tensions, and Design. Report of a Workshop on “History & Theory of Infrastructure: Lessons for New Scientific Cyberinfrastructures” (2007) [Електронний ресурс]/ Paul N. Edwards, Steven J. Jackson, Geoffrey C. Bowker, Cory P. Knobel// University of Michigan, Ann Arbor. – Режим доступу:

<http://hdl.handle.net/2027.42/49353>.

9. Про схвалення Концепції проекту Закону України «Про державне регулювання у сфері супутникової навігації» [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.01.2013 р. № 1-р. – Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/pravonsau.nsf/8ee0562c6b91f547c3256a8f00362010/0354421aac4a7d42c2257ae900406359>.

10. Іванова Н. В. Модернізація інфраструктурної сфери регіональної економіки в умовах євроінтеграції: монографія / Н. В. Іванова. – Чернігів: ЧНТУ, 2016. – 347 с.

11. Дубов Д. В. Стан інфраструктури українського проводового мовлення та можливі шляхи його модернізації [Електронний ресурс] / Д. В. Дубов. – К.: НІСД, 2013. – Режим доступу: <http://http://www.niss.gov.ua/articles/1060/>.

ІНСТИТУЦІЙНІ ПІДХОДИ ЩОДО РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ

Н.В. Савчук, д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри міжнародних фінансів
ДВНЗ „Київський національний економічний університет” імені Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна
e-mail: nvsavchuk@ukr.net

Актуальність. Перехід до економіки фінансів у більшості країн світу свідчить про наявність тенденції посилення інституційних механізмів реалізації бюджетної політики і проведення бюджетного процесу, зорієнтованих на стабільність, ефективність та зниження вразливості до зовнішніх фінансових факторів.

Постановка проблеми. Розглянути бюджетну систему як соціальний устрій, який складається з інститутів, що функціонують за правилами, у сукупності з людським потенціалом, який застосовує ці правила у здійсненні бюджетного процесу.

Аналіз останніх досліджень. Найбільш узагальненими дослідженнями є дослідження Опаріна В.М. Досліджуються доходи доходна частина і видаткова частина бюджету. Зараз спостерігається тенденція проведення досліджень в окремих галузях бюджету, наприклад, фінансування культури.

Виділення недодосліджених частин загальної проблеми. Існування та функціонування інституційних структур (організацій) в Україні, інститутів держави, її органів та установ, та самоорганізацій, які здійснюють управління бюджетним процесом.

Постановка завдання. Виявлення викликів впливу глобальних процесів на організацію бюджетної системи через запровадження основ інституціоналізму, причини гальмування реформ в бюджетній сфері.

Викладення основного матеріалу. Нові підходи до реформування інститутів бюджетної системи є одним із основних завдань на коротко- й

середньострокову перспективу, оскільки розвиток її архітекtonіки нерозривно пов'язаний із удосконаленням управління державними фінансами. З інституціональних позицій архітекtonіка бюджетної системи розглядається як система інститутів упорядкування, координації і узгодженості з метою зниження трансакційних витрат в бюджетному процесі, що дозволяє кожній її ланці забезпечувати безперервність забезпечення бюджетними коштами виконання державних функцій на різних рівнях, а також можливості активізувати нарощування їх об'ємів. У розумінні трансакційних витрат у бюджетній системі найвагомішими серед них є за визначенням О. Уільямсоном – це витрати на управління бюджетною системою. В будь-якій системі вони мають зовнішнє, внутрішнє і соціального навчання походження [2, с. 6-17].

У бюджетній системі до зовнішніх (пов'язаних із взаємодією інституціональних структур системи) ми будемо відносити витрати на специфікацію прав на доходи кожної ланки системи, на отримання інформації, контроль і їх координацію, до внутрішніх, витрати, які пов'язані з опортунізмом учасників бюджетного процесу (витрати впливу, моніторингу тощо) і до витрати соціального навчання це витрати, які пов'язані з необхідністю адаптації до нових рутин, зокрема, при зміні механізмів управління в системі, наприклад, переходу до бюджету орієнтованого на результат. Вони є незбїжними у будь-якій системі, проте величина їх визначає рівень ефективності функціонування системи і залежить від багатьох факторів. Тому ми будемо розглядати проблему трансакційних витрат у бюджетній системі через призму інституціональних чинників їх оптимізації, а не «тотальної мінімізації» [3, с. 217, 8]. Трансакційні витрати об'єктивно необхідні для функціонування і розвитку бюджетної системи. Так, на рівні низових ланок системи надзвичайне зниження інформаційних витрат призведе до здійснення необґрунтованих, нераціональних управлінських дій; необґрунтована мінімізація організаційних витрат виражається у звуженні відтворення контактів між ланками системи, інституціональні витрати, які пов'язані в тому числі з координацією і субординацією функцій які виконує кожна ланка системи, при їх ірраціональному зниженні виражаться у відродженні ірраціонального розподілу виконання функцій інституціональними структурами системи у зниженні рівня контролю за використанням бюджетних коштів і зростанні опортунізму тощо.

Організація бюджетної системи, яка розглядається нами як соціальний устрій, складається із набору правил (інститутів) у сукупності з людьми, які створюють і застосовують ці правила для здійснення бюджетного процесу. Інститути у бюджетній системі можна розглядати в широкому розумінні як набір механізмів і правил, які забезпечують перерозподіл бюджетних ресурсів, залучення нових інвестицій. Основне призначення їх не в тому, щоб бути просто «правилами гри», а в

суспільних формах організації функціональних відносин учасників бюджетного процесу [4, с. 39-44]. Зміст інститутів не в обмеженні діяльності, а у підвищенні її визначеності за рахунок розширення міри свободи у заданих рамках соціально допустимих дій і моделей поведінки, які є прийнятними. Будь-який бюджетний інститут втілює учасникам бюджетного процесу «набір обмежень, усередині яких людина вільна й може поступати так, як підказує їй почуття, бажання й інтереси» [5, с. 416].

Бажано використовувати макро- і мікроаналітичний підхід і в якості базової одиниці аналізу трансакцій між ланками бюджетної системи. Це як найменша одиниця виміру інституціональної архітектоники бюджетної системи – ланкової діяльності – трансакція на рівні інституціональних структур системи в бюджетному процесі. Трансакція у бюджетній системі має місце тоді, коли формування і використання бюджетних коштів пересікає кордони суміжного бюджетування, «суміжних технологічних процесів» [1, с. 690]. В такому поданні досконала архітектура бюджетної системи розуміється не просто як результат дії технології бюджетного процесу, а як явище, яке покликане гармонізувати відносини між її ланками, «які знаходяться в стані реального або потенційного конфлікту» [1, с. 30]. перетягування бюджетних коштів. При добре організованій системі ці переходи проходять гладко, тобто з найменшими витратами. Розуміння інституціональної структури як форми упорядкування відносин між різними ланками бюджетної системи з приводу формування і використання бюджетних коштів і буде нами прийняте в якості відправного.

Необхідно відмітити, що криза серйозно змінила уяву про роль різноманітних інституціональних макроекономічних інструментів [6, с. 741]. Незважаючи на поширену уяву про те, що провідну роль у підтримці стабільності мають відігравати інструменти грошово-кредитної політики, фактично в період кризи провідна роль була відведена заходам фіскальної політики [7]. Уяву про масштабність цих заходів дають наступні дані: за період фінансової кризи 2008-2009 рр. бюджетний дефіцит в найбільш розвинених країнах виріс майже на 8 п.п. ВВП. Всього за два роки величина державного боргу розвинених країн зросла на 18 п.п. ВВП, досягнувши в багатьох країнах загрозованої межі [8, с. 24-25], [9, с. 39-60]. Україна не змогла проводити під час кризи антициклічну політику, оскільки в період зростання не нагромадила ні резервів, ні запасів, ні довіри інвесторів із-за відсутності інституціональних чинників, які допомогли б їм фінансувати зростаючий бюджетний дефіцит. Слабкі фіскальні інститути не забезпечили ефективність бюджетних інвестицій, що стало причиною додаткових втрат [9, с. 35]. Ще один висновок можна зробити з досвіду країн світу періоду кризи, що забезпечення макроекономічної безпеки в умовах зростаючого тиску на бюджет вимагає збереження значного «запасу міцності» і фіскальної політики у вигляді

збалансованого бюджету та поміркованого бюджетного боргу, тобто перегляду бюджетних правил в сторону посилення кількісних обмежень. Необхідно також посилити дію автоматичних бюджетних стабілізаторів, які пом'якшують наслідки економічного спаду для бідних прошарків населення, оскільки дискреційні заходи фіскальної політики нерідко приймаються із значним запізненням.

Архітектуру бюджетної системи слід розглядати як «велику інформаційну систему», де кожна ланка відносин доповнює одна іншу. Втілення єдиної інформаційно-комунікаційної технології у бюджетний процес призводить до революційних змін у системі, до інституціональних зрушень і радикальних знижень трансакційних витрат на основі прозорості процесу. Останнє може бути визначено як наявність і доступність відповідної інформації про усі фіскальні операції усіх інституціональних структур бюджетної системи, «поза залежністю від інституціонального механізму, в межах якого вони здійснюються» із врахуванням інституціональних чинників ми будемо розуміти що це матеріалізація інституціональними структурами бюджетної системи визначених державою пріоритетів раціональної бюджетної політики в рамках інституціонального середовища в процесі формування цілей і завдань, складання соціально-економічного прогнозу розвитку країни, визначення параметрів бюджету, погодження і затвердження, виконання, оцінки державних результатів, контролю на всіх етапах складання звіту про виконання бюджету в регламентованих бюджетним законодавством межах.

Питання формування ефективного інституціонального середовища інформаційного обміну у бюджетній системі стає ключовим для України. Цього вимагає новий тип інституціонально-інформаційної економіки, який охопив цивілізаційний розвиток [10]. Тому, організацію архітектури бюджетної системи необхідно розглядати, як «живий організм», який змінюється в часі [1, с. 50], на який в останнє десятиліття визначально впливають зміни і на фінансовому ринку – процеси інтернаціоналізації і глобалізації.

Нова бюджетна архітектура має враховувати процеси фінансової глобалізації, яка забезпечує доступ до максимального обсягу інформації, а також до глобального ринку капіталу. На етапі інтернаціоналізації фінансової системи національні бюджетні системи стають частинами єдиного інтегрованого фінансового ринку. А інститути фінансового ринку є уже скоріше результатом інтеграційного (міжнаціонального), чим національного. Зростання ж об'єму інформації «веде до стихійного формування складної структури взаємовідносин і неписаних правил прийняття рішень». Обґрунтовується це тим, що в міру зростання обсягів інформації, яку необхідно переробити, зростає складність прийняття

рішень, звідси учасники бюджетного процесу часто змушені діяти в умовах обмеженої раціональності, яка ситуативно обумовлена.

Національна бюджетна система має пристосовуватися і здійснювати модернізацію своїх інститутів щоб не допускати поглиблення протиріч у національній фінансовій системі, важливою складовою якої вона є. Відмітимо, що найбільше відставання у формуванні архітекτονіки бюджетної системи України саме в становленні сучасного інституціонального середовища, у напрацюванні правил, які визначають взаємовідносини її ланок. Врахування сучасних глобальних змін для формування архітекτονіки бюджетної системи України важливе, перш за все, з точки зору інституціональних змін, процесу адаптації, а також для розуміння його впливу на межі її організації.

Питання зіставлення якості аналогічних інститутів країн, що розвиваються і розвинених країн також в центрі уваги дослідників. Вчені висловлюють припущення, щодо деяких із них, країни що розвиваються можуть бути невідповідними, хоча вони мають широке розповсюдження в розвинутих країнах. Країни що розвиваються мають намагатися до «більш або менш ефективного державного управління, тобто інституціональні потреби в цих країнах якісно відрізняються від того, що має місце у розвинених країнах». Стало зрозумілим, що інституціональна програма країн що розвиваються – це не те ж саме, що лінійне, яке йде по наростаючій засвоєнню інститутів у розвинених країнах [11].

Не тільки покращення бюджетних інститутів сприяє впливу на економічне зростання, але і швидке зростання економіки полегшує удосконалення бюджетних інститутів [12]. Один із можливих механізмів, який породжує другий ефект – це зменшення відносної ефективності поведінки, яка відхиляється. Інший фактор – збільшення чисельності середнього класу, соціальної основи бюджету, зацікавленого у покращенні інститутів. І тут слід пам'ятати, що ефект «трансплантації» залежить не стільки від вибору того чи іншого «сімействаправових норм» («legal families»), скільки від реального сприйняття законів, які трансплантуються. Головні перешкоди на шляхах переходу до досконалих правил гри в бюджетній системі є «слабкі інститути», і зокрема слабка система інфорсменту бюджетного процесу [13, с. 4-27].

Стійкість і неефективність бюджетного інституту обумовлюється розривом між фундаментальними правилами і реальними практиками із врахуванням цих правил. Вони можуть бути освоєні учасниками бюджетного процесу, які вимушені під тиском обставин користуватися ними для того, щоб зуміти порушити їх принципи, обійти або якось по іншому пристосувати «своїм» цілям але не трансформуватися в норми, які розуміються і приймаються в якості загальноприйнятих зразків для дій. Коли «гру за правилами» із самого початку замінюють «гру з правилами», то учасники бюджетного процесу, які зацікавлені у такій підміні,

ризикують опинитися у пастці: при деформалізації правил скопійований інститут залишається їм функціонально необхідним, але приречений бути слабким, оскільки до ладу не справляється ні з нормативною, ні з соціалізуючою функціями незалежно від її організації.

Під організацією бюджетної системи ми розуміємо упорядкування, погодженість і координацію дії її ланок з метою зниження трансакційних витрат. Це важливо тому, що бюджетна сфера є однією із самих трансакційно-витратних. А на думку О. Уільямсона, упорядкування і координація з метою зниження трансакційних витрат досягається «шляхом диференційованого закріплення трансакцій (які розрізняються за своїми атрибутами) за структурами управління ними неоднаковими за своїми здібностями до адаптації і по витратам на їх функціонування» [1, с. 52]. Нагадаємо, що найбільш складно вирішується завдання зниження трансакційних витрат на координацію в економіках, які переживають трансформацію. Це обумовлено зростанням ролі держави та її фінансів в організації системи, яка супроводжується зростанням трансакційних витрат. А чим вищі витрати на координацію, тим більше учасників бюджетного процесу будуть намагатися до пошуку шляхів їх зниження у кожній інституціональній структурі системи.

Під інституціональними (у працях Е. Фуруботна і Р. Ріхтера інституційним) [14, с. 18]. структурами (організаціями) бюджетної системи ми розуміємо сукупність взаємопов'язаних інститутів (організаційних структур), які здійснюють управління бюджетним процесом (інститут держави і її органів, установи, організації і самоорганізації) і забезпечують підтримку відповідно «правового порядку» функціонування бюджетної системи. В даному випадку під інститутами самоорганізації ми розуміємо добровільний правовий порядок, який «будується знизу» діяльністю низових ланок бюджетної системи, що мінімізує і макроекономічні витрати на організацію. Напрацювання правил на кожному рівні бюджетної системи знижує витрати трансакції і, відповідно, в цілому макроекономічні витрати системи.

Отже, дефініція «організація бюджетної системи» з точки зору інституціонального підходу це – процес узгодженості, координації і взаємодії кожної її ланки з метою зниження витрат трансакцій і гарантій їх безперервності. Макроекономічні витрати на організацію, тобто на упорядкування, узгодження і координацію кожної ланки бюджетної системи, неминуче будуть зростати в міру зростання централізації бюджетного процесу. Тому організація бюджетної системи вимагає розвитку неформальних інститутів як правил «добровільного правового порядку», так і формальних інститутів, які дозволяють скоротити витрати на управління (організацію).

Інституціональна організація бюджетної системи є трирівнева: інституціональний порядок (institutional order), інституціональне

середовище (institutional environment), інституціональна структура (institutional arrangement) [15, с. 65-73]. Взявши за основу цей підхід, розглянемо окремо кожний із цих рівнів через призму інституціональних аспектів і змісту її основних дефініції – «інститут» і «інституція».

Серед дослідників інституціональної теорії відсутня єдність щодо чіткого розмежування поняття інституту і інституції їх Ми поділяємо погляд окремих дослідників, що розмежування цих дефініцій дає можливість системно подати єдність форм фінансових відносин – функціональний (інституції), структурний (організації) та генетичний (інститути) Складність цього розмежування полягає в тому, що кожна із дефініцій являє собою надзвичайно складний феномен інституціональної економіки, це складніше чим сума складових їх елементів, а їх «генераційна трансляція вимагає активної взаємодії свідомого, під – і безсвідомого початку людської діяльності» [16, с. 22]. Саме цим пояснюється різноманітності підходів у їх розумінні.

Значна частина дослідників подають інституції як регулятори конфліктів і чинників стабільності у суспільстві. Проте, ми візьмемо за основу підхід Дж. Коммонса, який одним із перших інститут визначив як обмежувальний фактор, а інституцію як продукт розвитку [17, с. 68]. Загальне визначення інститутів як правил і норм дослідники назвали першим кроком «у побудові категоріального апарату інституційної теорії» З цих позицій інституція в бюджетній системі – це права, обов'язки, свободи, податки, кредити, борги, ділова репутація, законні бюджетні платежі, бюджетні кошти тощо. Якщо взяти за основу підхід, можна стверджувати, що інституції в бюджетній системі – це соціальні форми статусних функцій суб'єктів, об'єктів, процесів і результатів бюджетної діяльності, що забезпечують еволюцію системи розподілу повноважень між учасниками бюджетного процесу на підставі статусів, норм, правил, інструкцій, регламентів, контрактів, стандартів і порядків.

Інститути в бюджетній системі – це «правила гри», створені людьми обмеження, які спрямовують взаємодію учасників бюджетного процесу у певне русло і, як наслідок, структурують у процесі реалізації бюджетної політики. В широкому розумінні – це набір механізмів, формальних і неформальних правил, які забезпечують надходження і перерозподіл бюджетних ресурсів, залучення нових інвестицій. Це нормативні моделі, які визначають, що у бюджетній системі вважається обов'язковим, заданим або очікуваним способом дії або спеціальних взаємовідносин її ланок. Інститути зменшують невизначеність у поведінці учасників бюджетного процесу, певним чином регламентуючи їх діяльність; вони визначають можливі варіанти поведінки будь-яких інституціональних структур системи їх керівників у процесі взаємодії, обмежуючи їх офіційно встановленими нормативними актами й неписаними правилами. Нові бюджетні інститути, які є проявом нових бюджетних ситуацій в

системі, мають постійно підживлювати не тільки систему обмежень і контролю, а й систему стимулів чи покарань за їх недотримання.

Чим більше у бюджетній системі поширена корупція серед учасників бюджетного процесу і урядових чиновників, тим менше (при підтримці попереднього рівня адміністративної дисципліни) залишається можливостей для зміцнення ринкових інститутів і конкурентних механізмів [19]. При деяких умовах ефективні ринкові взаємодії в системі, як свідчить досвід України, можуть підмінятися суперництвом на «політичних ринках», боротьбою бюрократичних інтересів, тощо. В цих умовах «грабіжницька рука» держави (grabbing state) вважається головною перешкодою фінансового розвитку. До неформальних правил інституціональна теорія відносить «загальноприйняті умовності і кодекси поведінки» [20, с. 190] або правила, які існують у пам'яті учасників бюджетного процесу, в ролі гаранта яких виступає будь-який учасник групи, який помітив їх порушення. Наявність у кожній країні індивідуальної «інституційної матриці» [21] – це переплетіння взаємопов'язаних формальних правил і неформальних обмежень, визначають особливості еволюції бюджетної системи кожної країни. Інститути є системно-специфічними видами соціального капіталу, тому можливості їх реалізації або імпорту обмежені. Це пояснення того, що загальність запозичених «правил гри» в бюджетних системах в країнах із різним інституціональним середовищем призводить до суттєво різних наслідків. Хоча правила ті ж самі, але механізми і практика контролю за дотриманням цих правил, норми поведінки і суб'єктивні моделі учасників бюджетного процесу інші. Таким чином, іншими стають і реальні системні стимули й суб'єктивна оцінка ними наслідків рішень, які вони приймають. У залежності від специфікації факторів, невизначеності і частоти трансакцій і виникає вибір інститутів як найбільш ефективних дискретних інституціональних альтернатив із набору існуючих. З точки зору А. Пікота і Б. Вольфа, визначальним у цьому випадку будуть фактори специфічності ресурсів і їх стратегічної ревалентності [22].

Інституціональний аналіз організації бюджетної системи передбачає ідентифікацію її інститутів і виділення координуючих і стимулюючих функцій. Координуюче значення інститутів бюджетної системи полягає в тому, що вони виступають як обмеження у нераціональній поведінці окремих її ланок і, таким чином, організують бюджетні кошти для виконання суспільних функцій. Стимулююча роль інститутів бюджетної системи буде полягати у ефективній організації бюджетного процесу, що дозволить кожній її ланці реалізувати свою мету на основі зниження витрат трансакцій. І незважаючи на розширення функцій бюджетної системи в умовах фінансової економіки, багатоманітність цілей, наявність різноманітності фінансових інструментів в умовах інформаційно-комунікативних технологій інтернаціоналізації, глобалізації фінансової

системи, бюджетна система в середині національних господарств стає більш інтегрованою і єдиною, яка забезпечує бюджетний процес в країні на основі розрахунків і правил.

Трансакція у бюджетному процесі має місце коли «одна стадія діяльності закінчується і починається інша» [1, с. 27]. Технологічний процес формування бюджету і його розподіл тут виступає як сукупність дій інститутів бюджетної системи, а сама трансакція як взаємодія між бюджетними інституціональними структурами і отримувачами бюджетних коштів. Д. Коммонс виділяє у цьому зв'язку існування робочих правил взаємодії інститутів, які визначають те, що учасники можуть, повинні або зробити або не робити, або те, що їм дозволено або недозволено робити, під впливом колективної дії. Стосовно до бюджетної системи, трансакцію мають розглядати як економічний маршрут бюджетних коштів, який включає формування, розподіл і використання, тобто все те, що за Д. Коммонсом можна назвати робочі правила бюджетного процесу.

У бюджетній системі, як і будь-якій іншій, складається визначена система взаємовідносин між її інститутами і інституціями. Уся сукупність взаємопов'язаних інститутів і інституцій бюджетної системи складають її інституціональну структуру. Щоб ця система виступала як система цільового співробітництва, яка дозволяє зменшити невизначеність у бюджетному процесі і, таким чином, трансакційні витрати або витрати взаємовідносин між її інституційними структурами (ланками), вона має включати в себе і систему обмежень. Інститут і включає в себе визначені форми обмежень, які організують взаємодію між інституційними структурами системи і споживачами суспільних благ. Вони створюються людьми і ними ж змінюються. Це не самі по собі правила гри, а «самопідтримуючі системи переконань з приводу того, як має проходити гра», – відмічає М. Аокі. Координуюче значення бюджетних інститутів полягає в тому, що вони обмежують поведінку учасників бюджетного процесу і, таким чином, роблять її більш передбачуваною, тобто менш витратною.

За тлумаченням Д. Норта, формальні інститути бюджетної системи, це писані правила, наприклад Конституція України, Бюджетний Кодекс України, законодавчі бюджетні норми та ін. Неформальні інститути (неписані правила) – це суспільні умовності і кодекси поведінки учасників бюджетного процесу. Неписані правила, на думку Д. Норта, лежать глибше формальних правил і доповнюють їх. «Неформальні обмеження, втілені у звичаях, традиціях і кодексах поведінки, значно менше сприйнятливі до свідомих людських зусиль» [20, с. 21]. Разом вони створюють інституціональний простір дії кожного учасника бюджетного процесу, який фіксує «ті межі, за які не повинне переходити відхилення, і створюють сили, які протидіють цим відхиленням». Масштаб простору дії інституціональної структури бюджетної системи має відповідати її

статусу, який виникає на основі здійснюваних в його рамках інституцій і відповідних інститутів.

Висновки Д. Норта цілком можна використати для пояснення значимості неформальних правил у розвитку бюджетної системи України, коли практично неможливо встановити різницю між формальними і неформальними інститутами заново. Крім того, неформальні правила, якщо вони в ході тривалої практики взаємовідносин роблять бюджетну систему ефективною, часто трансформуються потім у формальні інститути. І навпаки, ефективний набір формальних правил (ефективні з точки зору ефективного забезпечення бюджетного процесу) роблять ефективними і неформальні правила. Саме цим пояснюють велике значення неформальних інститутів у бюджетних системах, які формуються, зокрема і в Україні.

Г. Хелмке і Е. Левітексі [23] виділяють чотири способи взаємодії між формальними і неформальними інститутами – комплементарний, погоджувальний (accommodating), конкурентний і заміняючий (substitutive). Перші два – комплементарний і погоджувальний або свідчать про наявність вибіркового зріднення між формальними інститутами і практиками по виробництву і відтворенню установлених в них норм і правил, або погоджують їх в деяку більше або менше прийнятну конфігурацію. Відповідно їх підходу конкуруючі неформальні інститути створюють в учасників бюджетного процесу такі стимули, які несумісні з формальними правилами, слідуючи одному правилу; не можна не порушити інше. До числа прикладів відносяться клієнтелізм, патримоніальне панування (patrimonialism), кланова політика та інші приватні інститути. Конкурентний спосіб взаємодії між соціальними нормами і розпорядженнями законів виникає у випадку співіснування неформальних інститутів із слабкими або неефективними формальними інститутами. Коли ж слабкі формальні інститути не вступають в протиріччя з цілями учасників бюджетного процесу, то вони «стараючись досягти тих результатів, які очікувались від формальних інститутів, але отримані не були, створюють або використовують неформальні інститути, які заміщують» [23].

Стійкість і неефективність бюджетного інституту обумовлюється розривом між формальними правилами і реальними практиками із врахуванням цих правил. Вони можуть бути освоєні учасниками бюджетного процесу, які вимушені під тиском обставин користуватися ними для того, щоб зуміти порушити їх приписи, обійти або якось по іншому пристосувати «своїм» цілям, а не трансформуватися в норми, які розуміються і приймаються в якості загальноприйнятних зразків для дій. Коли «гру за правилами» із самого початку замінюють «гру з правилами», то учасники бюджетного процесу, які зацікавлені у такій підміні, ризикують опинитися у пастці: при деформалізації правил скопійований

інститут залишається їм функціонально необхідним, але приречений бути слабким, оскільки до ладу не справляється ні з нормативною, ні з соціалізуючою функціями. Сутність формальних і неформальних правил формують механізм функціонування кожної ланки бюджетної системи. В умовах її формування, за відсутності досконалих формальних правил, кожна її ланка намагається організувати своє функціонування в системі самостійно. У цих умовах значимість набувають і неформальні правила. Структурування взаємовідносин ланок бюджетної системи у бюджетному процесі (у відсутності формальних обмежувальних рамок) може проходити і у вигляді неповних і навіть «викручених» інститутів, які і дають можливість існуванню корупції. Можна із впевненістю констатувати, що в Україні до цих пір не існує ефективної системи формальних правил, які задають напрям розвитку бюджетної системи в напрямі ефективного її функціонування у фінансовій системі. В цьому сутність характеру інститутів бюджетної системи України. Проте, як відмічав Д. Норт у зазначеній вище праці, неформальні обмеження важливі і самі по собі, а і як просте доповнення до формальних правил. За допомогою неформальних правил учасники бюджетного процесу структурують свої відносини.

В умовах навіть радикальних змін, коли створюються принципово нові формальні правила, суспільство намагається зберегти старі звички і традиції. Неформальні правила швидко не змінюються. Ось чому і нинішнє українське суспільство, особливо старше покоління, вимірюють ефективність бюджетної системи мірками «справедливого суспільства». А справедливість, як показує у своєму дослідженні А. Сміт, складає головний фундамент суспільного устрою, порушення якого веде до руйнації людського суспільства [23]. Разом з тим, «якщо люди сприймають правила соціальної системи як справедливі, то це сприяє зниженню витрат» і навпаки, відмічає Д. Норт. Це стосується і в повній мірі і принципів формування бюджетної системи України.

Головна економічна проблема, яка стоїть перед суспільством і всіма її інститутами, полягає у швидкій адаптації до змін у конкретних обставинах часу і місця [1, с. 37]. Дуже часто формальні обмеження, які ініціює влада, в цілях удосконалення бюджетного процесу не призводять до підвищення ефективності використання бюджетних коштів. А це означає, що система працює неефективно. Вона переважно закрита для більшості людей, які є потенціалом розвитку. Сила ринкової економіки в тому, що вона опирається на винахідливість народу і його здібності трудитися, а не на обмежені можливості довільно вибраної еліти. Коли бюджетні кошти в системі спрямовуються колективною волею, у вигляді кланів олігархії і влади, це може стати фатальним для усієї країни, не тільки для бюджетної системи. Про це детально описав Ернандо де Сото, досліджуючи проблеми економіки. На його думку, необхідно перейти від системи, в якій люди підкорені цілям держави, до системи, в якій держава

поставлена на службу людям і суспільству [25, с. 124]. Цей інституціональний принцип розбудови бюджетної системи України має стати пріоритетним у подальшому її розвитку.

Зміни бюджетного процесу у системі мають носити поступовий характер. Якщо ж цього не відбувається, то в системі виникає напруга між формальними правилами, що змінилися і неформальними обмеженнями, які збереглися. Неформальні обмеження виникають із інформації, яка передається із покоління до покоління, і є частиною культури суспільства. Вони стають засобом координації, соціально санкціонованими нормами у бюджетному процесі. Бюрократизм, тяганину, корупцію у бюджетній системі можна пояснити тільки в контексті неформальних обмежень і інституціонально невизначеністю. Чим вони більш досконалі, тим менші витрати контролю. Особливе значення при цьому обмеження або самообмеження мають ті, які носять колективістський характер. Ось чому важливо до бюджетного процесу у системі долучати більш широкі маси.

Інституціональна невизначеність бюджетної системи, коли учасники бюджетного процесу не знаходять компромісу відносно бюджетної політики і поведінкових процедур і правил її інституціональних структур, а останні постійно змінюються, носять спорадичний характер. Тут діють неформальні правила, які пов'язують з більш сильними гравцями. Інституціональна невизначеність триває рівно стільки, скільки іде інституціоналізація бюджетного процесу. Вона пов'язана з ризиками. Відсутність інституціональних структур втягує систему в кризу, коли кожний суб'єкт установлює і намагається нав'язати свої правила, а перемагає в підсумку сильніший [26].

Серед учасників бюджетного процесу, визначених Бюджетним кодексом України (політики і чиновники) чесність і непідкупність ціняться дуже низько. А оскільки, саме влада встановлює у бюджетній системі формальні обмеження, тому неформальні високоморальні норми не набули в Україні моральної сили і, по суті, не є нормами або правилами. Саме тому від існуючої бюджетної системи в Україні з її формальними і неформальними обмеженнями суспільство несе досить високі трансакційні витрати, зростає напруга між формальними правилами, які змінилися і неформальними, які змінюються значно повільніше. Це сприяло тому, що за період існування державності України у суспільстві утвердилася функція максимізації особистого доходу при розмиванні загальноприйнятих норм поведінки і інституту довіри. Особливої масштабності це набуло у бюджетній системі.

Інститут довіри в бюджетній системі, по-перше, є найбільш функціонально значимим неформальним інститутом по забезпеченню ефективності бюджетної політики; по-друге, процес його формування обумовлений довготривалим історичним досвідом й залежить від створення в суспільстві таких інститутів як держава, власність, влада,

економічна культура, релігія, повага, демократія, реалізація прав людини, верховенство права. тощо. Відсутність інституту довіри в бюджетній системі супроводжується зростаючими трансакційними витратами через здійснення додаткових інформаційних, контрольних та примусових дій, щодо поведінки та вчинків учасників бюджетного процесу. Інститут довіри є важливим чинником ефективного інституційного середовища функціонування бюджетної систем [27, с. 13] , діє «як мастило» [28], що дає змогу будь-якій її групі чи інституціональній структурі працювати більш ефективно.

Необхідно відмітити, щоб здійснити емпіричний аналіз неформальних правил у бюджетній системі практично неможливо, оскільки вони існують в пам'яті учасників бюджетного процесу. Проте, підхід з точки зору трансакційних витрат є перспективним для їх вивчення. Як відмічає Д. Норт, найважливішим критерієм ефективності неформальних обмежень є те, як люди виражають свої переконання, слідує їм і добиваються змін у законодавстві з нульовими або дуже незначними витратами. Якщо взаємовигідне співробітництво і неформальні правила цього співробітництва допомагають знижувати витрати взаємовідносин між ланками системи, то такі норми будуть утверджуватися у бюджетному процесі і в послідуєчому можуть трансформуватися у формальні правила.

Висновки. Отже, бюджетна система це складний організм в рамках існуючого набору інститутів, якого здійснюється бюджетний процес. З іншого боку – це сукупність інститутів бюджетної системи, які управляють бюджетними потоками [29, с. 147]. Інститут виступає, як система соціальних правил і норм взаємодії. Джерелом правил є суспільство, хоча, як підмітив Д. Норт, більша частина правил створюється в інтересах приватного, чим суспільного благополуччя [20, с. 69]. Щоб забезпечити суспільну справедливість бюджетного процесу необхідне широке залучення до нього суспільних інститутів. Слабке суспільство здібне забезпечити порядок, лише допустивши розквіт множинності суспільних організацій і їх активну участь у суспільних процесах, відмічають дослідники.

Список використаних джерел

1. Уільямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация / О. Уильямсон / Науч. ред. В.С. Катъкало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катъкало, Д.С. Славнова и др. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – С. 690 (702 с.)
2. Капогузов Е.А. Вклад новой институциональной экономической теории в реформирование общественного сектора / Е.А. Капогузов // Journal Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2011. – Том. 3. - № 4.

3. Фролов Д.П. Эволюционная перспектива институциональной экономики России: монография / Д.П. Фролов: ГОУ ВПО «ВолГУ»; науч. консультант О.В. Иншаков. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008. – С. 217 (463 с.) С. 8 (С. 6-17)
4. Шишаков О. Место институционализма в экономической науке / О. Шишаков, Д. Фролов // Экономист. – 2005. – №10. – С. 39 - 44.
5. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / А.Н. Нестеренко: Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – С. 308 (416 с.).
6. Rules and Institutions for Fiscal Policy after the Crisis. Seminari e convegni Workshops and Conferences, held in Perugia, S.A. Di. Ba., on – 31 March – 2 April, 2011. – Banca d'Italia, 2012. – 741 p.: [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.bancaditalia.it/publicazioni/seminari_convegni/n-11/intero_Volume.pdf ; Pierro V. National Fiscal Rules: A New Paradigm of Fiscal Discipline in EMU / V. Pierro. – Warsaw, Published by the College of Europe Natolin Campus, 2011. – p. 60: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.google.com.ua/search>.
7. Arestis Ph. Fiscal Policy is Still an Effective Instrument of Macroeconomic Policy / Ph. Arestis // *Panoeconomicus*. – 2011. - № 2. – p. 143 – 156.: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.doiserbia.ub.rs/ft.aspx?id=1452-595x1102143A>
8. Рустамов Э.С. Проблемы реформирования макроэкономических институтов в послекризисный период / Э.С. Рустамов // Деньги и кредит. – 2010. – № 9. – С. 25 (С. 24 – 25);); Langedijk S. Testing the EU Fiscal Surveillance: How Sensitive is it to Variations in Output Gap Estimates?/ S. Langedijk, M. Larch // *International Review of Applied Economics*. – 2011. – Vol. 3. – № 1. – P. 39-60: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1080/02692170903426138>).
9. Нова архітектоніка бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання. За ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 35 с.
10. Чухно А.А. Институционально-інформаційна економіка: підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко: за ред. акад. НАН України А.А. Чухна – К.: Знання, 2010. – 687 с.).
11. Beliefs, Leadership and Critical Transitions: Brazil 1964-2014 / L. Alston, M. Melo, B. Mueller, C. Pereira: Rio de Janeiro, University of Brasilia, 2013. – P. 32: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.colorado.edu/ibs/eb/alston/econ4504/readings/Alston%20et%20al%20Intro%20Beliefs%20Leadership%20October%202013.pdf>
12. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – с. 4-24.
13. Родыгин А. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX – XXI вв.) / А. Родыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4-27.
14. Фуруботн Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер; Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Издат. Дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – С. 18).
15. Вольчик В.В. Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка / В.В. Вольчик, И.В. Бережной // *Terra Economicus*. – 2009. – Том 7. - № 2. – С. 67 (С. 65-73);
16. Тарасевич В.Н. Что такое институт? / В.Н. Тарасевич // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. – 2010. – Т.2. – №3. – С. 22 (С. 5-28).
17. Коммонс Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Том 5. – № 4. – С. 68 (С. 59-69) [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/505/883/1219/journal5.4-8.pdf>

18. Aoki M. Endogenizing Institutional and Institutions Change / M/ Aoki // *Journal of Institutional Economics*. – 2007. – Vol.3. - № 1. – P. 1-31: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://journals.cambridge.org/action/displayJournal?id=JOI>
19. Проблемы становления новой институциональной структуры в переходных странах (Научные труды Ин-т ЭПП № 31) / О. Голант, В. Мау, К. Яновский, С. Жаворонков / Под ред. В.А.Мау. – М.: Ин-т ЭПП, 2001. – 93 с.): [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.iep.ru/files/text/working_papers/31.zip
20. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; Пер. с англ.: Нестеренко А.Н. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997, 190 с.
21. Кирдина С. Г. Теория институциональных матриц: в поисках новой парадигмы / С.Г. Кирдина // *Журнал социологии и социальной антропологии*. – 2001. – Т.4. – №1. – С. 101-115.
22. Picot A. Institutional Economics of Public Firms and Administrations. Some Guidelines for Efficiency – Oriented Design / A. Picot, B. Wolff // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1998. – Vol. 15. – P. 211-232: [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://epub.ub.uni-muenchen.de/6738/1/Picot_Arnold_6738.pdf
23. Helmke G. Informal institutions and comparative politics: a research agenda / G. Helmke, S. Levitsky // Cambridge. Working Paper № 307, September 2003. – Cambridge University Press, 2003. – p. 11 (33 p.) : [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://kellogg.nd.edu/publications/workingpapers/WPS/307.pdf>
24. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М.: Республика, 1997. – 232 с.: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://gallery.economicus.ru/АдамСмит>).
25. Эрнардо де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото.: Пер. с англ. Б. Пинскера, М.: Catallaхu, 1995. – С. 124 (320 с.).
26. Мизес Л. фон. Теории и история: Интернационализация социально-экономической эволюции / Л. фон Мизес: Пер. с англ. Под ред. А. Г. Грязновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – Гл. 3.2 (295 с.); Хокинг С. Краткая история времени: От большого взрыва до чёрных дыр / С. Хокинг. – СПб.: Амфора, 2000. 110 с.
27. Малий І.Й. Інститут довіри та конкурентоспроможність національної економіки / М.Й. Малий // *Теоретичні та прикладні питання економіки*. – 2009. - № 19. –С. 11-16.
28. Bardhan P. Capture and Governance at Local and National Levels / P. Bardhan, D. Mookherjee // *American Economic Review*. – 2000. – Vol. 90. - № 2. – P. 135 (P. 135-139): [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://people.bu.edu/dilipm/publications/BardhanMookherjee2000%20AER.pdf>
29. Савчук Н.В. Методологія моделювання бюджетної системи країни / *Вісник соціально-економічних досліджень Одеського національного економічного університету. Збірник наукових праць*, 2014, №1(52), с. 146-155.
30. Савчук Н.В. Стратегія запровадження бюджетних норм і правил / *Стратегія розвитку України*, № , с. 217-220.

МОНІТОРИНГ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ УКРАЇНИ

В.Г. Баранова, д-р екон. наук, професор,
завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
e-mail: lavika@rambler.ru

Є.О. Кулікова, аспірант
e-mail: berkut.92@list.ru

Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економіка України перебуває у кризовому стані, що веде за собою низку важких наслідків. Така ситуація робить вразливими не тільки суб'єктів господарювання, але й торкається усіх верств населення.

На сучасному етапі розвитку економіка України перебуває у стані кардинального реформування. Поняття «реформа» досить широке, але у цілому виявляється у впровадженні певних змін. Реформування може торкнутися однієї сфери діяльності або декількох. У соціальній сфері відбиваються майже всі зміни, які відбуваються в державі. Такі процеси вимагають внесення постійних змін у законодавство. Але такі зміни вносяться або за принципом «пост-факту», тобто виправлення помилок, або за принципом «впровадимо-побачимо», тобто як експеримент. Наслідки такого реформування стають дедалі суттєвими та важкими. Певним чином це зумовлено недостатністю та неоднозначністю того статистичного матеріалу, який використовується для отримання прогнозних результатів змін, які впроваджуються.

Реформування системи пенсійного забезпечення у повній мірі торкаються усі вищезначені проблеми. Проведення пенсійної реформи тягнеться доволі довго, але при цьому має не планомірний системний характер з чітко визначеними цілями, строками, завданнями, кроками, узгодженістю зі змінами у інших сферах, з побудовою відповідного механізму реалізації, а скоріше має характер часової необхідності, вирішення тимчасових питань, зокрема, на сучасному етапі це - вимоги з надання траншу Міжнародним валютним фондом. Проте єдина модель пенсійної реформи відсутня. Разом з тим, слід відмітити, що у суспільстві, наукових колах проводяться дискусії з приводу особливостей пенсійної реформи. Аналіз наукової та статистичної бази щодо таких дискусій дає підставити стверджувати, що певним недоліком для проведення ефективної пенсійної реформи слугує відсутність розширених статистичних даних на офіційних урядових порталах, яка має можливість відобразити реальну картину, зокрема, з кількості працездатних осіб та кількості працюючих пенсіонерів.

У зв'язку з тим, що черговий крок пенсійної реформи знаходиться у стадії обговорення, для успішного проведення такого обговорення необхідним є вирішення низки проблемних питань, зокрема, врахуванням

демографічних чинників, євроінтеграційних процесів, ментальності, які дозволять пом'якшити болючість такої реформи для населення та забезпечать підвищення рівня добробуту осіб, що досягли непрацездатного віку.

Проблемі реформування системи пенсійного забезпечення в Україні багато уваги приділяли такі вчені як С. Березіна, І. Ярошенко, В. Геєць, В. Гордієнко, Ю. Драбкіна, Б. Зайчук, С. Злупко, В. Колбун, Л. Ларіонова, Е. Лібанова, Б. Надточій, Ю. Палкін, М. Папієв, І. Сахань, С. Сивак, Б. Сташків, Н. Тихоненко, О. Хмелевська, Л. Чернова, В. Яценко та ін. Ними досліджувалися проблеми функціонування системи пенсійного забезпечення в Україні, аналізувався зарубіжний досвід. Крім того, фахівцями були проведені дослідження щодо реформування пенсійної системи для ліквідації дефіциту Пенсійного фонду України.

Але низка питань залишається невирішеними. Зокрема, це стосується відсутністю наукового обґрунтування ліквідації дефіциту ПФУ. Через відсутність чіткої картини статистичних даних по кількості працездатного та непрацездатного населення, не існує єдиної методики визначення бюджетного кошику, який відповідає реальним умовам існування, адаптації зарубіжного досвіду з урахуванням менталітету населення та ін.

Курс України на євроінтеграцію передбачає формулювання та проведення кардинальних змін в економічному та соціальному розвитку. Одним з важливіших завдань є досягнення стандартів європейського рівня. Саме тому в Україні намічений шлях до реформування пенсійної системи. Одним з основних завдань реформи було зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці. Але для проведення пенсійної реформи необхідно врахувати значне перевищення кількості пенсіонерів над кількістю працюючого населення. За неофіційними даними, приблизно 35000 осіб, а за деякими даними навіть більше, в Україні – це працюючі пенсіонери. Тобто це ті працівники, які самі себе забезпечують пенсією. Єдина статистична інформація щодо таких даних відсутня. Простежити повну картину неможливо і, як наслідок, визначити тенденцію.

Слід зазначити, що у всіх економічно розвинутих країнах відбувається формування фондів соціального забезпечення. Усі країни стикаються з проблемами їх наповнення, тому реформи у сфері пенсійного забезпечення, як найбільш вагомий складової економіки, відбуваються постійно.

Але чи може першочерговим завданням пенсійної реформи стати ліквідація дефіциту Пенсійного фонду України? У 2017 році дефіцит Пенсійного фонду становитиме 141,5 мільярда гривень, а за 2016 рік дотація була 145 мільярдів гривень. За словами міністра соціальної політики А. Реви, це більше, ніж на всю безпеку й оборону країни, що становить 129 млрд грн на 2017 рік. Без сумніву, проблема дефіциту пенсійного фонду значна, але вона виникла як слідство, а не являється

чинником зубожіння пенсіонерів.

Розглянемо формування коштів Пенсійного фонду в Україні. З рис. 1 видно структуру доходів Пенсійного фонду. Можна зробити висновок, що найбільшу частку в загальному обсязі займають власні надходження. За 2013 рік питома вага власних надходжень зменшилась на 4,5% і, відповідно, становила 66,02 %. Протягом наступних років спостерігається збільшення частки даного виду надходжень у структурі доходної частини Пенсійного фонду. У 2014 році даний показник становив 67,92 %, а в 2015 році, збільшився на 5,85 % і становив 73,77%. Зазначимо, що кошти Державного бюджету України займають значну частку у структурі доходів. Питома вага коштів Державного бюджету збільшується у 2013 році на 4,14 % і дорівнює 32,93 %. У 2014-2015 роках частки надходжень з Державного бюджету зменшуються і становлять 31,04% та 26,2 % відповідно. Найменша частка припадає на інші надходження – близько 1 % у структурі доходів Пенсійного фонду. Таким чином, у структурі доходів Пенсійного фонду України основну частку складають власні кошти, але питома вага коштів Державного бюджету України теж досить висока, що є негативним фактом і показує фінансову неспроможність до самофінансування.

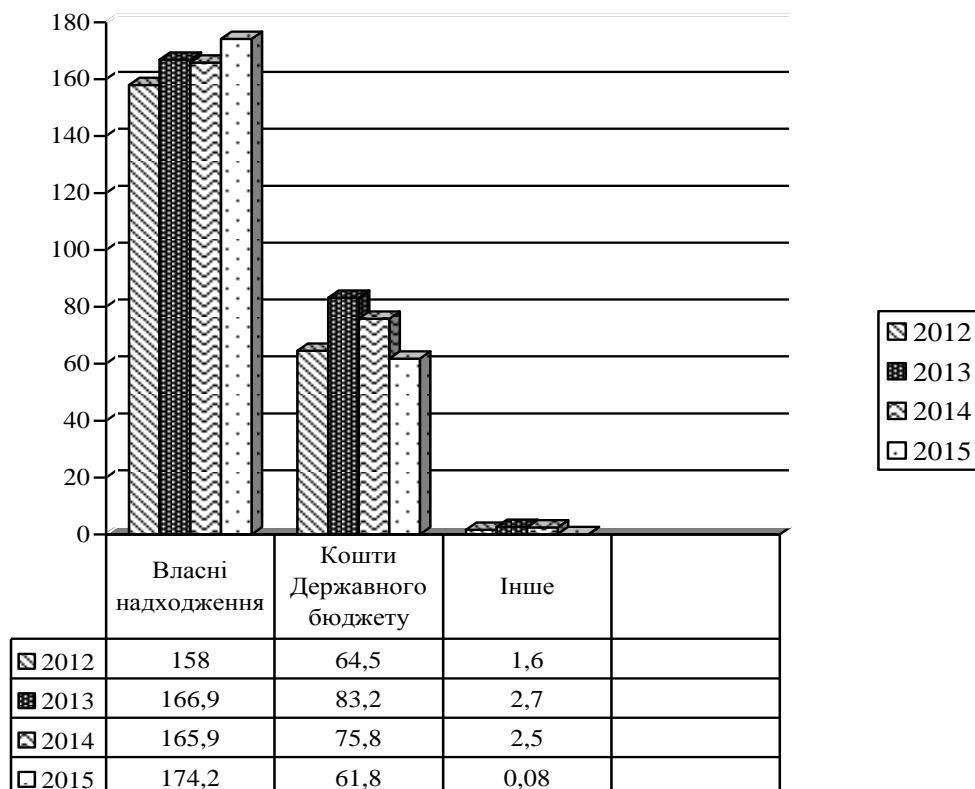


Рис. 1. Динаміка складу доходів Пенсійного фонду України у 2012-2015 рр., млрд. грн.

Джерело: Розраховано та побудовано за даними офіційного сайту Пенсійного фонду України [7]

Реалізація основного завдання пенсійної реформи, що полягає в підвищенні рівня соціальної захищеності громадян, потребує значних обсягів фінансових ресурсів та збалансованості бюджету Пенсійного фонду. Враховуючи, що основним джерелом бюджету ПФУ є відрахування від фонду оплати праці, то від його зростання залежить і фінансова стійкість Фонду.

Тінізація доходів та зайнятості негативно впливає на стан надходження коштів у бюджет Фонду. Тіньова, або “сіра” заробітна плата, яку маскують за офіційними трудовими відносинами й виплачують на рівні мінімальної або нижче за неї, приховує в собі великі фінансові резерви для надходжень у пенсійний бюджет [1].

За експертними оцінками, сьогодні до 200 млрд. грн. виплачують у конвертах, а отже, аналізуючи дані персоніфікованого обліку, Пенсійний фонд, як ніхто інший, бачить ті негативні наслідки, до яких призводить тінізація економіки. Тобто тіньові зарплати в кінцевому підсумку не вигідні самим працівникам, адже негативно впливають на рівень їх соціального забезпечення.

Нині на одного платника пенсійних внесків в Україні припадає в середньому 3 пенсіонери, що зумовлено розвитком тіньової економіки, а також швидким старінням нації. За 2014 рік кількість зайнятого населення зменшилась на 1,2 млн. осіб, при цьому кількість пенсіонерів зросла до 13,5 млн. чоловік (+ 60 тис. чоловік). З такою тенденцією до 2050 року кількість пенсіонерів перевищить кількість платників внесків на 25%. Це спричинить додатковий тиск на бюджет Пенсійного фонду та Державний бюджет України. За таких обставин нашу країну в найближчому майбутньому чекає криза не тільки пенсійного забезпечення, а передусім ще більше ускладнення демографічної ситуації і погіршення макроекономічних показників розвитку, адже значна частина державного бюджету буде спрямована на покриття дефіциту солідарної системи пенсійного забезпечення. За умови збереження існуючої системи дефіцит власних надходжень до Пенсійного фонду України становитиме 12% у 2025 р. і та 30% у 2050 р.

Також відбувається коливання частки коштів у Пенсійному фонді, які виділяються з бюджету для забезпечення пенсійних виплат. Так частка цих коштів у 2010 році зросла до 34,91 %, проте, вже у 2011 році надходження з Державного бюджету України зменшилися і становили – 29,52 % в структурі надходжень Пенсійного фонду [7]. В 2014 році за рахунок коштів Державного бюджету України було витрачено на виплату пенсій громадянам України 50957,2 млн. грн. [5]. Така ситуація свідчить, що частина загальнодержавних податків спрямовується не на виконання загальнодержавних функцій, а на покриття дефіциту ПФУ, який на 2014 рік становить 18,1 млрд. грн. [5].

Це призводить як до зростання загального дефіциту бюджету, так і

до нестачі фінансування загальнодержавних функцій (у тому числі виконання державних програм, фінансування медицини, науки тощо). Як вихід з такої ситуації, відбувається покриття дефіциту фінансуванням, у тому числі за рахунок податкових надходжень (пошуку нових видів податків, розширення бази оподаткування, введення авансових платежів і т.д.). Таким чином, податкова реформа у тому вигляді як вона проводиться, не може априорі мати успіх.

Таблиця 1

Динаміка показників розмірів мінімальної заробітної плати, доходів Пенсійного фонду та валового внутрішнього продукту за 2011-2015 рр.

Період	Розмір мінімальної заробітної плати, грн.	Доходи Пенсійного фонду, млн. грн.	Валовий внутрішній продукт, млн. грн.
з 01.01.2011 по 31.03.2011	941,00	193452,40	1316600
з 01.04.2011 по 30.09.2011	960,00	193452,40	1316600
з 01.10.2011 по 30.11.2011	985,00	193452,40	1316600
з 01.12.2011 по 31.12.2011	1004,00	193452,40	1316600
з 01.01.2012 по 31.03.2012	1073,00	222631,80	1408889
з 01.04.2012 по 30.06.2012	1094,00	222631,80	1408889
з 01.07.2012 по 30.09.2012	1102,00	222631,80	1408889
з 01.10.2012 по 30.11.2012	1118,00	222631,80	1408889
з 01.12.2012 по 31.12.2012	1134,00	222631,80	1408889
з 01.01.2013 по 30.11.2013	1147,00	250229,00	1454931
з 01.12.2013 по 31.12.2013	1218,00	250229,00	1454931
з 01.01.2014 по 31.12.2014	1218,00	241871,70	1566728
з 01.01.2015 по 31.08.2015	1218,00	241871,70	367577
з 01.09.2015	1378,00	2361240,00	449575

Порівняльний аналіз співвідношення доходів і видатків Пенсійного фонду за період 2007–2014 рр. свідчить про зростання диспропорцій між видатками Пенсійного фонду та його доходами: у 2009 р. – 11,6%, у 2011 р. – 7,5%. Цей показник вирівнюється до 0,04% у 2013 році та до 0,6% у 2014 [10]. У зв'язку з економічною ситуацією в країні в 2014 році дохідна та видаткова частина бюджету Пенсійного фонду України зменшена майже на 4% [1].

На сьогоднішній день, доходи Пенсійного фонду України складають 236 124 млн. грн., що на 2,7% більше, ніж в 2014 році. Доходи від надходжень Єдиного соціального внеску збільшились на 3,8% порівняно з 2014 роком [9], що обумовлено збільшенням мінімальної зарплати та відповідних похідних від неї виплат.

Видатки Пенсійного фонду безпосередньо пов'язані з його доходною частиною, зокрема з розміром власних надходжень. В 2014 році, порівняно з 2013 спостерігається тенденція зростання видатків за рахунок Державного бюджету на 0,34%. Видатки за рахунок власних надходжень в 2014 році, порівняно з 2013 впали на 3,5% [10]. Аналізуючи рис. 2, можна стверджувати про стрімке зростання з кожним роком видатків Пенсійного

фонду України, що пояснюється демографічною ситуацією. Станом на 1.01.2014 року кількість пенсіонерів становить 12,1 млн. осіб, а кількість працюючого населення у віці 15-70 років становить 20,2 млн. осіб. Дані свідчать про те, що незважаючи на збільшення чисельності працюючого населення, ситуація суттєво не змінюється, адже кількість пенсіонерів також збільшується, а останніми роками перевищує темп приросту кількості працюючого населення. При цьому податкове навантаження не тільки не зменшилось, воно стало більш високим.

В свою чергу в 2015 році доходи Пенсійного фонду становили 266 536 млн. грн., видатки - 266 508 млн. грн. Порівнюючи з 2014 роком, динаміка збільшилась як доходів так і видатків.

Порівняння стандартів Європейського союзу та України свідчить, що реформи, які проводяться, не дають суттєвих позитивних здобутків. Після реалізації запропонованих урядом податкових змін у сфері нарахування та сплати єдиного соціального внеску, навантаження на фонд оплати праці в Україні все одно залишиться одним з найбільших в Європі.

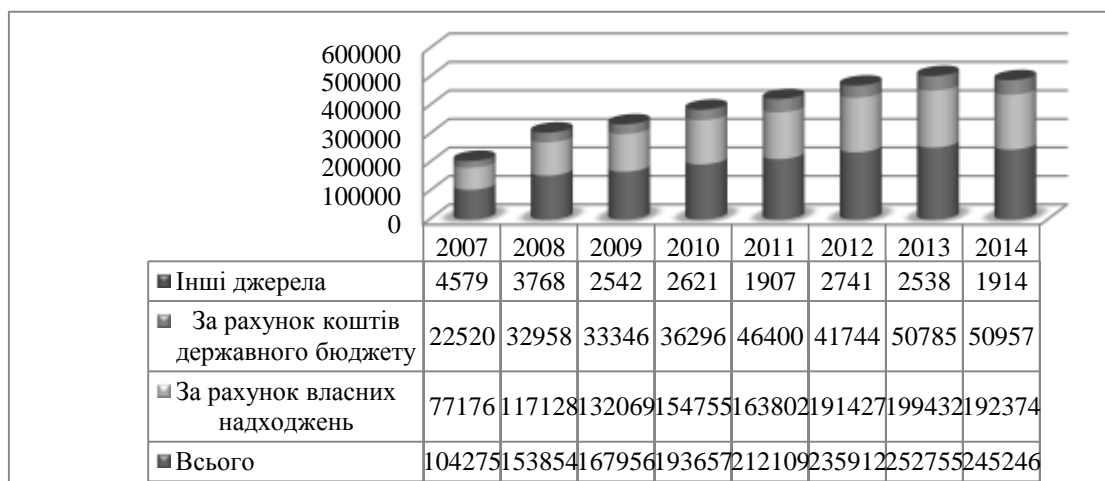


Рис. 2. Видатки Пенсійного фонду України за джерелами їх здійснення за 2007 – 2014 роки, млн. грн. [7]

Зараз загальне навантаження на фонд оплати праці у нашій країні перевищує 55 %. Це найбільше серед країн Європи – на другому місці у Західній Європі після України – Італія і Бельгія (42,8%). Кількість прибуткових підприємств у 2015 р. в Україні становить 62%, а в Італії (незважаючи на високе податкове навантаження) всього тільки у 78 компаній прибуток за 2015 рік впав в декілька раз, як наприклад, у великій енергетичній компанії світу Ені прибуток скоротився на 69,9%, прибуток Royal Dutch Shell у II кварталі скоротився майже на третину [3]. При цьому до кінця року очікується зростання.

Таким чином, рівень податкового навантаження немає однозначного впливу на діяльність компаній, а наведене порівняння дає підстави

вважати, що в українських підприємств відбувається перетік фінансових ресурсів у тіньовий сектор за рахунок зниження розміру фонду оплати праці до мінімуму, адже всі підприємства, незалежно від їх прибутковості повинні сплачувати обов'язкові внески до фондів соціального забезпечення.

На сьогоднішній день, питанню дефіциту Пенсійного фонду присвячено чималої уваги. Але першочергове завдання стоїть не ліквідація заборгованості Пенсійного фонду, а забезпечення гідного соціального захисту.

Необхідно зазначити, що запропонована пропозиція щодо ультиматуму про вибір між заробітною платою та пенсією не мають економічного та соціального обґрунтування. Вдаючись, до зарубіжного досвіду, пенсіонери виходять на пенсію в 67 років при настанні повної непрацездатності. Порівняно з зарубіжними особливостями пенсійного забезпечення, вітчизняні пенсіонери, не маючи додаткового заробітку, не покращать свого матеріального становища, а скоріше навпаки це призведе до зубожіння населення похилого віку.

До того ж, в специфічних галузях, працюючі пенсіонери мають високу кваліфікацію. Тому при втраті можливості працювати пенсіонерам, загалом існує ймовірність втрати цінних спеціалістів своєї справи. А разом з тим, працюючі пенсіонери отримують значно меншу пенсію. Крім того, вони як і всі інші відраховують ЄСВ до Пенсійного фонду, таким чином отримуючи значно менший дохід.

Вважаємо, що рішенням існуючої проблеми є виділення з Пенсійного фонду фонду пенсійного соціального захисту та пенсійного фонду страхування, який повинен функціонувати на засадах еквівалентності страхових відносин.

За результатами дослідження можна зробити наступні висновки: рівень пенсійного забезпечення залежить від рівня достатку населення.

Зростання кількості бідних та зменшення споживчого попиту. Економіка України несе в собі неабиякий вплив на рівень пенсійної системи. Рівень безробіття, питома вага пенсійних видатків по відношенню до ВВП та інші показники вказують на негативну тенденцію щодо подальшого розвитку. Прийняття постійних змін до нормативно-правових актів, пов'язаних з пенсійним забезпеченням, призводять до нестабільності в пенсійній системі. При нестабільності в політиці країни, необачних наслідків зазнає економічна ситуація, яка в свою чергу має вплив на пенсійну систему. Прийняті законодавчі зміни, по суті, лише впливають на перерозподільні відносини Пенсійного фонду України, однак не вирішують принципових проблем пенсійної системи, зокрема забезпечення власних надходжень Фонду та фінансування належного рівня виплат.

У зв'язку з неоднозначними та латентними статистичними даними, неможливо прослідкувати та спрогнозувати всі особливості проведення

подальших заходів в пенсійній реформі.

На сучасному етапі розвитку економіки України існують суттєві перепони інтеграції до європейського простору (з урахуванням менталітету).

Тому в цілому необхідно:

розширити базу статистичних даних, зокрема за галузевою структурою, за регіонами та за потребами в працівниках певної галузі;

підвищити рівень довіри населення до недержавного пенсійного забезпечення шляхом детінізації економіки та стабілізування економічного стану в країні, надати гарантії збереження коштів за прикладом, що діє у банківській системі;

підвищити рівень контролю за використання коштів наданих на матеріальне забезпечення;

ввести в дію другий рівень системи пенсійного забезпечення – накопичувальну систему для розвантаження солідарної системи та зменшення заборгованості перед державним бюджетом;

збільшити зайнятість населення та зменшити рівень безробіття.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pfu.gov.ua.
2. Закон України «Про Державний бюджет на 2014 рік» від 6.01.2014 № 719-VII. [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/719-18>
3. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України «Щодо балансування фінансового стану Пенсійного фонду України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/297/#_ftnref12; 10
4. Ціна держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://costua.com/budget/expenditure/pension/>
5. Ведомости. Полугодовая прибыль итальянской Eni снизилась на 69,9%. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vedomosti.ru/business/news/2015/07/30/602839-polugodovaya-pribil-italyanskoieni-snizilas-na-699>
6. Коваль О. П. Особливості початкового етапу запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи / О. П. Коваль // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 73-84.
7. Банк даних населення України. Розподіл постійного населення за статтю, віковими групами та типом поселень – [Електронний доступ] – Режим доступу : <http://database.ukrcensus.gov.ua/Mult/Dialog/Saveshow.asp>
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Макроэкономический анализ влияния изменения ставок налогов на государственный бюджет и участников рынка : аналит. докл. / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» ; рук. авт. колл. Н. В. Акиндинова. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – С. 16
10. Звіт з виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pfu.gov.ua.

Розділ 4

АНАЛІТИЧНЕ, ЕКСПЕРТНЕ, ПРАВОВЕ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО ТА РЕГІОНАЛЬНОГО САМОВРЯДУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Chapter 4

ANALYTIC, EXPERT, LEGAL AND INFORMATIONAL SUPPORT OF LOCAL AND REGIONAL AUTHORITIES IN THE PROCESS OF DECENTRALIZATION

THE BASIC PRINCIPLES OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Fellow Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute (Finstadjordet, Norway)
Kulachok, O., 2nd year master degree student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine
e-mail: olya-helga@list.ru

Introduction

Social entrepreneurship has become very popular currently. We did not hear anything about it a few years ago. Nowadays it is a very popular and relevant activity for many entrepreneurs. Social entrepreneurship is the key to the economic stability and the social balance. It is a kind of social innovation, because it is a mechanism for social changes and sustainable development within the profitable and non-profit entrepreneurial activity.

Nowadays, we hear more and more about social entrepreneurship. However, not everyone understands to the end what does it mean. There are many different meanings of social entrepreneurship. Today it has become very popular to refer to social entrepreneurship in politics, science and business.

Social entrepreneurship is a type of entrepreneurship initiative. This entrepreneurship initiative has an aim to solve social problems and to promote social value. Entrepreneur is a person who takes up the challenges. It can be anyone, man or woman, a person who starts an enterprise. He or she uses principle of entrepreneurship with the intent of creating social capital and not being essentially profit centered.

As a rule, we need social entrepreneurship in our time, because we have uneasy times. First, it has a very big value during economic crisis, because in this period exacerbated social problems and their solution are very important for the existence of the society. Second, thanks to social entrepreneurship we can see business in general develop. It helps to create a favorable business environment, maintaining an active social position, innovation, social solidarity, and creation of conditions for a softer and timely recovery. Social entrepreneurship signals the need to stimulate social change. As a result, we have positive changes in society, thereby emphasizing this area of activity. In addition, social entrepreneurship exists for promoting cause of social and environmental aims that have an impact either in the present or in the future. As a rule, such entrepreneurs are generally a part of or associated in some way with some nonprofit organizations. Although profit plays a great role too, it does not represent the main objective.

History of scientific methodology of social entrepreneurship

The term «social entrepreneurship» is a comparatively new one, but it has an interesting history. It appeared a few decades ago. The use of social entrepreneurship can be found back in the history. At first, this definition was mentioned in 1960 in the English literature on issues of social change. It was commonly used in 1990s, particularly through the efforts of Gregory Dees

(Arapetyan, 2008). Gregory Dees was one of the founders of social entrepreneurship as a new topic. He found that entrepreneurship is something that takes place in the market. Dees thought that we need the act of philanthropy, when the market cannot pay for products.

Naturally, during the nineteenth and twentieth centuries there were entrepreneurs who made excellent efforts to destroy social defects. Nevertheless, there are many organizations that work for people's rights, save trees, treatment of waste products, to save the environment etc. Besides solving the social problems, social entrepreneurship also includes addressing the environmental problems and financial issues for poor people. At the same period, the concept of social entrepreneurship has been extensively used in different forms.

Fortunately, many big companies and brands are adopting the concept of social entrepreneurship. They are trying to solve the problem in our society by opening schools, colleges, technical colleges in far-flung areas, educating girls for family planning, making it possible for poor people to access low interest credits. It can be planting of trees, gardens, and parks. Many young people want to volunteer with their excellent ideas and services to bring a social change through social entrepreneurship.

The most successful social entrepreneurs are very useful and we need them, because they support the state and economic of the country. There are many different definitions of social entrepreneurship.

At the XXI century, Dr. Jan-Urban Sandal has published the first scientific writing about social entrepreneurship in 2004 in the Nordic countries (Gura, 2016). Dr. Jan-Urban Sandal defines social entrepreneurship as a form of management. The objective of this special form of management is to run a production function. This definition shows us the main thought of entrepreneurial activity. We see that the main purpose is to reach both social and economic value.

Other most important determinations are:

- It is business with social objectives. Primarily an entrepreneur interested in social value;
- Company, that highlighting on business in the social sector of the economy. It is first making social value and business profit;
- Activities of social entrepreneurship based on social values, aspiration to achieve positive social change and altruism;
- Organizations dedicate their lives to social improvement;
- Companies developing and funding environmental or cultural issues;
- The definition, which depicted a unique approach to social and economic problems, an approach that cuts in sectors and disciplines that touch some values and processes that are common to each social entrepreneur, regardless of his or her area of focus was health, education, human rights, welfare reform, workers' rights, the environment, economic development, agriculture, etc., or entities they create, whether non-profit or for-profit organizations;

- It is a conception that is based on a self-sustaining basis of economic activity for the production of social significant product or service using innovative solutions. The ultimate goal of this activity is not for profit, but the production of a product or service designed to solve social problems.

Gregory Dees is an owner of one of the most common definition of social entrepreneurship. He identified five factors that define it (Dees, 1998):

- Creating and supporting social value (good);
- Identification and using new opportunities for implementing the chosen mission;
- Implementation of continuous innovation, adaptation and learning;
- Determination of the action is not limited disposable resources;
- High entrepreneur responsible for their performance (result of their activity).

Scientific definition and objective of social entrepreneurship

Social entrepreneurship has many components, such as some social problems that exist in society and most countries that cannot be solved by the government alone. Furthermore, the development and implementation of innovative mechanisms to solve some problems that violates stable but unjust balances and create a new, sustainable balance that frees up resources for society. Therefore, in general, social entrepreneurship is an activity, which has three targets: social, market and innovation. Market is the viability for the companies that is achieved through the trading/commercial activities. Social is the basis of their activity like social goal (job creation, training and development of certain skills, services and manufacturing goods locally). Innovation is based on the creation of something new, which previously could not be done (Schumpeter, 2008).

The main goal of all social entrepreneurship is to create a value, because the result of successful entrepreneurship is, first, economic development and equal rights. Secondly, it is peace in a country and a better world, freedom and economic and social progress. Thirdly, it is the creating of new jobs, enriching the professional experience of people who work in the field of social entrepreneurship for future employment, to develop community, to help poor people, homeless, and animals, revive rural and urban areas and improve their social infrastructure etc.

The social entrepreneur does not seek any financial gain for its investors or for himself; he seeks value as large positive changes. Social entrepreneurs do not avoid making a profit at the expense of creating values. Companies can be profitable and can be organized as a non-profit. Social entrepreneurship is not the same as social responsibility, in which certain business structure is concerned about the impact of their activities on the environment within which it operates. At the same time, socially responsible business can contribute to the development of social entrepreneurship. For example, representatives of corporations can provide advisory support to those who managed social

enterprises. These two companies are equally very important. The differences between them are that social entrepreneurship, in contradistinction to socially responsible business, there is no profit for multiplication of shareholders.

Social entrepreneurship was born as a response to social problems: like unemployment, poor population, polluted environment etc. We need social entrepreneurship, because it satisfies needs of community members. At the same time, government cannot satisfy people's needs, like the private. This is an important niche for social enterprises. People are the center of social entrepreneurship, because they get important benefits from social business development.

Therefore, social entrepreneurship is an activity that modifies and solves social issues, and has the following main features:

- Innovations - using new, unique approach that can increase social impact;
- Social impact - target orientation to mitigate or solve existing social problems;
- Business approach - when a social entrepreneur can see market failures, can find opportunities, develop new solutions that provide long-term positive impact on society;
- Business scale - zoom in social enterprise activities (national and international) and distribution of experience in order to increase social impact;
- Self-sufficiency and financial stability - the ability of social entrepreneurship to solve social problems as long as it is necessary.

Social entrepreneurs work with goal of changing the face of society. It can be education, sanitation, health, environment, and they are present almost everywhere. Many famous social entrepreneurs inspire other people to take up this profession. These are some examples of people who started this activity and have had great results in their work.

Florence Nightingale. She is a woman, who laid the base for the first school of nurses. She worked to improve the hospital conditions.

Susan B Anthony. Was the Co-Founder of the first women's temperance movement. He was a great American civil rights leader for women's rights in the 19th century.

Margaret Sanger. She thought that family plays a great role in our life. That is why she championed the family planning system around the world. Besides she was the founder and Leader of the planned parenthood federation of America.

Maria Montessori. She is a head in sphere of education. Maria try to produce the special approach to early education in children.

Vinobha Bhave. He plays a great role in Indian modern history. In fact, he was the founder and leader of the Land gift movement that helped reallocate land to untouchables.

To be social entrepreneur means a vocation, like a doctor and teacher. Bill Drayton had a very smart thought: «Social entrepreneurs are not content just to

give a fish or teach how to fish. They will not rest until they have revolutionized the entire fishing industry» (Drayton, 2004). Actually, social entrepreneur must have such features of character: active, risk, ingenuity, fearlessness, elegance, endurance, courage etc. In addition to these features, social entrepreneur should have:

- Belief, that everyone can make a great contribution to social development;
- The consider that all people should think in what country they live and how they can;
- Improve their economy and life, in general;
- Initiative. They are very active and can't sit at one place a lot of time, because they are impatient;
- Risks. All social entrepreneurs are very risk people. They are smart and use innovative position in social problems;
- Think through each step.

The social entrepreneur will reach a success and stay a leader if he or she:

- First of all, oriented on the creating environmental value;
- When entrepreneur wants to solve social problem;
- When he or she try to optimize the financial value creation;
- Focuses on reaching a big scale (a big success);
- Try to do some changes through a new invention;
- Try to improve his or her skills all time;
- Constantly monitors feedback and market;
- Attempt to find new product or service to address some social problems.

Nowadays social entrepreneurship becomes very popular. There are a few models of social entrepreneurship:

- Employment model. According to this model, companies give employment opportunities and training for people who have some problems with health or social problems. That is why they cannot competition on the market labor. For example people with disabilities, former prisoners, homeless and socially disadvantages young people. This model use public organizations with different directions. Traditional entrepreneurships who use this model are coffee shop, restaurants, courier companies, etc.

- Model of entrepreneur's support. These companies give financial services for opening their own business. Then, they sell their products or services on the open market. This model is very popular, first it helps and support small business. This model use economic development programs of small and medium businesses, consulting firms, technology vendors and products.

- The model of financing services. Organizations are selling goods and providing services, and use the revenue to finance social programs. This model use public organizations. Often such companies are the result of a combination of material assets (buildings, land or equipment) or immaterial assets (expertise, brand).

- Model of agent market. Such companies have one aim - to provide their services to ensure their access to markets. It means, that they improve product, help in production or sales, lending, etc. This model uses traditional business: marketing organizations, consumer organizations, etc.

- Model «market connect». These companies facilitate trade relationship between their clients and external markets. Social entrepreneurship like a broker, which acting as a liaison units, for which it receives payment. In this case, a social enterprise does not sell or sells products of its customers, but only connects customers with the markets. The model use commercial organizations, brokerage service etc.

- Social entrepreneurship needs a favorable climate for development. Government and local authorities must create this climate. Government should understand that social entrepreneurship is a tool that helps to society development. As mentioned earlier, Prof. Muhammad Yunus in Bangladesh gave an idea about social entrepreneurship. He thought that social entrepreneurship based on some unique principles. There are seven principles of social entrepreneurship that define the purpose of this one.

The main principles of social entrepreneurship.

The first principles of social entrepreneurship, in general, determine the goal of existence for any social business. It means that the business objective for social entrepreneurship will be to overcome social problems (for example poverty) or deal with some problems like pollution, education, healthcare, nutrition, environment, trees.

- In the second principle, we will find postulates about the financial and economic sustainability. Social entrepreneurship was born for people, to serve them.

- The third principle governs the return on investment. Investors in social entrepreneurship are prohibited to take money beyond their investment.

- If entrepreneurship earned over and above the investment it is supposed to be reinvested back in for the business improvement and solve social problems. The main aim of this principle, is reaching out to a higher number of people. The more people involved to the social entrepreneurship, the more social problems solved.

- Social entrepreneurs must be responsible to the well being of the surrounding and environment. They are playing a great role directly or indirectly in an improvement of the environment. Indirectly it means that they do no harm to the environment.

- Those people, who are working with the social entrepreneurship and its employees, will get a fair compensation. Moreover, the workforce will get better working conditions.

- Social entrepreneurship is not with the purpose of profit maximization. That is why only those who have a passion for contributing to the society and

the environment will run a social business. This means that business will run in an environment of joy and not stress.

These principles are very easy to follow and simple in nature. They were given by Prof. Muhammad Yunus in collaboration with Hans Reitz who is also the co-founder of the Grameen creative Lab. These principles are very important, because they show us the distinction between social entrepreneurship and other businesses that take care of environment.

When you create a social enterprise, one should notice some basic characteristics. One should have a clear and understandable mission of social purpose, which involves solving certain social problems. Approaches for solving social problems must be innovative. The main thing is to achieve positive social changes and remember that the ultimate purpose is not profit. A social enterprise is a non-collective ownership, but organizes members of the social entrepreneurship's employees, target groups, volunteers, etc.

When we are talking about social entrepreneurship, we should understand that it is about applying innovative, sustainable, practical approaches to benefit society in general. This type of entrepreneurship is aimed at those who are marginalized and poor.

Social entrepreneurship includes responsibilities of business, as well as social responsibilities of business. Responsibilities of business are an obligation of some people engaged in business (managers) in relation to the company owners, customers, employees, and society in general. There are two groups of main responsibilities: first - the responsibilities associated with legal responsibility; and the second - the responsibilities related to social responsibility.

Social responsibilities of business. It is when management is responsible for controlling the environmental impacts of its activities, non-discrimination in the hiring of staff and responsibility to consumers.

Responsibility of government toward business. The meaning is determination of rules that private business should follow, while remaining free and prosperous, to provide benefits to society.

Therefore, social responsibility in business is understood in close connection with the legal responsibility of employers. It allows them to understand that business and government are interdependent. They must not forget about responsibility. Social responsibility is one of the features of business and first of all a feature of social entrepreneurship. It is important to mention that the modern entrepreneur is not only a businessperson who has a purpose to earn money, (s)he also inherent sense of social responsibility for her/his actions.

The introduction of principles of social responsibility not only benefits society value, but also the company (organization, firm, etc.). Organizations have such benefits if they perform principles of social responsibility:

- It is possible to reduce local taxes for entrepreneurship;

- The organization stays more attractive in the society;
- Increase trust to the company (firm, organization);
- it is possible to have a favorable, very good order;
- Increase turnover and number of clients.

The main types of social entrepreneurship.

Social entrepreneurship is the process of including innovative solutions to address social, economic and environmental problems in a variety of ways. In general, there are five main types of social entrepreneurship (Sotula, 2014). There are:

- Social Enterprise;
- Community Project;
- Social Purpose Business;
- Non-profit Organization;
- Co-operative.

Social Enterprise.

When a business is created for promoting a social aim in a financially sustainable way, those businesses are changing the world to become a better place for everyone. We can find examples of social enterprises in our communities, like when we are walking down the street (from cinemas to some pubs or coffee shops and banks). It uses business operations and some strategies for helping and supporting the society. At the same time, they are non-profit organization. Social Enterprise can include:

- Creating workplace for poor people (marginalized populations);
 - Local communities are the business owners;
 - Education or some training for people, who have problems with challenges in facing the workforce;
 - Some private sector business partnerships that has non-profit objectives.
- Important to notice, that social enterprise should have such duties, like:
- Do not depend of state (to be autonomous);
 - Have a clear social and environmental mission. This mission should be set out in their governing documents;
 - Enterprise should be transparent and clear;
 - Be accountable;
 - Reinvest the biggest part of its profit;
 - Everything should be controlled in the interests of the social mission.

Today we need social enterprises, because many people have such problems like:

- Lack of economic opportunities;
- Absence of fair wages and employment;
- Lack of access to some information or services;
- Pollution;
- Rubbish on the streets.

Social enterprises can solve these problems, because it is their obligation

to do so. This type of businesses are created to provide a social goal in a financially sustainable way. When we have some problems, we should find the solution as soon as possible. Social enterprises work on it, and we can find these solutions:

- Social enterprises give opportunities to get income. This income will be enough for basic needs for poor people;
- This is not philanthropic organization, therefore they reinvest earned income from sales as their purposes;
- They spread their missions among population.

Examples of social enterprises:

- Roots to Harvest (Urban Youth Garden), Thunder Bay - They have a mission to ensure transformative educational opportunities for young people to engage with local agriculture and cultivate healthy communities. They want to see a future where youth are leaders, connecting a different community and cultivating food that is healthy and available. (Sotula, 2014).

- «Thunder Bird Rock Nimkiibneshiinhaszhibik, Sault Ste». Marie and Batchewana-Aroland has a mission, they hire young people to harvest blueberries. Then they sell it at farmers markets. It gives an opportunity for boys and girls to work, to have some job (be active, earn money, to provide food for themselves and to learn from each other). They perform very important value (to save ecosystem).

Community Project.

Community is a category that uses any community-based project or initiative. This includes a big variety of different group and community. Their main purpose is to solve economic, social and environmental issue. If we want to change the world initially, we should change the way we relate to the planet and its people. Community projects can locally run and finance orphanage or organize help for homeless.

Examples of community project:

- Paquataskamik Project, Fort Albany First Nation. This project is a community that has very nice objective. They want strengthen relations between generations, because it is very important for cultural and economic goodness and well-being.

- Timmins Community Gardens, Timmins. The Community Gardens in the town. Their main idea is to provide residents with access to nice work in the company, fresh vegetables and close connection with neighbors. This is a project created through a collaborative partnership of the United Way, Timmins Economic Development Corporation, The Anti-Hunger Coalition, Timmins Family Health Team, The Porcupine Health Unit, The Mountjoy Farmers' Market, Mattagami Region Conservation Authority and individuals from the community (Arapetyan, 2008).

Social Purpose Business.

Social Purpose Business is defined by Futurpreneur Canada and Trico Charitable Foundation. A social purpose business is a positive environmental and social impact plus profit making enterprise. This type of business uses entrepreneurial principles to manage, mobilize and organize a non-profit business. Social Purpose Business has a social mission to create both economic and social value.

Examples of Social Purpose Business:

- Tidy and Clean Housekeeping Service, Thunder Bay. It is an environmentally friendly housekeeping service. Their aim is to save environmental, that is why they use only certified Eco-friendly cleaning products. In addition, they use products made from recycled material that are made in Canada.

- Creative eLearning Design, Sudbury. This organization has very interesting purpose. We live in XXI century and online education is very popular and useful today. Their mission is to develop pedagogically sound education and training opportunities online.

Non-profit Organization (NPO).

This type of business granted tax-exempt status by the Internal Revenue Service (IRS). In these organizations, shareholders do not benefit financially. Anyway, non-profit organization exists for charitable and educational reasons. Incomes are reinvested in the organization to reach their goals. Particularly incomes are using for its own programs, expenses and operations. Non - profit organizations do not pay income tax on the donations they receive. If organization wants to receive a «non-profit» determination, it must have aims that include charitable, education, religious, literature, scientific, public safety or cruelty prevention causes or objectives. Nonprofit organization must generate some public benefit.

A not-for-profit organization it is a big organization that encompasses all organizations that are known (like nonprofits, non-governmental organizations, charities, civil society organizations, private voluntary organizations, etc.).

Broadly speaking, a nonprofit organization is an organization with an aim of non-for-profit. As a rule, organization makes a profit. Nevertheless, they use their profit for the operations of the organization itself and use the income for solving social needs.

Examples of nonprofit Organization:

- Thinking Rock Community Arts, Sault Ste. Marie. This organization has important mission for community. They invite everybody (communities) to divide the histories and some stories from rural areas. Thinking Rock Community Arts tries to co-create the communities with young people and create consulting for businesses and community groups. Young people very satisfied, because they have a place for work.

- La MaisonVerte, Hearst. The main mission of this organization is to set up business ventures that create jobs for women. A group of women founded it

in 1980. Through the production of tree seedlings for forests and parks, and the production of fresh vegetables to local markets, La MaisonVerte has made a great influence on the local economy.

Co-operative.

This type of social entrepreneurship is special, because it is community-focused business that balances people, profit and the planet. Co-operative are legally incorporated organizations. Members of this organization are owners. They can use their services or purchase their products. Co-operative can provide actually any service or product. They can be for profit enterprises or nonprofit enterprises. The co-operative organizations keep dollars circulating within the local economy. Their main mission is to give secure employment. In addition, they try to revitalize and sustain healthy communities.

Over the years, the main co-operative purpose is to provide services and goods to members. Co-operative's income is taxable.

Examples of Co-operative:

- True North Community Co-op, Thunder Bay. Non-profit organization located in Thunder Bay country. They want to create stable community in Northern Ontario, because they have a strong economy. This organization is important because they give an opportunity for regional producers to market their goods and sale it at a fait price. This activity is beneficial because people have access to quality, regionally produced foods and handicrafts.

- Cloverbelt Local Food Co-op, Dryden. The uniqueness of this organization is that it uses an online platform for connection with customers and producers from local or rural communities of the Northern Ontario. The Cloverbelt Local Food Co-op (CLFC) has a mission to provide food security. They make it for raising overall rural sustainability.

- Eat Local Sudbury, Sudbury. It is a unique distributor and grocery store. This grocery store joins producers with eaters and sells product from farms within a 150 miles radius of Sudbury. This type of social entrepreneurship serves as a center for producers and consumers. Eat Local Sudbury has an aim to serve its members. They are supporting and promoting local food.

Therefore, there are five different types of social entrepreneurship. They are different and similar at the same time. Primarily social entrepreneurship is a business. Nevertheless, the main distinctive between social entrepreneurship and traditional business is solving social problems. There are many disadvantages in the economy. Unfortunately, the state cannot solve all social problems alone neither can traditional business. Both of them are interested in improving the economy of the country, solving social problems and developing the social value. That is why social entrepreneurship should take a free niche in the society and economy. People, country, government, and economy need it. First, it would be decided to solve problems of small groups: employing people with physical and mental disorder help with overcoming social isolation, unemployment, and

another. That is why developing of social entrepreneurship is very important for the country.

Actually, people must understand the importance of social entrepreneurship and help to promote social entrepreneurship in their country. Firstly, to inform people and society, in general, about social entrepreneurship, because not anyone of them understand to the end what advantages and benefits will be possible to provide through social entrepreneurship. Research on social entrepreneurship should study scientific institutions too. Entrepreneurs should understand the essence of social entrepreneurship. It can be a type of social entrepreneurship, which uses their productive capital. At the same time, they can solve some social problems.

One of the main problem in development of the social entrepreneurship is absence of entrepreneurial education. Entrepreneurs do not usually want to learn anything related to social value or problems.

There are some activities with no meaning for social entrepreneurship (Sandal, 2007):

- Business in a social sphere;
- The social responsibility of companies;
- Philanthropy;
- Production socially important products and services by commercial organizations;
- Volunteer work;
- Social work;
- Missionary;
- To be a good person and helping poor people.

Charity is selfless help to those in need, financial aid and support to the poor.

Business in a social sphere it is a branch of action to facilitate or even solve social problems.

The social responsibility of companies is responsible attitude of company to their product or service and to employees, customers, and partners.

Philanthropy is love to people, population in general, friendly attitude to common man, charity, and selfless help.

Volunteer work it is volunteer participation in community organizations. They do not get wages.

Social work is professional activity that helps social development and social changes. Social work helps some families to solve some problems if people are in difficult situations.

Missionary is often a preacher of a religion, which spread information in an environment where it has not been previously known.

To be a good person and helping poor people – it means that you are very good, kind and charitable person and you want to give help to another person (friend, neighbor, and stranger).

Social entrepreneurship must have clearly defined social goals. All information about social purposes should be written out in the charter of the organization (or in other documents). Furthermore, social entrepreneurship can be supported by international organizations and funds that give an opportunity to get additional sources of income. Sometimes social entrepreneurship is only a possible variant to solve social problems. Socially oriented structure does not depend on external sources of financing. That is why social entrepreneurship needs only necessary start-up capital. They reinvest income from their own activities, and resolve social problems.

Social entrepreneurship is a business activity, which focuses on significant, innovation and positive changes. Profit and finance benefit are not their main motive of these activities. They want to make the world a better place for everyone. Development is a main motivation of all social entrepreneurship. Social entrepreneurship is growing up in the European countries. It addresses issues of social protection, unemployment and social inclusion.

Some interesting examples of social entrepreneurship in the world

Project Leto.ua in Ukraine (Kyiv) - This year together with the local community of Sof.Borschagovka village, Kyiv region. They have created a unique first social project, which connected the interests of the villagers who have land and residents of high-rise housing. They are very active developing in the village now.

The first involved peasants, who had the ability and desire to work on their own land and grow organic horticultural products. Others are residents of high-rise buildings, which physically does not have possibility to do that, but has a desire to consume natural, fresh food at a reasonable price! That is why they decided to create this kind of startup.

For the growing of high-quality products from the garden, they offer to the residents of the village, to buy their products at lower prices than the market. This makes it possible to grow the production of low cost.

The main purpose of Leto.ua is to create opportunities for population in farming sector.

Their mission is to encourage new people to work on the ground and to take it not as heavy physical work, but also a good income in the family. They encourage people to consume fresh, homemade, natural products!

India. There are 53 % of people works as farmers, but many people live very poor. One of reason is insufficiently developed system of exchange of experience farming. That is why in India exists DIGITAL GREEN social entrepreneurship that helps farmers to acquire the skills necessary for agriculture. Thereby farmers can reduce their costs and increase the productivity of their labor.

How does it work? Each farmer will be able to record a video with tips and to receive the video from another people. For three years DIGITAL GREEN

plans to provide online courses on the Internet for agriculture about 1 million farmers of the 10 000 villages of India.

1001 Fontaines in France. A social entrepreneurship has a mission to distribute water-cleaning technology all over the world. 1001 Fontaines draw local people for solving this problem. People helped the social enterprise and informed it about water cleaning technology that is why the population can receive water with low price. In addition, this social entrepreneurship activity wants to teach people the rules of saving water.

Solar Aid in Great Britain. This social enterprise wants to provide access to sunlight for African communities by creating a distribution network with local entrepreneurs. There are 110 million households, which are using kerosene lamps in African villages. These kerosene lamps are very dangerous, because they single out a harmful smoke and takes away near 20% of family income. That is why Solar Aid propose lamps on solar batteries. It costs 5 pounds and will be enough for one family for 5 years. Moreover, it is only 2% compared to the cost of kerosene. This social enterprise deal with Tanzanian entrepreneurs. They create solar concentrator to their communities and propose available and clean lighting. In addition, they give an opportunity of employment for population.

Instituto de Desenvolvimento Sustentavel Mamiraua (IDSM) in Brazil. They have created a project «Solar machines for the ice production». This social enterprise solves problems, which related to fishing, who do not have enough ice for fish freezing of what was caught. Besides, they cannot deliver it to the destination. They are planning to make 10 machines that will produce ice and work on a solar energy.

Therefore, the main driving force of social entrepreneurship is the value creating and effective solution of specific social problems. As a rule, social entrepreneurship is developing thanks to enthusiastic entrepreneurs. For the social entrepreneurship, development country (government) should create the national strategy for social entrepreneurship. It would coordinate the efforts of all stakeholders, businesses, donor organizations, public organizations and the state.

Conclusion

Social entrepreneurship is very important nowadays, because it is the key to the social balance and economic stability. It is very close to innovation, because it is an instrument for some changes in society. It is very important to know the history of social entrepreneurship, because it is a part of entrepreneurship development movement.

Nowadays we need social entrepreneurship very much, because it has a very big value during economic crisis, business and country development. Social entrepreneurship signals the need to stimulate some social changes. If we hear this signal, we will have positive changes in society. There are a lot of definitions of social entrepreneurship from different scientists, one of them is

Dr. Jan-Urban Sandal that social entrepreneurship as a form of management. The goal of this special form of management is to run a production function. This definition shows us the main thought of entrepreneurial activity. We see that the main purpose is to reach both social and economic value.

The main objective of social entrepreneurship is to create a value, because the result of successful entrepreneurship is equal rights, peace in a family, country and in the world. It is social progress, economic progress and freedom. It is to create new jobs, to help poor people, develop communities, help homeless, and animals, etc.

Social entrepreneurship plays a great role in our life that is why we should develop it every day.

References

- Arapetyan, A. (2008): Socially responsible business: benefits and limitations. *Practice Management № 7*.
- Dees, G. (1998): The Meaning of Social Entrepreneurship. Kauffman Foundation and Stanford University.
- Drayton, B. (2004): Leading Social Entrepreneurs Changing the World (*Activist Biographies*). Ashoka Innovators For the Public.
- Dolan, J., Domnenko, B. (1994): *Economics: English-Russian dictionary-reference*. M.: Lazur.
- Gura, V., (2016): History of social entrepreneurship: scientific and practical approaches. Alytus: *Role of higher education institutions in society: Challenges, tendencies and perspectives*.
- Ovsyanyuk-Berdadina, O. (2016): Social entrepreneurship as an innovative tool for solving social problems, premise formation and activation. *Scientific Bulletin of the Uzhgorod National University №6*.
- Sandakova, O., (2010): Social Entrepreneurship: What is it? *Our community № 1*.
- Sandal, J-U., (2007): Sosial Entreprenøren-agent med rett til a endre. Norway: Kolofon.
- Sotula, O., (2014): Social entrepreneurship as an innovative model of economic development. *Electronic scientific specialized edition of «Productive economy» № 1528*.
- Schumpeter, J. (2008): *The Theory of Economic Development*. New Jersey: Transaction Publisher.

THE FORMATION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Fellow Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute (Finstadjordet, Norway)
Denys Denysov, 1st year master degree student
Specialty "Applied Economics", Department of Entrepreneurship
Taras Shevchenko University of Kyiv, Ukraine
e-mail: denys_denysov_95@mail.ru

Introduction

The nascent field of social entrepreneurship is growing very fast and attracting increased attention from many sectors. The term itself shows frequently in the media, is referenced by public officials. Social

Entrepreneurship is a business model geared at solving social issues. Social enterprises prioritize social objectives over financial gain. The reasons behind the popularity of social entrepreneurship are many. On the most basic level, there's something inherently interesting and appealing about entrepreneurs and the stories of why and how they do what they do. People are attracted to social entrepreneurs.

Social entrepreneurship is a very new trend in Ukraine. In this article, I want to analyze social entrepreneurship in Ukraine.

Social entrepreneurship

I want to begin this article with the definition about «Social entrepreneurship». Social entrepreneurship is directed to fund and implement solutions to cultural, social, or environmental issues. Social entrepreneurship attempts to further broad social and environmental goals often associated with the voluntary sector in areas such as health of the nation, contemporary education, and cultural heritage.

Sometimes, social enterprises may be established to support the social or cultural goals of the organization. Charitable giving can include the act of giving money, goods, time, attention and kindness to the unfortunate. Charitable organizations also include orphanages, food banks, religious institutes and hospitals for the poor. For example, to provide housing and employment to the homeless may operate a restaurant, both to raise money and to provide employment for the homeless. There is a factory that produce bed linen and 40 % of production are given in hospitals, orphanages and nursing home.

Modern life is easy and fun. As we know the Internet is very popular nowadays. The Internet has already entered our ordinary life. People can't imagine their lives without Internet. It has become an important part of every person's life. Internet is better than any other type of information. So, it is so good, because social entrepreneurship is facilitated by the use of the Internet, for example social networking such as Facebook, Twitter, Instagram and social media websites. It is so easy to share information with people. There are so many charitable organizations in the world today. They allow people to donate either directly or online, through websites.

Social networking include social entrepreneurs to reach people who live in another country and share the same goals and encourage them to collaborate online, raise funds through crowd funding, disseminate information about the group's events, share photos, videos and activities. People who work in socially-oriented practitioners are often referred to as social entrepreneurs. For example, social activities. Charity is very popular nowadays. People have become more kind-hearted.

Social entrepreneurs can include a range of career types and professional backgrounds, ranging from social work and community development to entrepreneurship and environmental science. For this reason, it is difficult to

determine who is a social entrepreneur. That is why science is of great importance in the analyzes.

The history of social entrepreneurship

Richard Cantillon is widely considered the father of economic theory for providing the first theoretical analysis of commerce in his *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, posthumously and anonymously published in 1755. The *Essai* was the springboard for the first-generation of economists, including David Hume, Adam Smith and the Physiocrats. However, Cantillon and the *Essai* were soon forgotten, only to be rediscovered by economist William Stanley Jevons in the late 19th century. He dubbed the book, “more emphatically than any other single work, the cradle of political economy”. His assessment comes from the recognition of Cantillon’s myriad theoretical contributions, ranging from basic methodology to complex macroeconomic models that include the circular-flow model and the price-specie flow mechanism.

In addition to the economic contributions of the *Essai*, Cantillon is credited for developing an important—and in many ways wholly modern—theory of entrepreneurship (the forerunner to Knight and Mises). Indeed, Cantillon has received increased attention and recognition, primarily in the entrepreneurship literature, as the original thinker on entrepreneurship. Although the introduction of the term “entrepreneur” was originally attributed to Jean-Baptiste Say, it is now known that Cantillon was the “first significant writer to make frequent and obtrusive use of the term in a semblance of its modern form” and particularly as a concept for formal theoretical purposes. Despite this deserved recognition, Cantillon’s theory of entrepreneurship has long been thought of as merely one isolated component of his many contributions to economics rather than as the basis of his method and construction of economic theory. Many who believe that understanding the indispensable role of the entrepreneur in Cantillon’s economic treatise provides a “new” way to approach economic problems.

Social entrepreneurship is distinct from the concept of entrepreneurship, yet still shares several similarities with its business cousin. Jean-Baptiste Say, a French economist, defined an entrepreneur as a person who "undertakes" an idea and shifts perspectives in a way that it alters the effect that an idea has on society. An entrepreneur is further defined by Say as someone who "shifts economic resources out of an area of lower and into an area of higher productivity and greater yield". The difference between "entrepreneurship" and "social entrepreneurship", however, stems from the purpose of a creation. Social entrepreneurs seek to transform societies at large, rather than transforming their profit margin, as classic entrepreneurs typically seek to do. Social entrepreneurs use a variety of resources to bring societies into a better state of well-being (How Entrepreneurship Theory Created Economics (2014): Website Mises Institute).

The concept of "social entrepreneurship" is not a novel idea, but in the 2000s, it has become more popular between society and academic research, notably after the publication of "The Rise of the Social Entrepreneur" by Charles Leadbeater. Many activities related to community development and higher social purpose fall within the modern definition of social entrepreneurship. Despite the established definition nowadays, social entrepreneurship remains a difficult concept to define, since it may be manifested in multiple forms. A broad definition of the concept allows interdisciplinary research efforts to understand and challenge the notions behind social entrepreneurship. No matter in which sector of society certain organizations are (i.e. corporations or unincorporated associations, societies, associations or cooperatives), social entrepreneurship focuses on the social impact that an endeavor aims at. Whether social entrepreneurship is altruistic or not is less important than the effect it has on society (Social entrepreneurship (2017): Website Wikipedia).

The terms social entrepreneur and social entrepreneurship were used first in the literature in 1953 by H. Bowen on his book "Social Responsibilities of the Businessman". The terms came into widespread use in the 1980s and 1990s, promoted by Bill Drayton, Charles Leadbeater, and others. From the 1950s to the 1990s, the politician Michael Young was a leading promoter of social entrepreneurship and in the 1980s, he was described by Professor Daniel Bell at Harvard University as the "world's most successful entrepreneur of social enterprises". Young created more than sixty new organizations worldwide, including the School for Social Entrepreneurs (SSE) which exists in the UK, Australia, and Canada and which supports individuals to realize their potential and to establish, scale, and sustain social enterprises and social businesses. Another notable British social entrepreneur is Andrew Mawson OBE, who was given a peerage in 2007 because of his urban regeneration work including the Bromley by Bow Centre in East London. Although the terms are relatively new, social entrepreneurs and social entrepreneurship may be found throughout history. A list of a few noteworthy people whose work exemplifies the modern definition of "social entrepreneurship" includes Florence Nightingale, founder of the first nursing school and developer of modern nursing practices; Robert Owen, founder of the cooperative movement; and Vinoba Bhave, founder of India's Land Gift Movement. During the nineteenth and twentieth centuries some of the most successful social entrepreneurs straddled the civic, governmental, and business worlds. These pioneers promoted new ideas that were taken up by mainstream public services in welfare, schools, and health care (EFSE Subjects: Social Entrepreneurship (2017): Website EFSE, Volunteers with money: how does social entrepreneurship work in Ukraine? (2015): Website UBR, Social Entrepreneurship, The mission is to make the world a better place (2014): The Book *Jill Kickul, Thomas S. Lyons*).

Social entrepreneurship in Ukraine

Social entrepreneurship is a new trend in Ukraine. There are only about 50-100 social entrepreneurs that have gotten started in the last few years. We need organizations that will be based on a vast number of supporters, a vast number of clients. To broaden their public profile, our non-profit organizations will have to rely more heavily on social media; they must actively utilize their pages on Facebook or other social networking, and actively inform Ukrainian society about their projects, both their successes and failures. They also must encourage young people and the great army of retirees, who have time and can volunteer their professional experience, to become active in community development. There wealthy Ukrainians have established many charity foundations. Some of the most prominent are Rinat Akhmetov's Foundation "Development of Ukraine," the Viktor Pinchuk Foundation and the Klitschko Brothers Foundation (Social Entrepreneurship (2007): Website New business, Social Entrepreneurship in Ukraine (2017): Website Carpe Diem).

Rinat Akhmetov's Foundation "Development of Ukraine"

The Foundation "Development of Ukraine" was founded by Rinat Lyeonidovich Akhmetov, a Ukrainian businessman in July 15, 2005. It is a non-profit organization. Mission of the Foundation: "Work for people by eliminating the causes of burning social problems; implementing the best practices of Ukraine and other countries, developing unique system solutions; obtaining the optimal result with every project and action". Foundation has two offices in Kiev and Donetsk, Ukraine. Current projects of Rinat Akhmetov: Health of the Nation, Contemporary Education, Cultural Heritage.

Health of the Nation

- STOP TB Project. Stop TB in Ukraine program with the financial support of the Global Fund in 2007-2009. The project mission was to introduce changes in regulatory framework of Ukraine to create conditions for TB doctors to provide high-quality diagnostics and treatment. A five-year regional program "Fighting TB Epidemic in Donetsk Region in 2007 - 2011" was launched within the framework of the national project Stop TB on 31 May 2007. The program was initiated by the Foundation for Development of Ukraine, Donetsk Region Council and Donetsk Regional State Administration with the goal to reduce TB morbidity and mortality in Donetsk region. In 2010, the Foundation became the main recipient of the Global Fund aimed to reduce burden of tuberculosis in Ukraine. Information campaign has the goal to increase the awareness of population re tuberculosis diagnostics and preventive measures. The telephone hot line has been set up to provide population with answers to all tuberculosis related questions. The information campaign also included different voluntary actions, seminars-trainings and journalistic publication contests, visits to penitentiary institutions.

- Cancer can be cured. Timely cancer diagnostics and treatment in Ukraine. The project Cancer Can Be Cured. The President of Foundation initiated timely Cancer Diagnostics and Treatment for Development of Ukraine on 10 July 2008.

The goal is to introduce the global standards in cancer diagnostics and treatment in Ukraine, specifically for cancer patients in eight oblasts of the Western Ukraine.

- UNIAN -Zdorovye. The project was launched on May 2007. Goal of the project was to provide access to the latest news in health and medicine; unite doctors seeking self-education and self-organization; and promote careful attitude to health. The project includes an information web page at the UNIAN website, as well as an e-version disseminated free of charge. The sections of the source cover international, Ukrainian and regional medical news, statistics, research results, issue-related columns, useful information, links, recommendations and announcements. The information is updated on a real time basis. The newsletter is issued daily; the average visit statistics is over 6,000 people per day.

Contemporary Education

- Digital Future of Journalism was launched in 2007 with the timeline 2007-2014 and is being implemented in partnership with the National University of Kiev-Mohyla Academy. The Project Goal is to train journalists ready to adopt the digital culture and develop their editorial offices to match international media trends.

- PhD Program in Mass Communications, launched on the 1 October 2008 with the timeline 2008-2012. The program targets to train scientific and educational staff with the highest education degree following the pattern of the third cycle of European Higher Education Area based on so-called Salzburg Principles.

- Foster care promotion and family building, launched on the 1 June 2008 to promote national adoption and to support foster families and family-type orphanages, including granting material aid; cooperates with orphanage schools to prevent social orphan hood. The first national portal on adoption Say No to Orphan hood (Sirotstvy.net)

- Large families. Project was launched in 2008 with the goal to provide housing to all registered large families in the Autonomy Republic of Crimea; Donetsk, Zakarpattye, and Luhansk oblasts with over 10 underage children by 1 January 2009 and to establish social partnership between the government, the businesses, and the family.

Cultural Heritage

- Reconstruction of the Metropolitan's House in Sofia Kyivska National Reserve, 2008 with the goal to accomplish full-scale reconstruction of the Metropolitan's House in Sofia Kyivska National Reserve, Kyiv, to help Sofia Kyivska to establish contacts with world museums to carry out joint cultural events in the Metropolitan's House.

- Reconstruction Museum in Pirogovo Village. In 2008, the Fund of Rinat Akhmetov «Development of Ukraine» allocated funds to develop infrastructure

of the Museum of Folk Architecture and Life Pyrohiv and the restoration of individual museum exhibits.

- Grant Programme I³ (idea – impulse – innovation). The grants awarded in the following cultural areas: visual art, theatre art, literature, museum business, cultural education (involving participants from different regions of the country to the project).

The Project was established to cover expensive and complex treatment courses, including treatment of children, which cannot be totally funded by the state and the national budget. Assistance in emergencies project is to provide help to those who suffered from natural and manmade disasters (Philosophy of charity (2017): Rinat Akhmetov Foundation).

Projects on the social enterprise in Ukraine

The idea of most business activity is to earn profits, which can be paid to the shareholders who invested in the enterprise in the first place. The difference with social entrepreneurship is that the profits from the initial start-up capital are ploughed back into local communities. Social entrepreneurship is dynamically growing in European countries, addressing unemployment, social protection and social inclusion. Practical projects on the social enterprise sector were mainly launched and supported by foreign donors (for instance, the US Agency for International Development or the UK Department for International Development). The UK now has an estimated 60,000 social enterprises, ranging from organizations training unemployed people to social care services and even community-owned inns.

Social enterprise is a business with primarily social objectives whose profits are directed mainly at self-development, public affairs or resolving social problems. Being entrepreneurial is much more than just doing a deal. It is also about creating the ideal: empowering your community and solving social problems.

The programme ran in Ukraine from 2010-2013 in partnership with the East Europe Foundation, Erste Bank, PricewaterhouseCoopers, the Ukrainian Fund of Support to Entrepreneurship and the International Renaissance Foundation. The programme helped social entrepreneurs in Ukraine set up their own companies by providing legal, consultancy and financial support. Regional centers of support for social entrepreneurs have been created in Kyiv, Lviv and Donetsk.

Also, the Ukraine Citizen Action Network (UCAN) Program was launched and funded by the US Agency for International Development as a five-year project for civil society development, which promoted social entrepreneurship as part of its activity and awarded Ukrainian social entrepreneurs with grants during the period 2004-2006;

The Counterpart Alliance for Partnership (CAP) Social Enterprise Program of the US Agency for International Development was carried out from 1997 to 2002. It provided training, loans and technical assistance for NGOs that

wanted to start up new business venture or develop existing ones (Social Enterprise Development, 2017, Social Enterprise Development (2017): Website of The British Council in Ukraine).

Forms (models) of social entrepreneurship in Ukraine

We can define three forms (models) of social entrepreneurship in Ukraine:

- non-profit organization;
- non-profit organization that launches a commercial entity in order to finance the organization's programs through the earned income;
- if more than 50 % of its employees are people with limited physical or mental potential entity for disabled people, which becomes tax-free. The project of Sergey Suhoboychenka - "Interactive School of Communication"

The purpose of the project: to develop a model partnership between the media and civil society organizations with the ability to representatives of NGOs on probation TRC "Morion" in Evpatoria Crimea, including at a distance, using the Internet capabilities.

Objectives of the project:

- To enable public figures animators to present their ideas and developments in on-line radio and television;
- Develop a joint Internet platform TRC "Morion" with civil society organizations to be able to broadcast video products made in cooperation with journalists NGOs;
- To conduct workshops for representatives of NGOs from mastering possibilities Blog TV, Livestream, YouTube, Facebook, Twitter, Google analytics, YouTube (Vimeo), online product Google;
- To support various forms of social self-organization and self-help through community involvement in debates and social activities, using technological resources TRC "Morion";
- Upgrade the sites of public organizations - participants of the project;
- To provide an opportunity for representatives of NGOs on probation TRC "Morion";
- A video - and radioarchive of activities of civil society organizations that have become a model for the activation of public activity.

As a result of the project TRC "Morion" will enable community organizations to organize their own videotranslation online.

Animators and representatives of NGOs will work on probation at TRC "Morion" using TRC pavilions.

Sites NGOs will be upgraded to international standards.

During the project will create a group of journalists from a number of entertainers, social activists, bloggers, and representatives of NGOs and institutions of higher navchalnh, Internet media.

The project is implemented in partnership with the NGO "Institute of creative technologies and media"(The project of Sergey Suhoboychenka -

"Interactive School of Communication" (2011): 20 social projects – the success territory, Volunteers with money: how does social entrepreneurship work in Ukraine? (2015): Website UBR).

Conclusion

In a situation where everyone will be engaged in charity and help those who need it, the world will become the best place in the world. We know that Ukrainians are incredibly generous, especially when there is a crisis. Charity is one of the most important tasks that a person can fulfill in his life. The field of social entrepreneurship in Ukraine is still at the initial stage, and it remains under investigation, but I believe that social entrepreneurship will develop in Ukraine. It's great to help people. Now the world needs charity, more than ever. The gap between the rich and the poor is widening. Although, on the one hand, we have billionaires, movie stars. Although, on the other hand, we have millions of sick and hungry people dying for that piece of grain that will keep them alive. So why not make a social project and attract actors, world-class businessmen to create a solid foundation for people with social problems, because it will be a good PR for them, advertising and for the needy, it will be a tremendous push in life. Do not be blind, always open your eyes to the problems of others. After all, we are all people and we all want to live with dignity, and not just exist in this world as a biomass that simply exists and nothing more.

References

- EFSE Subjects: Social Entrepreneurship(2017): Website EFSE
How Entrepreneurship Theory Created Economics (2014): Website Mises Institute
Philosophy of charity (2017): Rinat Akhmetov Foundation
Rinat Akhmetov's Foundation for Development of Ukraine (2005) Rinat Akhmetov Foundation
Social Enterprise Development (2017): Website of The British Council in Ukraine
Social Enterprise in Ukraine (2013): Working Papers produced under the International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
Social Entrepreneurship - the ability to be agents of change in Ukraine (2012) Ukrainian Fund for Entrepreneurship
Social Entrepreneurship (2007): Website New business
Social entrepreneurship (2017): Website Wikipedia
Social Entrepreneurship in Ukraine (2017): Website Carpe Diem
Social Entrepreneurship Vision for a better world (2015): Website nerdynaut
Social Entrepreneurship. The mission is to make the world a better place (2014):The Book *Jill Kickul, Thomas S. Lyons*
Social Entrepreneurship. Trend? A new kind of business(2013):Website habrahabr.
Social Entrepreneurship: How to Harness Business to Make the World a Better Place (2016): Shopify Blogs
The Course of planning social enterprise (2011): Website of The British Council in Ukrain
The development of social entrepreneurship (Development of Social Entrepreneurship)
The project of Sergey Suhoboychenka - "Interactive School of Communication" (2011): 20 social projects – the success territory
Volunteers with money: how does social entrepreneurship work in Ukraine? (2015): Website UBR
What is social entrepreneurship (2017): Website Portal NKO.

ROLE AND IMPACT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT STRATEGY IN UKRAINE

Fellow Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute (Finstadjordet, Norway)
Shvedetskyi, O., master degree student
Specialty "Applied Economics", Department of Entrepreneurship
Taras Shevchenko University of Kyiv, Ukraine
e-mail: oleh_shvedetsky94@mail.ru

Formulation of the problem. The market economy is based on the legal system, market infrastructure and entrepreneurship. According to international experience, an important component of the competitiveness of the national economy is entrepreneurship. Ukrainian entrepreneurship formation began after Ukraine gained independence. It is important to say that compared with developed countries the level of entrepreneurship activity in Ukraine is insufficient and needs substantial improvement. In addition, the population have an insufficient knowledge about the impact and role of social entrepreneurship and how it can contribute to the improvement of society as a whole.

A definition of social entrepreneurship. Social enterprise is a business form where ownership, control, and wealth is evenly distributed, which promotes more open and equitable society.

Social enterprise is based on the values of equity ownership and distribution of wealth, equal involvement and solidarity with people around the world in achieving the objectives of honesty and openness in terms of activity and balance between the commercial part, social responsibility and concern for the environment.

Social enterprises attract employees because they equally can carry out control over it. Employees know that they control how profits is spent. Social enterprise is also attractive to customers because they get more for what they pay: the additional value is that the clients know that part of the profits of a social enterprise will be used for social and environmental purposes.

From the late 1970s, the following definition for social enterprise has been used:

“A social enterprise is a legally registered organization owned and controlled by its members based on the values of equity in ownership. It trades commercially, creates social wealth and reduces its environmental impact. Social wealth and environmental benefit can be created as an integral part of a social enterprise’s operations or can be delivered through its profit distribution.”

A social enterprise seeks to be commercially profitable, to be environmentally sensitive and to deliver social wealth, and social enterprises are measured by their success in achieving this “triple bottom line” (Freer, 2011, p. 4).

Social enterprise is based on the following principles:

- company is jointly owned by its members, basis of which is equal distribution of shares;
- membership is determined by the Charter of an enterprise;
- democratic decision-making (one man – one vote);
- revenues are invested in the company and/or allocated for social and environmental goals;
- a company can receive both revenues and grants from government and other organization;
- enterprise carries on business activity as well as social events;
- commercial, social, environmental achievements are estimated with the help of financial and social audits;
- social enterprise's aim in creating social wealth, but not the obtaining of private capital (Freer, 2011).

Social enterprises arisen as a response to chronic social problems: unemployment, poverty, disunity community and others. Social enterprises are designed to meet the needs of community members which cannot be met by the public sector and which are ignored by the private sector. Exactly this is the niche for social enterprises. Local communities get the primary benefits of social entrepreneurship. Social entrepreneurship helps to provide public services in a new way and meet the needs of the community, create working places, enrich professional expertise of people working in social enterprises to their further employment in the current market conditions. In addition, social entrepreneurship helps to develop community by attracting people from socially disadvantaged and marginalized groups to public life due to providing them with job. Besides, social entrepreneurship expands activity of citizens who can solve their own problems and take responsibility for their lives. It strengthen attention to socially vulnerable groups of the population, not only by giving them charitable help, but providing them useful and socially meaningful work and it revives rural and urban areas and improve their social infrastructure and so on (Kirieieva, 2011).

Several social enterprises models. Social enterprises are divided into several models considering content and purposes of social entrepreneurship.

- Model of supporting entrepreneurs.

Such companies provide financial services to people to help them in opening their own businesses, which then sell their products or services on the open market. Such a model is used by organizations of economic development, development programs of small and medium businesses, consulting firms that providing professional services, vendors of technologies and products.

- Model of market mediator.

Such companies provide their services to ensure them access to markets. That means a product improvement, assistance in production or sales, lending and more. Traditional business enterprises that use this model: marketing organizations, consumer organizations, those who sell agricultural products.

- Ensuring employment model.

According to this model of providing employment opportunities and training for people who cannot create competition in the traditional labor market (people with disabilities, homeless, socially disadvantaged young people, former prisoners). This model is widely used by social organizations of different areas. Traditional enterprises that use this ensuring employment model are companies of urban accomplishment, coffee shop, courier companies etc.

- The model of financing services.

Organizations sell goods and provide services, and the revenue is used to finance social programs. This model is often applied by public organizations. Often such companies are the result of a combination of tangible assets (buildings, land or equipment) or intangible assets (know-how, brand).

- "Ligamentous of market" model.

These companies facilitate trade between their clients and external markets. Social enterprise acts as a broker or a liaison between parts and for these services enterprise receives payment. In this case, a social enterprise does not sell products of its customers, but only connects customers with the markets. The model is often used for the commercialization of social services or for getting benefits from the intangible assets such as trade relations. Social enterprises spend their income on financing services to customers who are unable to pay for them. Among the companies using this model are companies of market research, export–import operations and brokerage services (Kirieieva, 2011).

Development of the social entrepreneurship concept in Ukraine.

Taking into account obstacles and negative conditions of living after Ukraine has announced about independence, people began to unite into different associations in order to resist any welfare drawbacks and to lobby for their interests.

From the end of the 2000s, a shift towards research on social entrepreneurship and social enterprises could be observed among scientists, who tried to understand the impact, role and prospects of development of these enterprises within the Ukrainian economy.

In the 21st century, social entrepreneurship in Ukraine is gaining popularity among public society organizations as an effective mechanism of solving local social and economic problems of territorial communities (Fatic, 2015).

Projects that have applied character in the field of social entrepreneurship mainly launched with the support of international organizations and countries (the United States Agency for International Development or the United Kingdom Department for International Development):

- The “Social Enterprise Development Program” was introduced by the British Council in Ukraine and East Europe Foundation in consortium with other partners in 2010 and lasted until 2013. It has helped Ukrainian social

entrepreneurs to set up and develop their enterprises. The help came through consulting; provision of grants and donations; training; editing of specialized literature; establishing a suitable institutional structures (Social Enterprise Support Centre, Platform of Social Networks) etc.;

- The Ukraine Citizen Action Network (UCAN) Program was launched by the Agency of United States of America for International Development as a five–year project for public society development, which favored social entrepreneurship and awarded Ukrainian social entrepreneurs with grants during the period from 2004 to 2006;

- The Counterpart Alliance for Partnership (CAP) Social Enterprise Program of the Agency of United States of America for International Development was held from 1997 to 2002. The Program provided different trainings, grants and technical assistance for NGOs to help them to start up new business venture or to develop ones that have been already existing;

- The “Action Donbass” Project and a community development project in Donetsk were organized by the UK Department for International Development. The aim of the project was the creation of conditions for social enterprise development through loans and expert help in Ukrainian regions (Bibikova, 2015).

Existing social enterprises in Ukraine now are very different from their foreign counterparts, since they have a lot of nuances. Almost each of them has a fund or grant in a background, because to start a business you need start–up capital. Achieving profitability for these companies which are involved in social entrepreneurship – is a long term goal. Their current tasks more concern to the implementation of social programs and not to the developing of effective business approaches (Fatich, 2015).

Social entrepreneurship in the context of country modernization. Social entrepreneurship – a mechanism that can and should become a social dimension of modernization of Ukraine. Replicability experience, originally planted in his concept, allows you quickly and effectively to expand the number of enterprises migrate approaches and ideas. This is accompanied by an increase in the competence of social entrepreneurs and their professional growth and contributing to the development of human capital. The majority of those who have decided to devote themselves to this difficult area of business are innovators. They are able to unite like–minded people, to find the necessary resources to solve social problems, to combine their own knowledge with the latest technology. Social entrepreneurs create growth points, around which are formed not only new businesses, but also the specific social relations.

With the expansion of the network of social enterprises will inevitably change attitudes towards socially oriented business. Oncoming traffic will increase the social responsibility of the traditional business, which will seek to integrate into the new paradigm of interaction between society and entrepreneurs.

Separately should mention the function of reintegration of a number of social groups in society. First of all, we are talking about people with disabilities are often excluded from everyday life. Creating opportunities for their employment, improving the material wellbeing and moral wellbeing – one of the key tasks of social entrepreneurship.

Interaction with state and municipal authorities in the field of social entrepreneurship is not limited to the fiscal sphere. Suffice widespread development of special funds – the partner organizations, which are created for the purpose of socio-economic development of municipalities, businesses and non-profit organizations. Such tripartite coalition can effectively solve problems at the local level. Moreover, the implementation of tripartite agreements creates sustainable partnerships and builds communication networks that make up the foundation for further cooperation.

Strengthening relations between the state, business and society in the framework of social entrepreneurship paradigm will give new impetus to the formation of civil society in Ukraine. Focusing on the complex solution of acute social problems, network propagation principle, the ability actively to integrate into existing projects make social enterprise a powerful source of civic initiatives.

Positive is that all of the undertakings in the framework of this approach, pursue exclusively constructive purposes. The process of social enterprise, if we consider it in detail, involves the passage of five main stages:

- Search options (social problems, unmet needs);
- The definition of the concept (definition of social benefits, the definition of new products or markets);
- Definition and acquisition of the necessary resources (financial resources, human resources, knowledge, experience, skills and competence);
- Start-up and growth of the company (the results of measurements, the company's expansion);
- Achieving the goal (merging with other companies, expansion of the company and change of mission, implementation of the mission and the company's closure);

The entire business process of a company operating in the field of social entrepreneurship is structured in two dominant vectors. The first is the decision of socially significant problems, in the second – a profit. The balance of these vectors defines the essence of social entrepreneurship. It becomes a source of stabilization and consolidation of public relations, the engine of sustainable and sustained development (Zvereva, 2011).

Well-developed business environment is an important factor to enhance the stability of the economy of cities. Proven experience and history, the more there are small businesses in the country, the more it is independent from the influence of various crises and other external factors. This is especially important for small towns, where citizens are not dependent on a single

enterprise (Shapovalov, 2016).

Role and impact of social entrepreneurship in sustainable development. Social entrepreneurship is primarily a business. However, in contrast to traditional business, it is created also to solve social problems. There are too much drawbacks in the Ukrainian market economy model. Even if government wants to solve social problems, it cannot solve all of them. Similarly, traditional businesses often are not interested in overcoming of social problems. Moreover, the government, business oriented on needs of millions of citizens, who present electorate, which provides them a place in government.

That is why social entrepreneurship in Ukraine should take a free niche in the economy and society. At least it will partially solve the problem of small groups. In particular, it helps in overcoming social isolation, employing people with physical and mental capabilities, unemployed people and representatives from at-risk groups of populations and find ways to reform public social services, reduces the burden on local budgets in solving social problems.

Currently, Ukraine social entrepreneurship as a social practice is only beginning to develop. Number of actually existing social enterprises is small, and often they do not even see themselves as such. Public support and government activities are still lacking. In Soviet Union, social sphere was monopolized by the state and there could not be any questions to deliver it to someone else. Therefore, the fact that social entrepreneurship in Ukraine is in its infancy is not surprising.

In Ukraine, we have four possible approaches to the understanding the practice of social entrepreneurship (Mair, 2006):

- social entrepreneurship as a way to support certain social groups;
- social entrepreneurship, as a mechanism of promoting economic development, supporting entrepreneurship;
- social entrepreneurship as an alternative state mechanism to resolve social problems;
- social entrepreneurship as a socially oriented business.

The analysis shows that successful non-profit organizations and small businesses are far from the best examples of social entrepreneurship, which is found in the West. There are natural barriers for it, which are associated with the lack of professionalism of non-profit organizations.

Small business has its own disadvantages. Having a social purpose as a mission, small businesses easily part with it in behalf of a profitable business.

In the role of social entrepreneurs serve today mostly non-profit organizations that develop their economic activities. That is, this segment can be the basis for the formation and development of social enterprises (Volkova, Shevchenko, 2016).

The key characteristics of organizations that are engaged in social entrepreneurship are (Plahova, 2009):

- good reputation in the local community, a wide range of partners at the local level of government, business, media;
- focus on the most urgent area for social problems;
- provision of basic technical and administrative resources;
- features the heads of these organizations: high activity, possession of innovative technologies, availability of work experience in the business sector;
- opportunity to do business must be fixed in the statutes.

Most social enterprises of Ukraine provide jobs for target groups with which they are associated in its primary activity. Their main objective activity, like any other businesses are to achieve positive financial and social benefits from investing.

In recent years in Ukraine, social entrepreneurship is gaining popularity among public organizations as an effective mechanism for resolving local social and economic problems of communities.

In Odessa, NGO "Way to Home" operates, through activities of which newspaper is issued for poor people and workshops sew clothing for them. Another example of a social enterprise is Ukrainian association "Peace, beauty culture" in Kherson, which introduced the "Creative practice session" to produce and sell exclusive clothing for children and youth, using natural fabrics decorated with traditional Ukrainian ornament in a modern style. Profits are used to raise the Ukrainian culture and arts through theater, schools, teaching young people the skills that would ensure their sustainable jobs in the future.

In Kiev there is the partnership "Alice" for people with disabilities. Partnership created opportunities for training and work of their customers by establishing six business companies: office supply store "Alice"; cafe "Posadena"; trading company "Etit"; architectural firm "Instorm"; advertising agency "Monostat"; sports facilities for teaching children of martial arts.

In Zhytomyr owing to the public organization "Samaritan Mission in Ukraine" works department for the production of metal products (lattices, gates, etc.).

In the village Ploske of Kirovograd region was founded rehabilitation center for drug addicts "Return to Life". There is also a separate house for five employees. Seventy percent of residents of the center are HIV-positive. Residents of the center produce ware of concrete, which are mainly used for paving sidewalks. Part of the proceeds goes to maintenance of the center and the rest of the money saved, to expand production. "We created this company to become, eventually, independent of state funding and donor support", the director of "Return to Life", Alexander Ostapov said.

The organization in Lviv named "Oselya" gives homeless shelter and attracts them to work on the restoration of furniture, which are then put up for auction (if the furniture were transferred to the organization as a donation) or sold. The obtained funds go to finance shelter and salary for employees.

In Lugansk, some HIV-infected women sew clothes to order. Social

effect in this case is that people have an opportunity to earn money by doing their work in society, which negatively treat to them and infringe them on their rights. Thanks to social entrepreneurship, new markets, opportunities and prospects are arising.

Lviv NGO "Tree of Life", which works with people who have impaired hearing, together with a commercial company engaged in the production of high quality audio books. They have an increased demand among consumers. As a result, managed to create a new market segment. Thanks to proceeds from sales "Tree of Life" has funded the publication of three new books. In addition, that organization sells audio books in bookstores of the city and the local markets; it transmits audio books in all the libraries for deaf people in the region for free.

In 2010, Ukraine initiated a project of the British Council "Promoting social entrepreneurship" for partnership support of "Eastern Europe", companies PricewaterhouseCoopers and "Erste Bank". Objectives of the project are the dissemination of new idea in Ukrainian society and provide necessary assistance to entrepreneurs to launch successful social business. Overall, by the time that the project existed from 2010 to 2012 a series of trainings on social business were conducted in Kiev, Donetsk, Lviv, Odessa, Simferopol and Sevastopol, Nikolaev, Zhitomir and in Boyarka. Thus, training and programs that took place in Sevastopol, Nikolaev, Zhitomir and Boyarka took place at the initiative of the local community, businesses and public authorities.

In early 2011 an open competition took place (total 250 applications were submitted), following which the organizers selected 80 participants in three regions of Ukraine, Lviv, Donetsk regions and in Crimea. Participants took part in educational and training program, developed with the participation of successful entrepreneurs from the UK; they obtained legal and advisory support of experts and developed their own business plans of future enterprises. As a result, four of the best business plans that most fully meet all the stated criteria were selected and they would further get support from the organizers.

Thus, in the Novoazovsk city of the Donetsk region Ltd "Medical Rehabilitation Centre "Health" developed a plan, implementation of which will expand the range of medical services for the rehabilitation of patients with diseases of the central and peripheral nervous system, providing them with social and psychological assistance. The project involves the unemployed people and people with disabilities. Part of the profits from paid services will be aimed at implementing free rehabilitation programs for children with scoliosis and cerebral palsy from families with low incomes.

NGO "Evpatoria information–consulting center" proposed project on creation of "Perspective Center" in Molochne village of Saq region in Crimea. Tourism development (creation of a tourist product "bed and breakfast" with dipping of holidaymakers in village life) will create new jobs, better use of human potential and natural resources of the region. Part of the profit of "Perspective Center" will be deducted for the implementation of programs

aimed to teach rural population how to do business effectively and to increase their financial literacy.

In the city of Brody, Lviv region, scientific–production association "Children's Hope" plans to create a center for ecological agriculture cultivation, processing and sale of environmentally friendly products, extend the experience of organic farming of population through training and promotional activities. The project provides for employment of young people with disabilities and members of their families (Sotula, 2013).

One of the successful examples of effective social enterprise in Ukraine is a bakery "Nut House", which was created by economic organization "Public help – Lviv". It was necessary to finance the program of integration of women in crises. They are provided by shelter and with the help of a social worker and a psychologist for 14 months try to return them to normal life. These women inspired the idea of a bakery. Because they did not know how to cook dishes, they could not feed their children and they had to be taught how to do this. Founder of social bakery, Yuri Lopatinsky says that the first funds was the Austrian grant because local government was not ready to predict some money in the budget. Next financial help was a loan on favorable terms from the Dutch partners. Then during a few year social entrepreneur gained experience and knowledge is marketing, how to register a business, how to manage and how to do an accounting. However, today delicious "biscuits for good cause" knows many people in Ukraine. In 2014, NGO consumed only 10 thousand UAH more money than bakery was able to finance. Plans for future is to do business with positive balance, to negotiate about the next loan for expansion. Also should be to say that women pay their own utilities. It is their financial responsibility, which is part of the integration program. One of the women works as a cleaner in "Nut House." Other women obtain help about employment from customers of social enterprise (Zahakaylo, 2015).

Trends of social entrepreneurship in Ukraine. Summary of the practice of social entrepreneurship shows the following main tendencies of its development in Ukraine (Galushka, 2013):

- Social Entrepreneurship serves as the spirit of the time, the appearance of which we see in the world.
- The implementation of social projects usually happens with common expense.
- The characteristics of social entrepreneurship are such as openness to innovative ideas, establishing connections with the players of the social process, sharing formulas for success.
- There is a paradigm shift of this phenomenon – social innovation is seen as a project of self–organized professionals.
- The main social value is the formation of meaningful intercultural relations.
- Growing investment in human capacity development.

- Creation of promo–videos of projects, advising on communication strategies and training sessions that are occurred.
- There are conflicts growth – funding social initiatives seen as sunk costs
- There is a growing desire for dialogue between the players in the community and forming meaningful relationships.

Five great opportunities for the development of social entrepreneurship in Ukraine. Using entrepreneurial approaches to solving social problems allows less to look at the state budget, which is sorely lacking at all, and provides a more or less sustainable development for vulnerable groups of society, which brings social entrepreneurship to a new level of development in Ukraine.

Ukrainian Center for social entrepreneurship "Social Initiative", investigating phenomenon of social entrepreneurship since 2012, singled out five major opportunities for the development of social enterprises in Ukraine that will encourage the creation of a growing number of Social Enterprises.

Ability №1: absence of a law, which is regulating social entrepreneurship.

Whatever skeptics say, but it is really a great opportunity for social enterprise to choose the most suitable legal form, in terms of both business model and features of taxation. This means that the germ of a social enterprise can evolve from a commercial project of the NGO to the public company. It should be emphasized that it does not matter whether such a form of a business as a social enterprise, but important, for what purpose a social enterprise want to be created. Here we have another approach to business: not for the benefits, we create a business, but to improve the quality of life of vulnerable groups or the community as a whole. A wide range of legal forms of successful social enterprises only evidence in favor of this opportunity.

Ability №2: availability of the resources that are not involved in traditional business.

The largest of these, of course, human resource, to which can be attributed the following categories:

- people with disabilities;
- refugees (internally displaced persons);
- national minorities;
- elderly;
- youth;
- people with addictions;
- people who came out of prison;
- HIV–positive people;
- mothers with many children (often these people have great skills (talent), but their "peculiarities" scare traditional businessmen and prevent them to work through the power of lots of myths and stereotypes);
- buildings owned by the community.

In Ukraine, many buildings are not actually used, because of a terrible state, and owned by the community. Unfortunately, local authorities do not use these buildings in any way and do not want to give them to anyone else that is why often these buildings turned into ruins. Abroad there are many examples of abandoned buildings of out-of-use enterprises, which were transformed into office centers for employment of vulnerable groups, and their incomes are allocated to address local problems.

Ability №3: big business is always interested in outsourcing.

Many large companies are trying not to hold on its balance sheet a number of ancillary services and departments because they require fixed costs, therefore more often (this is a tendency) companies order such services as cleaning, transportation, courier delivery service of office equipment and networks, advertising and public relations, event, educational services, accounting, production of various parts and so on. This allows small businesses to grow. Another component of big business is social responsibility, which is to help the local community to solve urgent problems. Increasingly, companies are looking for opportunities to replace grants for start-ups, as in this case they kill two hares with one stone: firstly, they provide themselves with outsourcing; secondly, they solve a social problem, which will not to require grants in future. Moreover, if a big business makes a deal for the purchase of services of social enterprise for 1–2 years, the probability of bankruptcy of the social enterprise is reduced significantly. Number of examples of such cooperation in Ukraine increases.

Ability №4: customer loyalty to products of social enterprises increases.

Ukrainian consumer culture is changing for the better. If 10 years ago consumers paid attention mainly on price, nowadays they also revise country of manufacture, expiry date, ingredients as well as availability of social component. The feeling of belonging to useful things in a simple way (acquisition of necessary goods or services) is a powerful argument in favor of social enterprises, and especially on the background of support of national producer. As a small business in Ukraine is relatively small, therefore, there is no competition and social entrepreneurs can easily find their customers, build a culture of conscious consumption, and thus jointly solve social problems in the communities.

Ability №5: social entrepreneurship supported by international foundations and organizations, allows you to create, and develop social enterprises.

At first glance, asking the search "support social enterprises" on the Internet, we do not see any result that would clearly answered the questions of where to get resources on startup. However, there are many proposals that are relevant to social enterprise, though they are called differently, for example:

- Support for internally displaced persons from UNDP. The aim is to create jobs for IDPs in Ukraine, as well as to the local population of Donetsk and Lugansk regions.

- Help IDPs and communities who have suffered of the consequences of the conflict from the International Organization for Migration. One of the components of the program is training and grants for IDPs to support their efforts to ensure their material life through the organization of small businesses, self-employment and vocational training.

- Almost all programs of donors, which are aimed at rural development, containing elements of social entrepreneurship (Fund "Monsanto", International Charitable Fund "Heifer International").

- We should also introduce social investment program "Western NIS Enterprise Fund", which was established to comprehensive support social enterprises by providing affordable loans, consulting and training services, as well as establishing social partnerships to address specific problems in the community (Shapovalov, 2016).

Social development challenges in Ukraine. Today there is a wide range of problems arising in the development of social enterprises in Ukraine that can be grouped as follows:

- Problems associated with the lack of understanding of the nature of social enterprises from key groups of society. Lack of understanding from government, business and public of benefits provided by developing and creating of social enterprises in better performance of giving social services for society and lack of supporting of NGOs, which involved into solving the social objectives. The lack of a systematic approach to popularize social enterprise. Lack of information network on activities related to the development of social entrepreneurship. In addition, these are the main barriers to development of social entrepreneurship.

- Problems that reflect the complexity of the legal and administrative promoting the idea of social entrepreneurship. First, the adoption of laws at the state level and their implementation at regional level of socio-economic systems, communities typically has a longer period. Secondly, on a local level may not have sufficient resources to ensure the implementation process of legislation. Besides makes itself felt lack of favorable internal and external environment for the creation and development of social enterprises (lack of legislation that would regulate the activities of social enterprises, the lack of a systematic approach to education and training of qualified personnel for activities in the field of social entrepreneurship; no "grounds" for communication and exchange (including international) for existing and future social entrepreneurs, lack of financing of projects to create social enterprises).

- Problems associated with the contradictions in psychology of social entrepreneurship, directly, to the objective differences in the logic of business and public activity. Fatherland beginners in social entrepreneurship face the

challenge of combining social objectives with long-term and sustainable self-sufficiency. However, after years of work social entrepreneurs and organizations that support them, have learned a few lessons, knowledge of which enables them to overcome the "crisis of identity" of social enterprise – business or charity – and coordinate public and commercial interests that are essential to achieving social stability and prosperity.

- Problems of attracting funds for the first stage of business development, lack of special programs of credit and loan support. Social enterprises like any other business need investment. In Europe and the USA, these investments come in the form of venture philanthropy – contribution to social enterprise with low-interest rate, no interest rate, in terms of repayment of the amounts or in the form of program-oriented investment and with minimal return (Dovgal, 2014).

Conclusions and recommendations. Social Entrepreneurship in Ukraine is a new phenomenon and its development due, mainly, not with state or private investors, but rather with some enthusiasts.

Achieving social impact of social enterprises is:

- involvement of target groups in the production of goods or services (problem solving resocialization, adaptation, employment, etc.);
- providing quality services and products to representatives of the target group on preferential terms (thus satisfying their needs and improving the quality of life);
- realization of business without the involvement of the target group and directing revenues from these activities in support of a social mission;
- the use of innovative approaches to solving social problems;
- finding new ways to reform public social services;
- citizen participation in social initiatives on a voluntary basis, associations of communities around social problems;
- the emergence of new types of social services that remain unnoticed by ordinary business due to low profitableness, unpopularity, lack of proper training;
- more efficient use of available resources in the region to resolve social problems;
- reducing the burden on local budgets in solving social problems (actual in a chronic budget deficit).

The key to the success of the concept of the social entrepreneurship in Ukraine is to develop a national strategy of social entrepreneurship that will coordinate the efforts of all stakeholders – businesses, NGOs, donor organizations and the state.

The national strategy of social entrepreneurship should include these steps:

- the law on social entrepreneurship, setting out clear criteria for social enterprise and established legal mechanisms to support social entrepreneurs;

- dissemination of information on social entrepreneurship through the mass media;
- creation of special credit and loan programs to attract funds for the first phase of the development of social entrepreneurship;
- launching programs of vocational training for those who wish to operate in the field of social entrepreneurship;
- increasing social capital to enhance mutual trust and cooperation in society.

The development of social entrepreneurship in Ukraine – it is a long process, the scale and pace of which it is impossible to predict because of the decentralized nature of these processes. However, this process can be speeded up, if government will conduct active social and economic policies, to consider the formation of social entrepreneurship as independent and important policy direction of socio–economic reforms.

References

- Bibikova, V. (2015): Social Enterprise in Ukraine. ICSEM Working Papers No. 12
- Dovgal, O. (2014): The problems of development of social entrepreneurship. *Effective economy*
- Fatich, V. (2015): Creating a social enterprise in the city of Kremenchug
- Freer, S. (2011): *Social Enterprise Planning Toolkit*. The British Council
- Galushka, Z. (2013): Phenomenon of social entrepreneurship: a concept and prospects of development in Ukraine. *Bulletin of Kyiv National Taras Shevchenko University. Economy*
- Kirieleva, O. (2011): Social enterprise as instrument of public social policy. *Public Administration: Theory and Practice*
- Mair, J., Marty, I., (2006): Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*
- Plahova, E. (2009). Social entrepreneurship as a factor of civil society development in Ukraine. *Collection of scientific papers*
- Shapovalov, T. (2016): Social entrepreneurship and fundraising: a tutorial. *IFAS*
- Sotula, O. (2013): Social entrepreneurship as an innovative model of economic development. *Effective economy*
- Volkova, M., Shevchenko, V. (2016): Role of social entrepreneurship in sustainable development of Ukraine. *Social Economy*
- Zahakaylo, O. (2015): Social Enterprise – unmeasured necessity. Online portal: <http://gazeta.dt.ua/>
- Zvereva, N. (2011): Social Entrepreneurship: A Look into the Future. Expert opinion – Portal "New business: social entrepreneurship"

ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Т.В. Клименко, канд. екон. наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
e-mail: klemenko79@yandex.ua

Забезпечення стійкого економічного зростання регіону є пріоритетним завданням його соціально-економічного розвитку, а також зміцнення економіки держави в цілому, що обумовлює необхідність вироблення стратегічних напрямів регіонального розвитку в сучасних умовах функціонування.

Соціально-економічний розвиток регіонів залежить від їх здатності самостійно формувати та ефективно використовувати фінансові ресурси, забезпечуючи тим самим достатній рівень власної фінансової спроможності та конкурентоздатності. В умовах нестабільності функціонування фінансової системи саме виявлення й реалізація можливостей нарощування фінансового потенціалу є пріоритетним серед стратегічних напрямів розвитку регіонів.

Одним із перспективних регіонів України є Чернігівська область, яка володіє потужним природно-ресурсним, науково-технічним і економічним потенціалами, а також зручним геополітичним розташуванням. Не зважаючи на це, область використовує зазначені переваги не в повному обсязі, що залишає її на найнижчих місцях у рейтингах соціально-економічного розвитку.

У галузевій структурі промисловості області пріоритетними є харчова, паливна, машинобудівна та металообробна, деревообробна, целюлозно-паперова, легка галузі. Помітну роль відіграють електроенергетика, хімічна та нафтохімічна промисловість. Потенційні можливості підприємств дають змогу виготовляти унікальні вироби виробничо-технічного призначення, широкий спектр товарів широкого вжитку і тривалого користування, здатних задовольняти потреби національного та зовнішнього ринків. Чернігівщина має значний сільськогосподарський потенціал. Географічне розташування на межі трьох держав, природні можливості, розгалужена мережа автомобільних шляхів, доступ до ринків України та країн СНД створюють можливості для збільшення експортного потенціалу [12].

Динаміка основних показників соціально-економічного розвитку Чернігівської області протягом 2011-2015 років наведена в таблиці 1.

Рівень економічного розвитку регіону визначається обсягом валового регіонального продукту (ВРП), зростання якого свідчить про збільшення масштабів виробництва в регіоні за рахунок екстенсивних (нарощування ресурсного потенціалу регіону) та інтенсивних факторів

(підвищення якісних характеристик використання ресурсного потенціалу регіону).

Таблиця 1

Динаміка основних показників соціально-економічного розвитку
Чернігівської області протягом 2011-2015 років*

Показники	Ретроспективний період, роки					Відхилення (2015/2011 рр.)	
	2011	2012	2013	2014	2015	абсол.	віднос., %
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	21165	23934	24237	28156	...	+6991	+33,0
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн.	19357	22096	22603	26530	...	+7173	+37,1
Обсяг реалізованої промислової продукції (без ПДВ), млн. грн.	15251	19396	18769	16315	21521	+6270	+41,1
Обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції, млн. грн.	8455,2	9151,9	9412,1	10114,9	9924,9	+1469,7	+17,4
Загальний обсяг роздрібного товарообороту, млн. грн.	5463,8	6033,8	6547,9	7651,9	8855,8	+3392	+62,1
Обсяг експорту товарів і послуг, млн. дол. США	425,8	542,8	555,1	700,0	551,6	+125,8	+29,5
Обсяг імпорту товарів і послуг, млн. дол. США	603,0	545,1	586,0	528,7	380,0	-223	-37,0
Капітальні інвестиції, млн. грн.	2397,0	2737,3	2842,0	2621,2	3550,2	+1153,2	+48,1
Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, %	10,6	13,7	12,0	7,8	12,4	-2,8	-
Чисельність наявного населення (на кінець року), тис. осіб	1088,5	1077,8	1066,8	1055,7	1045,0	-43,5	-4,0
Кількість зайнятих, тис. осіб	475,3	475,5	473,4	439,5	432,3	-43	-9,0
Рівень безробіття (за методологією МОП) у віці 15–70 років, %	10,4	9,8	9,3	11,2	10,7	+0,3	-
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	1974	2308	2504	2690	3295	+1321	+66,9

Примітка: 1. У зв'язку зі змінами в організації та проведенні державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства безпосереднє порівняння даних за 2015 р. з аналогічними даними попередніх років є некоректним. 2. Для показників «Валовий регіональний продукт», «Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу», «Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації» абсолютне та відносне відхилення значень наведено у порівнянні 2014 р. з 2011 р.

* Джерело: складено автором за даними Головного управління статистики у Чернігівській області [10]

Спостерігалось зростання валового регіонального продукту протягом 2011-2014 років на третину або на 7,0 млрд. грн., у том числі у розрахунку на 1 особу – майже на 7,2 тис. грн. або на 37,1%, що вказує на деяке відновлення у післякризовий період. У структурі валового регіонального продукту регіонів України Чернігівська область у 2014 році мала лише 1,8% і знаходилася на 20 місці (в 2011 році – 1,6% та 19 місце).

Дослідження рейтингу Чернігівської області за показником валового регіонального продукту в розрахунку на 1 особу показало, що область у 2014 році посідала 15 місце серед інших областей, при цьому рівень показника на 10374 грн. або на 39,1% був нижчий за середній по Україні (в 2011 році – відповідно 18 місце та його рівень на 9131 грн. або на 47,2% менше за середньорегіональний).

Обсяг реалізованої промислової продукції зріс в 1,4 рази (на 6,3 млрд. грн.), а сільськогосподарської – лише на 17,4% (майже на 1,5 млрд. грн.), при цьому їх динаміка за роками відрізнялася. Так, зростання обсягу промислової продукції спостерігалось в 2012 та 2015 роках у порівнянні з попереднім роком, тоді як протягом 2013-2014 років відбулося зменшення на 15,9%. Щодо зміни обсягів сільськогосподарської продукції, то протягом 2011-2014 років вони зростали в середньому на 1,3% щороку, але у 2015 році обсяги цієї продукції скоротилися по області на 1,9%.

Також у 1,6 рази або на 3,4 млрд. грн. збільшився загальний обсяг роздрібного товарообороту й саме в останні досліджувані роки був найбільший приріст на рівні дещо більше 15% щороку.

Протягом 2011-2013 років імпорт товарів і послуг в Чернігівську область перевищував їх експорт, проте вже в 2014-2015 роках ситуація змінилася. До того ж, варто відмітити, що за аналізований період обсяг експортованих товарів і послуг збільшився на 125,8 млн. дол. США або на 29,5%, тоді як обсяг імпорту зменшився на 223,0 млн. дол. США або більш як на третину. Негативно оцінюємо скорочення зазначених показників у 2015 році в порівнянні з 2014 роком відповідно: експорту – на 148,4 млн. дол. США (на 21,2%), імпорту – на 148,7 млн. дол. США (на 28,1%).

Основними товарними позиціями експорту з області є: зернові культури та молокопродукти, папір, взуття, деревина та вироби з дерева, насіння і плоди олійних культур та ін., а серед країн, в які вони експортуються, можна виділити Єгипет, Російську Федерацію, Туреччину, Нідерланди, Румунію, Білорусь, Іспанію, Молдову, Грузію, Польщу. В область імпортували добрива, транспортні засоби, папір та картон, мінеральні палива, нафтопродукти, полімерні матеріали тощо, а основними країнами, з яких вони ввозилися, були Білорусь, Російська Федерація, Німеччина, Бразилія, Італія, Китай, Польща, Великобританія, Індія.

Майже у 1,5 рази або на 1,15 млрд. грн. зріс обсяг капітальних інвестицій в області, при цьому понад $\frac{3}{4}$ у джерелах фінансування займали власні кошти підприємств і організацій. Найбільше капітальних інвестицій вкладено у сільськогосподарські (понад третину), промислові (більше чверті) та будівельні підприємства (1/5 у загальному обсязі таких інвестицій). Щодо активів, у які здійснювалися капітальні інвестиції, то переважали машини, обладнання та інвентар (понад 40%), житлові та нежитлові будівлі (більше третини).

Зазначимо, що станом на кінець 2015 року в економіці Чернігівської області було 92,1 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (протягом 2015 року іноземними інвесторами вкладено 3,9 млн. дол. США), що на 36,3 млн. дол. США менше ніж на кінець 2013 року, коли обсяг цих інвестицій був найбільший (рис. 1).

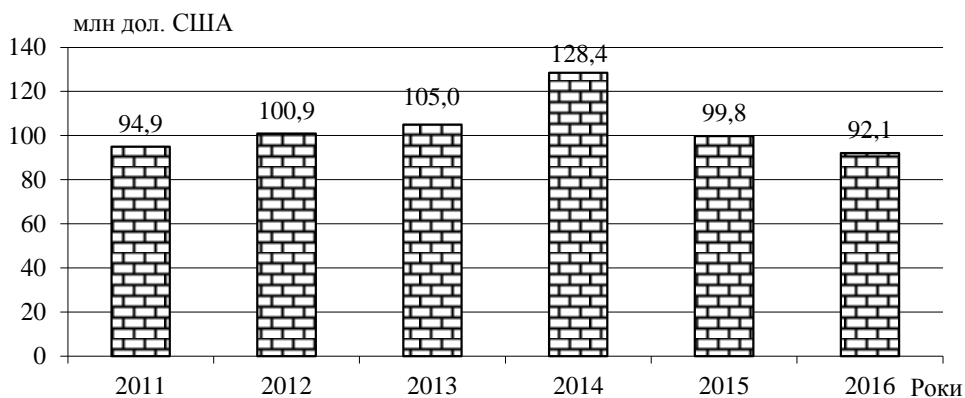


Рис. 1. Динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку Чернігівської області протягом 2011-2016 років (станом на початок року)*

* Джерело: складено автором на основі даних Головного управління статистики у Чернігівській області [10]

Інвестиції надійшли з 42 країн світу, основними з яких є: Німеччина (45,8%), Польща (15,9%), Кіпр (9,7%), Віргінські Острови (2,8%), Туреччина (2,7%), Італія (2,0%), Латвія (1,8%), Беліз (1,6%).

Понад 2/3 цих інвестицій акумульовано на підприємствах промисловості області, зокрема у переробній галузі (73,3%): виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (53,4%), виробництві гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (11,5%). На підприємствах сільського, лісового та рибного господарства зосереджено лише 9,7%, у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 5,4%, на підприємствах транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – 3,0%, в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 2,4%.

Натомість, прямі інвестиції з області в економіку країн світу за даними підприємств та організацій не здійснювались.

Відмічається незначна частка підприємств області, що впроваджували інновації, яка дещо нижча за середній рівень по Україні. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції в 2015 році складала лише 0,5%, тоді як в 2011 році цей показник був 1,7%.

Відмітимо, що обсяг витрат на фінансування інноваційної діяльності в 2015 році скоротився на 14,5 млн. грн. або на 29,3% (у порівнянні з 2014 роком – на 71,4 млн. грн. або утричі). Протягом 2011-2014 роках у джерелах фінансування інноваційної діяльності переважали власні кошти підприємств і організацій, що займалися цим видом діяльності, але у 2015 році 2/3 фінансування було від іноземних інвесторів.

Така низька інвестиційна та інноваційна активність вітчизняних підприємств пов'язана із низьким рівнем результативності їх діяльності (таблиця 2).

Таблиця 2

Результати діяльності підприємств Чернігівської області
протягом 2011-2015 років*

Показники	Ретроспективний період, роки					Абсол. відхил. (2015/2011 pp.)
	2011	2012	2013	2014	2015	
Кількість підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності, одиниць	5522	5887	6220	6017	6018	+496
у % до попереднього року	×	106,6	105,7	96,7	100,0	-
на 10 тис. осіб наявного населення	48	54	58	57	57	+9
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) у діючих цінах відповідних років, млн. грн.	27018,1	33293,9	33387,9	40697,3	60483,4	+33465,3
Фінансовий результат (сальдо) до оподаткування, млн. грн.	(137,8)	1163,7	97,0	(2055,6)	3499,4	-
Питома вага підприємств, які одержали збиток, у % до загальної кількості	35,0	32,9	33,3	31,0	24,8	-10,2
Рентабельність операційної діяльності, у %	6,0	7,7	4,4	5,4	16,4	+10,4

* Джерело: складено автором на основі даних Головного управління статистики у Чернігівській області [10]

Не зважаючи на загальне зростання кількості підприємств за аналізований період на 496 одиниць (на 9,0%), в останні роки спостерігалось їх зменшення, а на 10 тис. осіб наявного населення налічувалося 57 підприємств, що на 9 більше ніж у 2011 році.

Збільшився обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), що надали підприємства регіону, майже на 33,5 млрд. грн. або в 2,2 рази, найбільшу частку в якому займала продукція промислових (34,0%) і сільськогосподарських підприємств (36,6%), оптова та роздрібна торгівля (22,9%).

Збитково підприємства Чернігівщини працювали в 2011 та 2014 роках і саме в 2014 році негативний фінансовий результат склав 2,06 млрд. грн. У 2015 році прибуток до оподаткування становив 3,5 млрд. грн., що втричі або на 2,3 млрд. грн. більше ніж у 2012 році. Відповідно зменшилася й питома вага підприємств, які одержали збиток на 10,2%, тобто чверть підприємств області працювало неефективно.

Значне зростання розміру прибутку до оподаткування відбулося переважно за рахунок збільшення рентабельності операційної діяльності на 10,4% до 16,4% у 2015 році. Достатньо високий рівень операційної рентабельності продемонстрували сільське, лісове та рибне господарство (37,4%), а також оптова і роздрібна торгівля (21,3%). Поряд з цим, варто відмітити значний рівень операційної збитковості за такими видами економічної діяльності: фінансова та страхова діяльність (32,0%), операції з нерухомим майном (7,8%), транспорт, складське господарство, поштова і кур'єрська діяльність (7,0%).

Низький рівень та значні коливання основних показників оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання Чернігівської області свідчать про необхідність розробки комплексної програми їх фінансового відновлення та впровадження механізмів запобігання появі дисбалансів у фінансово-господарській діяльності під впливом внутрішніх і зовнішніх загроз.

Щодо демографічної ситуації, то відбувається щорічне скорочення чисельності населення Чернігівської області: за аналізований період – на 43,5 тис. осіб або на 4,0%. У структурі частка населення у віці 15-64 роки складала 2/3 та майже на 2,0% нижче за середній показник по країні. Також нижче середнього рівня був коефіцієнт народжуваності в Чернігівській області: в 2015 році – 1,341 проти 1,506 по Україні (в 2011 році, відповідно, – 1,355 проти 1,459). Середня очікувана тривалість життя при народженні в 2015 році складала 70,2 роки (у 2011 році – 70,6 роки), зокрема для чоловіків – 64,4 роки (64,7 роки в 2011 році), для жінок – 76,1 роки (76,3 роки в 2011 році). Зауважимо, що по Україні ці показники в 2015 році склали: по обох статях – 71,4 роки, для чоловіків – 66,4 роки, для жінок – 76,3 роки.

Зменшилася кількість зайнятих на 43,0 тис. осіб (на 9,0%), а рівень безробіття за аналізований період збільшився на 0,3%, проте у 2015 порівняно з 2014 роком, навпаки, скоротився на 0,5%. По Україні рівень безробіття в 2015 році був 9,1%, що на 1,6% нижче за показник в Чернігівській області (в 2011 році – 8,0%, що на 2,4% нижче ніж по

досліджуваній області).

Позитивно оцінюємо зростання середньомісячної заробітної плати на 1,3 тис. грн. або в 1,7 рази, проте її рівень значно нижче за середній рівень по Україні: в 2011 році – на 1974 грн. або в 1,3 рази, в 2015 році – на 900 грн. або на 27,3%. Найвищий рівень заробітної плати, що перевищував середній по області, в 2015 році спостерігався в добувній (6367 грн.) і переробній промисловості (3874 грн.), фінансовій сфері (4655 грн.), в сфері інформації та телекомунікацій (4402 грн.), державному управлінні (3759 грн.), сільському, лісовому та рибному господарстві (3522 грн.), на підприємства транспорту (3335 грн.).

Функціонування та розвиток регіону визначаються його здатністю до самофінансування, провідну роль у якому відіграє бюджетний потенціал, що характеризується, в першу чергу, обсягом доходів області (таблиця 3).

Таблиця 3

Динаміка обсягу доходів бюджету Чернігівської області
протягом 2011-2015 років (млн. грн.)*

Склад доходів	Ретроспективний період, роки					Відхилення (2015/2011 рр.)	
	2011	2012	2013	2014	2015	абсол., млн. грн.	віднос., %
Податкові надходження	1231,4	1514,9	1570,7	1727,3	2033,3	+801,9	+65,1
Неподаткові надходження	220,7	230,6	236,9	253,8	377,9	+157,3	+71,3
Доходи від операцій з капіталом	18,8	13,7	8,4	5,8	10,6	-8,3	-43,9
Цільові фонди	7,3	6,3	7,5	5,2	11,8	+4,6	+63,1
Разом доходів	1478,1	1765,5	1823,6	1992,0	2433,6	+955,5	+64,6
Офіційні трансферти від органів державного управління	2592,6	3281,5	3142,6	3645,4	4760,9	+2168,3	+83,6
Всього доходів	4070,7	5047,0	4966,1	5637,5	7194,5	+3123,8	+76,7

* Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України [16]

Протягом досліджуваного періоду власні доходи області зросли в 1,6 рази (на 955,5 млн. грн.) за рахунок збільшення як податкових, так і неподаткових надходжень. Нарощування податкових доходів майже в 1,7 рази (на 801,9 млн. грн.) відбулося через зростання надходжень від податку із доходів фізичних осіб у 1,2 рази (на 227,1 млн. грн.), у 11,7 рази (на 537,3 млн. грн.) – місцевих податків і зборів, у 4,8 рази (на 25,3 млн. грн.) – податку на прибуток підприємств. Натомість, надходження у вигляді рентної плати та плати за використання інших природних ресурсів зменшилися в 2,7 рази (на 121,7 млн. грн.).

Неподаткові надходження, що включають доходи від комунальної власності, адміністративні збори й платежі, власні доходи бюджетних установ, зросли в 1,7 рази (на 157,3 млн. грн.) переважно за рахунок останньої складової (в 1,7 рази або на 112,9 млн. грн.). Також відбулося

нарощування надходжень до цільових фондів – в 1,6 рази або на 4,6 млн. грн.

Щороку збільшувалися обсяги трансфертів, отриманих бюджетом області, й у 2015 році їх загальний розмір був більше в 1,8 рази (на 2,2 млрд грн) порівняно з 2011 роком. Частка офіційних трансфертів у загальному обсязі доходів бюджету зросла на 2,5% й була більше за 50%-ву межу, що свідчить про високу залежність бюджету від зовнішнього фінансування.

Такі зміни вплинули на зростання загального обсягу доходів бюджету Чернігівської області майже в 1,8 рази (на 3123,8 млн. грн.). Їх співвідношення із видатками бюджету демонструє наявність незначного обсягу профіциту, що досягнуто переважно за рахунок трансфертних надходжень у вигляді дотацій та субвенцій, останні ж зросли за аналізований період на 3,5 млрд. грн. або в 4,4 рази, тоді як дотації скоротилися на 1,3 млрд. грн. або в 6,6 рази.

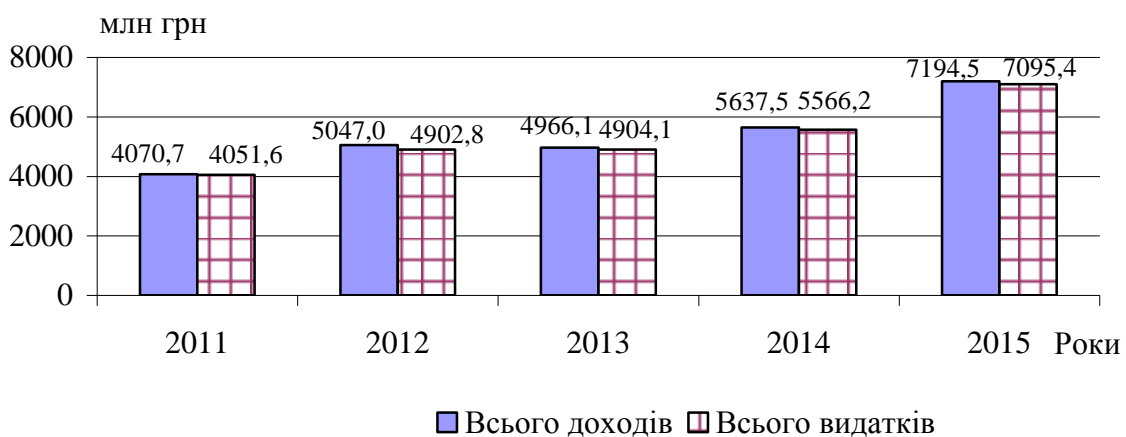


Рис. 2. Динаміка доходів і видатків бюджету Чернігівської області протягом 2011-2015 років*

*Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України [16]

Отже, динаміка показників бюджетного потенціалу Чернігівщини вказує на низький рівень бюджетної самостійності, високу залежність від трансфертів з державного бюджету. Значна частка власних доходів формується за рахунок податкових надходжень, а незначний обсяг неподаткових доходів свідчить про те, що місцеві органи неефективно використовують комунальну власність. Вирішення цих проблем вимагає впровадження інструментів стимулювання регіонів до формування власних доходів, при цьому потрібні нові підходи до надання міжбюджетних трансфертів. Головною вимогою до місцевих органів є раціональне використання коштів місцевих бюджетів (фінансування інноваційно-інвестиційних проектів та пріоритетних програм соціально-економічного розвитку, що дозволять вирішити найбільш гострі проблеми

регіону). Повинна бути впроваджена система постійного моніторингу діяльності органів місцевої влади щодо управління бюджетним коштом.

Особливої уваги потребує дослідження місця Чернігівської області в рейтингах регіонів України. Так, згідно даних Моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 рік (відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 р. №856 «Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики») Чернігівська область посідала 23 місце серед 25 досліджуваних регіонів (таблиця 4) [8].

Таблиця 4

Результати моніторингу місця Чернігівської області в рейтингу соціально-економічного розвитку регіонів України за 2015 рік*

Напрями	Місце в рейтингу
Загальне місце Чернігівської області за всіма напрямками оцінки	23
Економічна та соціальна згуртованість	21
Економічна ефективність	23
Інвестиційно-інноваційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця	16
Фінансова самодостатність	16
Розвиток малого та середнього підприємництва	12
Ефективність ринку праці	14
Розвиток інфраструктури	19
Відновлювана енергетика та енергоефективність	16
Доступність та якість послуг у сфері освіти	4
Доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я	23
Соціальний захист та безпека	24
Раціональне природокористування та якість довкілля	13

* Джерело: складено за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [8]

Відмітимо, що Чернігівська область займала високі місця в рейтингу соціально-економічного розвитку регіонів за такими напрямками: «Доступність та якість послуг у сфері освіти» (4 місце), «Розвиток малого та середнього підприємництва» (12), «Раціональне природокористування та якість довкілля» (13), «Ефективність ринку праці» (14).

За деякими показниками область входила до ТОП-10, зокрема за такими як: індекс обсягу сільськогосподарського виробництва (7 місце), індекс капітальних інвестицій (9), темп зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій (8), кількість суб'єктів середнього підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення (10) та частка обсягу реалізованої ними продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання (7), продуктивність праці (7), темп зростання (зменшення) обсягу прийнятого в експлуатацію житла (7), загальна площа житлового фонду у розрахунку на одну особу населення (3), частка випускників шкіл звітного

року з атестатом про повну загальну середню освіту (3), чисельність дітей у дошкільних навчальних закладах у розрахунку на 100 місць (9-10), частка дітей сільської місцевості, для яких організовано підвезення до місця навчання і додому (8-9), частка випускників загальноосвітніх навчальних закладів, які отримали за результатами ЗНО з української та іноземної мов 160 і більше балів (6 та 9 місця відповідно), питома вага дітей, охоплених позашкільною освітою (10), планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів на 10 тис. осіб населення (10), темп зростання (зменшення) викидів забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення у розрахунку на одиницю населення (5), частка відходів, видалених у спеціально відведені місця чи об'єкти або спалені (без отримання енергії) (10).

Поряд з цим, найгірші позиції області були за такими напрямками, як: «Економічна та соціальна згуртованість» (21 місце), «Економічна ефективність» (23), «Розвиток інфраструктури» (19), «Доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я» (23) та «Соціальний захист та безпека» (24). Зокрема, найнижчі позиції область посідала в рейтингу за такими показниками: загальний коефіцієнт вибуття сільського населення (20 місце), індекс будівельної продукції будівництва (22-23), обсяг виконаних будівельних робіт у розрахунку на одну особу населення (20), індекс споживчих цін (23), частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції (21), обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу населення (22), індекс капітальні видатки місцевих бюджетів (без урахування трансфертів з державного бюджету) у розрахунку на одну особу населення (25), кількість суб'єктів малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва) у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення (21), щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям державного та місцевого значення в регіоні (20), частка міських домогосподарств, які мають доступ до Інтернету вдома (21), рівень впровадження енергозберігаючих джерел світла у зовнішньому освітленні населених пунктів (23), загальний коефіцієнт смертності на 1 тис. осіб наявного населення (22), кількість живонароджених на 1 тис. осіб наявного населення (23), рівень охоплення соціальними послугами осіб, які перебувають у складних життєвих обставинах, територіальними центрами соціального обслуговування (20), кількість кримінальних правопорушень, вчинених проти життя та здоров'я особи на 10 тис. осіб населення (23-24), темп зростання (зменшення) викидів забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення у розрахунку на одиницю населення (21).

Рейтингове агентство «ЄроРейтинг» періодично проводить дослідження інвестиційної ефективності вітчизняних регіонів та міст, де розглядає критерії, що визначають інвестиційну активність регіону (приріст капітальних та іноземних інвестицій, виконаних будівельних

робіт у розрахунку на 1 особу) та соціально-економічний ефект від інвестицій (заробітна плата, введення житла, працевлаштування населення, надані послуги) протягом певного періоду часу. Результати дослідження місця Чернігівської області в рейтингу інвестиційної привабливості регіонів України наведені в таблиці 5 [11].

Таблиця 5

Місце Чернігівської області в рейтингу інвестиційної привабливості
регіонів України*

	4 кв. 2015 року	1 кв. 2016 року	2 кв. 2016 року	3 кв. 2016 року
Бали	111	118	131	119
Місце в рейтингу	21-22	19	17	20
Рівень рейтингу	ineF – Низький	ineF – Низький	ineE – Нижче середнього	ineF – Низький

Примітка: ineF – Низький (інвестиційна політика регіону малоефективна; інвестори неохоче направляють кошти на його розвиток; більшість показників соціально-економічної сфери нижчі за середній рівень); ineE – Нижче середнього (інвестиційна політика регіону потребує покращення; темпи та обсяги інвестицій нижче середніх по Україні; більшість показників соціально-економічної сфери нижче за середній рівень).

* Джерело: складено автором на основі даних [11]

Дані таблиці також підтверджують низькі позиції Чернігівської області в рейтингу інвестиційної привабливості вітчизняних регіонів. Тому виявлені тенденції та негативні чинники соціально-економічного розвитку Чернігівщини потребують усунення, що має бути передбачено у відповідних стратегічних програмах як пріоритетні напрями сталого розвитку регіону, забезпечення його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, високої якості життя населення.

За результатами проведеного дослідження констатуємо, що незважаючи на певне покращення деяких аналізованих показників соціально-економічного розвитку регіону, в цілому економіка Чернігівської області виявилась досить вразливою. Це пояснюється відкритістю національної економіки, яка зазнає постійного зовнішнього впливу, глобальною економічною стагнацією й неспроможністю ефективно реалізувати реформи, а також складною політичною ситуацією в країні, пов'язаною з анексією Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на Донбасі. Це обумовлює необхідність виявлення резервів нарощування економічних ресурсів, підвищення ефективності їх використання, що має стати одними з пріоритетних завдань на шляху забезпечення соціально-економічного розвитку Чернігівської області.

Особливу увагу при формуванні стратегії соціально-економічного розвитку Чернігівської області варто приділити саме її фінансовій складовій, яка має передбачати зміцнення фінансового потенціалу регіону за рахунок реалізації заходів, що сприятимуть відновленню його фінансової стійкості, інтенсифікації фінансових потоків і забезпеченню

подальшого розвитку. Ці заходи повинні здійснюватися в таких напрямках: нарощування власного фінансового потенціалу; оптимізація міжбюджетних відносин; стимулювання ділової активності підприємств і організацій, самозайнятості населення; сприяння залученню інвестиційних ресурсів у розвиток регіону.

У цьому контексті та враховуючи тенденції соціально-економічного розвитку Чернігівщини, виділені основні стратегічні напрями, серед яких:

- введення жорсткого контролю за цільовим використанням бюджетних коштів;

- збалансування потреб регіону у фінансових ресурсах та можливостей їх формування (залучення);

- реалізація програм підтримки підприємницької активності;

- участь держави в процедурі фінансової санації важливих для регіону підприємств і установ, що мають економічне й соціальне значення;

- залучення іноземних інвесторів в проекти, що мають максимальний економічний (соціальний) ефект;

- сприяння інвестиційній активності в регіоні за рахунок залучення фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та населення для реалізації проектів соціально-економічного розвитку на інноваційній основі, у тому числі через використання такого інструменту, як облігації місцевих запозичень;

- активізація реалізації інвестиційних проектів на основі державно-приватного партнерства, що передбачає рівноправне та взаємовигідне співробітництво між місцевими органами влади та приватними інвесторами щодо реалізації проектів, пов'язаних з розвитком інфраструктури регіону, модернізацією житлово-комунального господарства;

- підтримка міжрегіональної та транскордонної співпраці з метою вирішення спільних проблем соціально-економічного розвитку тощо.

Місцевим органам влади необхідно більш активно сприяти підвищенню інвестиційної привабливості регіону, в тому числі й за рахунок адміністративної підтримки, залучати до інвестиційного процесу підприємства та населення, регіональні фінансово-кредитні установи.

Потребує стимулювання розвитку кластерів у базових секторах регіональної економіки. Впровадження кластерного підходу на сьогодні є популярним і ефективним у світі, адже дозволяє нарощувати фінансові потоки в регіоні за рахунок реалізації інтеграційних процесів у сфері виробництва, започаткування нових форм економічної активності, які функціонують на високому рівні агрегації, що забезпечує ефективність управління, цілеспрямоване використання сукупного виробничого потенціалу та організаційно-економічного ресурсу всіх учасників кластерного утворення. Його перевагами є: спеціалізація виробництва, поширення нових видів продукції, доступність джерел формування

фінансових потоків суб'єктів господарювання, економія внутрішніх витрат на виробництво продукції, мінімізація ризиків через їх розподіл між усіма учасниками [4].

У Європі кластери функціонують активніше й, не зважаючи на меншу їх кількість порівно з Україною, за розміром вони значно більші. Наприклад, економіка Фінляндії повністю кластеризована, де виділені 9 кластерів, економіка Нідерландів розбита на 20 «мегакластерів», на основі функціонування яких визначено пріоритети інноваційної політики держави. В Данії функціонує 29 кластерів, у яких беруть участь 40% усіх підприємств країни, що забезпечують 60% експорту. В Австрії діють понад 30 «мегакластерів», у тому числі з виробництва автомобілів, біотехнологій та молекулярної медицини, програмних продуктів, мультимедіа тощо. В Італії налічується 260 «індустріальних округів», у роботі яких бере участь більше 80 тис. підприємств, де офіційно працює більше 800 тис. осіб [9].

Зважаючи на перспективність розвитку агропромислового сектору національної економіки, саме сприяння створенню аграрних кластерів може стати інструментом відновлення економіки Чернігівщини. Розвиток аграрних кластерів допоможе утворити високотехнологічні й наукоємні об'єднання із замкненим циклом виробництва та високим рівнем доданої вартості в кінцевому продукті, створити нові робочі місця, розвивати соціальну та виробничу інфраструктури на сільських територіях [14].

Серед найбільш відомих і ефективних аграрних кластерів в Україні можна назвати регіональний агропромисловий інноваційний кластер «Агроінновації», який об'єднує 4 органи державної влади, 3 наукові організації та ВНЗ, 5 виробничих підприємств і 3 інноваційні структури й сервісні установи (Рівненська область, 2009 р.), а також переробно-харчовий кластер, створений в рамках Проекту підтримки сталого регіонального розвитку (SSRD), що фінансується ЄС (Вінницька область, 2011 р.) [14].

Головними напрямками вирішення проблем, що стримують розвиток кластерних утворень в Україні, є:

- розробка і затвердження нормативно-правового забезпечення функціонування кластерів, у тому числі затвердження Концепції створення кластерів в Україні, проект якої розроблений ще в 2008 році;

- сприяння створенню міжрегіональних, транснаціональних кластерів, особливо в регіонах, що межують з Республікою Білорусь, країнами Європейського Союзу;

- впровадження ефективних механізмів співпраці органів влади, виробничих підприємств, науково-дослідних і навчальних закладів для створення кластерних об'єднань;

- сприяння реалізації інноваційних підходів у процесі функціонування кластерів через систему стимулювання (пільгове оподаткування та кредитування, адміністративна підтримка);

- інформування про існуючі кластерні об'єднання в регіоні та продукцію (послуги), які вони виготовляють.

Розвиток кластерних об'єднань сприятиме галузевій оптимізації економіки регіонів, поживленню ділової активності, скороченню рівня безробіття, оновленню інфраструктури, встановленню більш тісних міжрегіональних і міжнародних зв'язків, активнішому залученню наукового потенціалу, що, в підсумку, сприятиме соціально-економічному розвитку регіонів та забезпеченню їх економічного зростання.

Участь місцевих органів влади на ринку муніципальних облігацій є одним із способів залучення додаткових коштів для фінансування як поточних видатків, так й інноваційно-інвестиційних проектів соціально-економічного розвитку регіону. Згідно ст. 9 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» облігації місцевих позик можуть бути внутрішні і зовнішні. Рішення про їх розміщення приймає Верховна Рада Автономної Республіки Крим та міські ради відповідно до вимог, установлених бюджетним законодавством [13].

Серед головних цілей емісії облігацій місцевих позик можна виділити такі, як: залучення додаткових коштів для фінансування видатків регіону або покриття дефіциту місцевих бюджетів; фінансування інвестиційних програм соціально-економічного розвитку регіону, зокрема реформування житлово-комунального господарства, будівництво соціальних об'єктів (закладів освіти, охорони здоров'я) і транспортної інфраструктури; погашення зобов'язань місцевих органів влади.

Враховуючи, що муніципальні цінні папери є дієвим інструментом забезпечення регіонів фінансовими ресурсами для реалізації проектів соціально-економічного розвитку, ринок цих цінних паперів потребує реформування за рахунок спрощення доступу та процедури участі місцевих органів влади на ньому, заохочення суб'єктів господарювання, фінансових установ, населення до придбання цінних паперів (зменшення оподаткованого доходу на вартість їх придбання або ж пільгове оподаткування прибутку від них), участі Міністерства фінансів України в гарантуванні за місцевими позиками, більш жорсткого відбору інвестиційних проектів під емісію облігацій.

За результатами проведеного дослідження виявлено наступне. Не зважаючи на задекларовану передачу багатьох повноважень на регіональний рівень в рамках реформи децентралізації, залишився значний вплив центральних органів влади на вирішення проблем розвитку регіонів. Спостерігається зниження самодостатності регіонів через низький рівень власних надходжень у місцеві бюджети, який, до того ж, щорічно погіршується, в результаті чого частка трансфертів з держбюджету в загальному обсязі доходів місцевих бюджетів перевищує 50%-ву межу.

Нестача фінансових ресурсів місцевих бюджетів для реалізації програм соціально-економічного розвитку регіонів змушує

«заморожувати» подібні проекти з надією повернутися до них у майбутньому в умовах фінансової стабільності в країні. Залишається недосконалим організаційне забезпечення регіонального розвитку, адже більшість законодавчих актів, що мали б регулювати питання розвитку регіонів України, носять декларативний характер, не передбачають конкретних заходів щодо прискорення цього процесу. Існування місцевих органів самоврядування поряд з державними адміністраціями ускладнює процес формування та використання фінансових ресурсів на місцевому рівні. На сьогодні спостерігається недостатнє стимулювання малого підприємництва, якому належить важлива роль у створенні ВВП, сприяттні зайнятості населення, забезпеченні регіону необхідними товарами (послугами, роботами). Тому створення сприятливих умов функціонування малих підприємств є стратегічним завданням соціально-економічного розвитку регіону.

Сучасні умови розвитку економіки регіонів вимагають якісно нового системного підходу до модернізації їх фінансової системи задля ефективного формування і використання фінансового потенціалу, забезпечення запасу фінансової міцності та захищеності від деструктивного впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Традиційні методи управління як економікою країни, так і окремого регіону продемонстрували свою неефективність та потребу впровадження інноваційних підходів і прийомів управління соціально-економічним розвитком. Лише одночасний розвиток усіх секторів економіки регіону сприятиме нарощуванню та ефективному використанню економічного потенціалу і стійкості його фінансової системи з метою досягнення пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Боронос В.Г. Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території : [монографія] / В.Г. Боронос. – Суми: Сумський державний університет, 2011. – 310 с.
2. Бутко М.П. Архітектура конкурентоспроможності регіонів України в контексті євроінтеграції: [монографія] / М.П. Бутко. – К.: АМУ, 2016. – 450 с.
3. Вахович І.М. Фінансова спроможність регіону : діагностика та механізми забезпечення: [навчальний посібник] / І.М. Вахович, І.М. Камінська. – Луцьк: Надстир'я, 2009. – 400 с.
4. Гришова І.Ю. Кластеризація як механізм нарощення фінансового потенціалу АПК [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова // Економічний форум. – 2011. – №2. – Режим доступу: archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2011_2/47.pdf
5. Карлін М.І. Необхідність врахування фінансової спроможності регіонів в контексті проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні / М.І. Карлін // Фінансова система України. Наукові записки. Серія „Економіка”. – 2010. – Випуск 15. – С. 21-31.
6. Коваленко М.А. Фінанси регіону: [навчальний посібник] / [М.А. Коваленко, Т.О. Мацієвич, Г.М. Полевик, Н.В. Радванська]; за ред. проф. М.А. Коваленка. – Херсон: Олді-Плюс, 2010. – 312 с.
7. Козоріз М. Концептуальні засади управління фінансовим потенціалом регіону / М.

Козоріз, І. Сторонянська // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 24-27.

8. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 рік [Електронний ресурс] / Департамент з питань регіонального розвитку Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Травень 2016. – 90 с. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/derzhavna-rehional-na-polityka/monitorynh/monitorynh-monitorynh/rejtingova-otsinka-regioniv/rejtingova-otsinka-za-sichen-gruden-2015-roku-prezentatsiyuni-materiali/>

9. Организация и функционирование кластеров в Украине [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Асоціації «Укртуринформінвест». – Режим доступу: http://utii.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=69:40003&catid=36:information&Itemid=69.

10. Офіційний веб-портал Головного управління статистики у Чернігівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chernigivstat.gov.ua>.

11. Офіційний веб-портал Рейтингового агентства «ЄвроРейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euro-rating.com.ua>

12. Офіційний веб-портал Чернігівської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cg.gov.ua/index.php>

13. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс] : [Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

14. Собкевич О. Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні [Електронний ресурс]: [аналітична записка] / О. Собкевич, В. Русан, А. Юрченко. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України, 2012. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/760/>.

15. Социально-экономический потенциал региона : [монографія] / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2010. – 364 с.

16. Статистичний збірник «Бюджет України 2015» [Електронний ресурс] / Відділ статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України]. – Київ, 2016. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

17. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: [навчальний посібник] / Д.М. Стеченко. – К.: Вища школа, 2000. – 223 с.

Розділ 5

**СТАТИСТИЧНЕ ТА ЕКСПЕРТНО-
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ
ПОТЕНЦІАЛОМ**

Chapter 5

**STATISTICAL AND EXPERT-
ANALYTICAL MAINTENANCE OF
ECONOMIC POTENTIAL
MANAGEMENT**

MODELLING OF DYNAMICS OF PROVIDING THE ECONOMIC SUSTAINABILITY TO THE ECONOMIC SECURITY THREATS

V. Margasova, Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Accounting, Taxation and Audit,
e-mail: akiv46@mail.ru

O. Sakun, Candidate of Economic Sciences,
Doctoral Candidate of Department of Accounting, Taxation and Audit
e-mail: sakunalexandra@gmail.com
Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

The necessary condition of upgrading the administrative decisions on the basis of more reliable analysis, prognosis and objective ground of strategic directions to provide steady development is an improvement of methodological bases and methods of estimation of level of sustainability of economy to the economic security threats. Analysis of national economy development as a difficult socio-economic system on the current stage needs development of methodical approaches and tools, that will allow to estimate plenitude of realization of functions of socio-economic subsystems and get the integral picture of key problems and priority directions of the state development [1].

Modelling paradigms differentiate on the type of models (static, dynamic, continuous, discrete, determined, stochastic, unclear, models with "soft limitations"), for to the different methods of analysis of models of analysis of operations (for example, imitation, optimization, multicriterion optimization, unclear optimization).

It will hardly appear possible and sufficient creation only of one model that describes all subsystems of the modelled system and their co-operation adequately at the modelling of the real and difficult systems. A similar general model would be too difficult both for understanding and for adjusting. Usually the difficult system can be described by means of complex of models that maybe belong to the different methods or even model traditions. Actuality of integration of models at the decision of these tasks is clear. Multi-paradigmality of modelling that is determined as effective addition of all corresponding paradigms of modelling, is one of important aspects of the difficult systems modelling.

The stages of modelling of economic sustainability to the economic security threats are described at the Figure 1.

Most often in practice a semantic design is used on the first stage of planning of software. The result of it, as a rule, is conceptual or, as it is named, infological model of subject sphere.

The method of structural modeling organically groups with the methods of mathematical statistics and is the powerful tool of research in those spheres of scientific activity, that today while yet don't have the developed arsenal of the formalized methods.

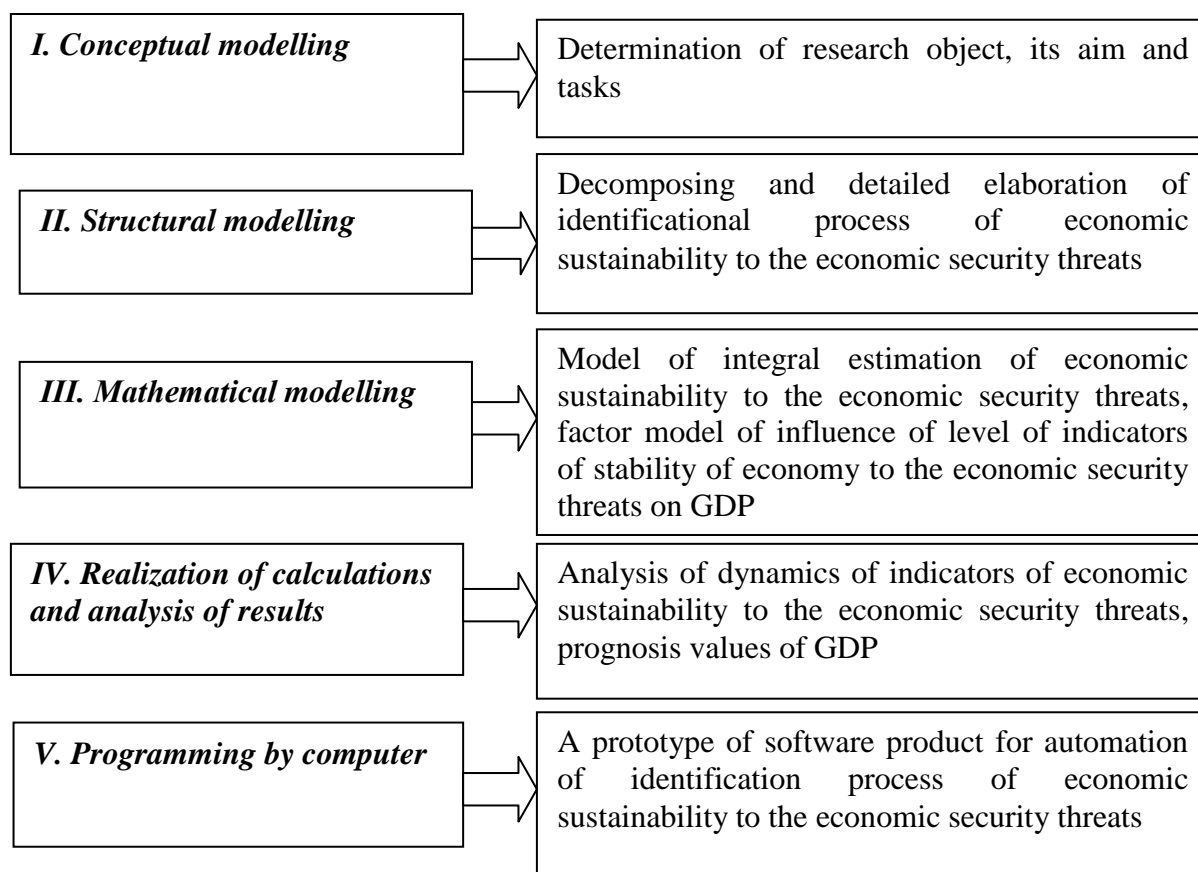


Fig. 1. The stages of modelling of economic sustainability to the economic security threats

Source: designed by the authors

The modelling of the real difficult systems on the base of modern computer technologies makes actual introduction of modelling environments that allow to avoid the conservative cycles of modelling. Presently questions of automation of different aspects of mathematical modelling are of current interest: choice and construction of models, record of models in a form, near to ordinary mathematical records, creation of libraries of decisions, software intended for the decision of the considered mathematical task.

A software product AllFusion Process Modeler (BPwin) is used for development of structural model of influence by level of integral indicator of economic sustainability to the economic security threats on the GDP.

Every model is begun with an overhead (TOP) diagram, that has one block only that symbolizes work of the modeling system on the whole. All links on the TOP- diagram are the external links of the modeled system, its links with an environment. A function block is equipped by three entrance and one initial link.

At first the system is being modeling as single unit - one function block with interface arcs that stretch outside this sphere. Such diagram is named context and modeled by the identifier of "A-0". In explanatory text there must

be the marked aim (Purpose) of construction of diagram as a thumbnail sketch and fixed point of view (Viewpoint) to the context diagram.

The model of IDEF0 (Icam (Integrated Computer Aided Manufacturing) DEFinition) will help to represent the functional structure of the system, and also will allow to define what objects or information serve as a source for processes that are managing factors, what resources for this purpose are needed. Basis of methodology of IDEF0 is made by graphic language of description of business processes. The use of this model will help to present offered strategy of economic sustainability to the economic security threats as totality of hierarchically well-organized and interconnected diagrams. It is necessary to conduct partition of system on the large fragments (functional decomposition) after description of the system on the whole. Farther to conduct the decomposition of every fragment of the system on more shallow et cetera to the achievement of necessary level of detail of description.

The built functional model allows in an evident form to get exhaustive information about functioning of strategy, and also to define the ways of its automation. This model allows to manage a subsystem effectively, it is possible to correct it easily in accordance with changing terms. Comparing this model to the model of AS - IS ("as is"), that is obligatory part of any pre-project inspection for creation or development of the informative system.

The third stage is a synthesis of mathematical model of functional dependences. A process constituent of the methodological approach to development of complex of models of the system of the strategic providing of economic sustainability to the economic security threats ($SSPES_{est}$) is illustrated on Figure 2.

The current system of estimation of economic sustainability of national economy security must be based on integral, complex indexes, formed by totality of partial indicators. A requirement in realization of integral estimations of economic security is related to that partial indicators that describe those or other phenomena do not allow to get a complex idea about the state of national economy and the level of its security [2].

The aim of estimation of economic sustainability to the economic security threats consists in determination the quantitative measuring of the state of security of national economy at presence of risk factor.

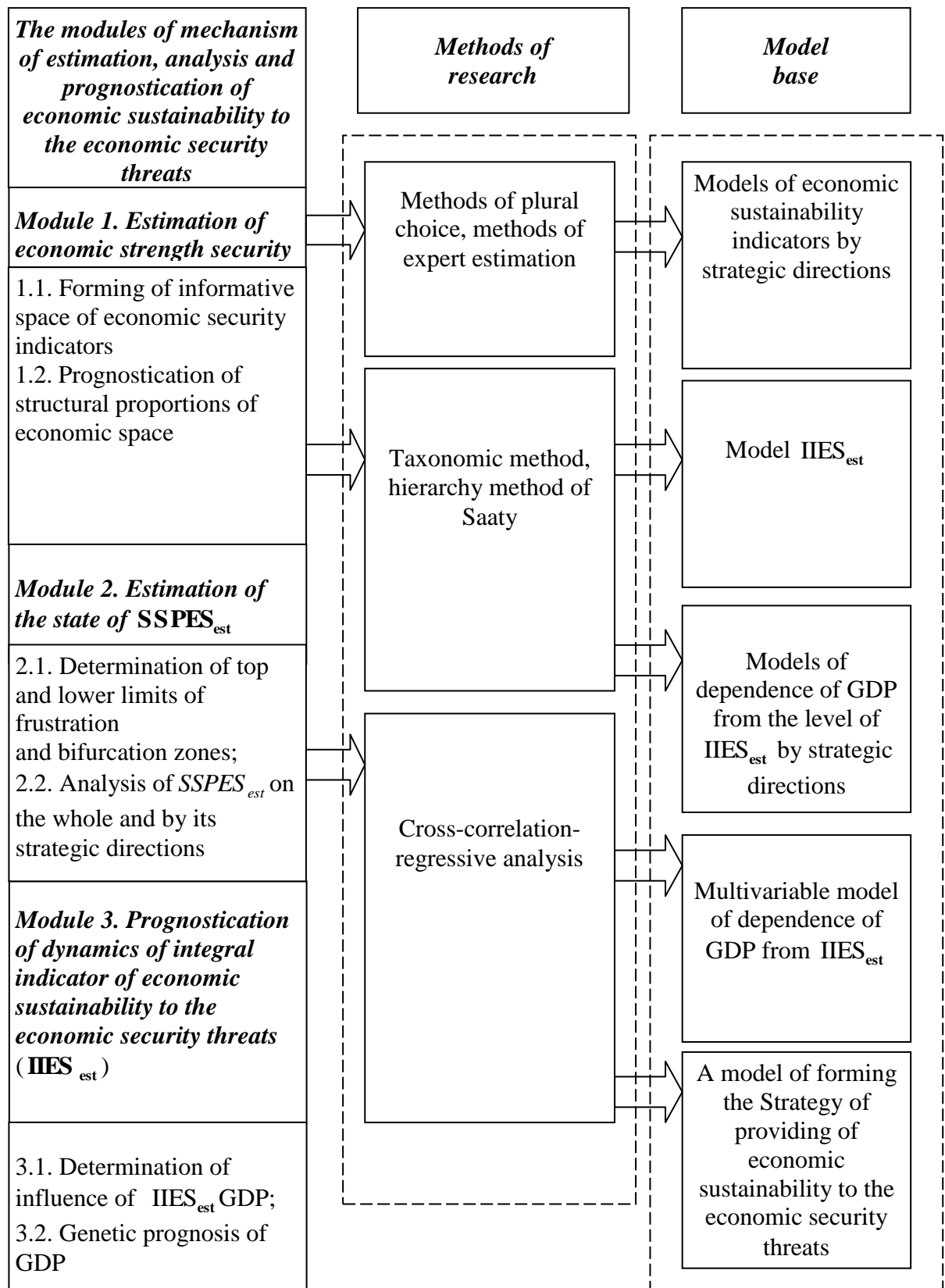


Fig. 2. Process constituent of the methodological approach to development of complex of models $SSPES_{est}$

Source: designed by the authors

A multidimensional statistical analysis is the division of mathematical statistics, that studies the methods of collection and processing of multidimensional statistical data, their systematization and treatment with the aim of exposure of character and structure of intercommunications between components investigated multidimensional signs, receipts of practical conclusions [3]. In other words, the methods of decline of dimension of multidimensional space allow without the substantial loss of information to go across from the initial system of large number of the looked after interdependent factors to the system substantially less number of the hidden (no-observed) factors that determine variation of initial signs [4].

All indexes were grouped by directions of analysis that has a strategic value for sustainability of economy. It follows also to notice that offered economic indicators must be periodically adapted to the changing terms.

The integral indicator of economic sustainability to the economic security threats, that is formed on the basis of the partial indexes grouped after strategic directions, is offered as the criterion of estimation of economic sustainability.

The level of meaningfulness for every partial index separately will be defined by the analytic hierarchy decision process of Thomas Saaty (1993). A method of analytic hierarchy is systematic procedure for hierarchical presentation of elements that determine essence of problem. A method consists in the decomposition of the problem into more simple component parts and further treatment of sequence of judgements of the person that makes decision, in relation to pair comparisons. As a result it can be expressed relative degree (intensity) of co-operation of elements in a hierarchy.

To our opinion, using of the offered system of indexes and its maximum values will allow to carry out the objective estimation of stability of economy and educe the points of an increase risk, outside that there is a threat of unbalance and development of component elements of national economy as systems with the further offensive of the crisis phenomena.

Methodology of synthesis of integral indicator with the use of taxonomic method consists of the next stages:

1. Determination of aims and operating of organization conditions - proprietor of informative resources, as informative strength of organization security is one of the descriptions of his viability.

2. Forming of the informative system of organization, necessary base is for the analysis of the systems.

3. Organization of collection of initial information.

4. Forming of group of indexes or separate criterion defined as a measure for comparison of quantitative indexes of the investigated operation relatively spent efforts and got results.

5. The matrix of X , where x_{ij} - size of j - index of i - object

$$X = \begin{pmatrix} z_{11} & \dots & z_{1j} & \dots & z_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{i1} & \dots & z_{ij} & \dots & z_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{m1} & \dots & z_{im} & \dots & z_{mn} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

The task of initial data as a matrix allows to investigate change or values of signs at different objects, or values of signs that describe the state of one object in time.

6. The vector K , the elements of that represent meaningfulness of j - index, is set.

$$K = (k_1 \dots k_j \dots k_n), \quad (2)$$

7. The vector S , the elements of that take on a value, is set:

- 1, if j - index- disincensive;
- + 1, if j - index-stimulator.

8. Standardization of signs (indexes) is needed, as different signs can have a different dimension. For implementation to the operation determined:

- middle arithmetic signs:

$$X_i = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m X_{ij}, \quad (3)$$

- standard deviation of j - sign :

$$\sigma_i = \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (X_{ij} - X_j)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (4)$$

- standard meaning j - object:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - X_j}{\sigma_i}, \quad (5)$$

9. Forming of the standardized matrix of kind :

$$X = \begin{pmatrix} z_{11} & \dots & z_{1j} & \dots & z_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{i1} & \dots & z_{ij} & \dots & z_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{m1} & \dots & z_{im} & \dots & z_{mn} \end{pmatrix}, \quad (6)$$

10. Estimation of standard point. A standard will be a point (vector) formed by rule : among signs-stimulators signs are taken away with maximal values, and among signs-disincensive - with minimum.

11. Ranging of objects by the degree of reduction of descriptions.

Realization of estimation of grade place consists by following:

- distance is determined between points that characterize the investigated objects and by a standard point P_0 :

$$C_{i0} = \left[\sum (Z_{ik} - Z_k)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (7)$$

It is possible to do previous conclusions about grade place of object by distances between an i - element and point by the estimation of quality of the system;

- the vector of meaning of distances is formed:

$$C = (C_{10} C_{20} \dots C_{m0}), \quad (8)$$

- AV arithmetic distance is determined between an i -object and point P_0 :

$$\overline{C_0} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0}, \quad (9)$$

- standard deviation is calculated from a point P_0 :

$$\sigma_0 = \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{i0} - P_0)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (10)$$

- the quality of functioning index of i -object is calculated:

$$C_0 = \overline{C_0} + 2\sigma_0, \quad (11)$$

$$D_i = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0},$$

It is possible to specify settling, defining an estimation what is interpreted thus: quality of object the higher, than more near value of index is to unit.

There are offered the next levels of economic security and corresponding to them values of integral indicator for the estimation of economic sustainability to the economic security threats in the Table 1.

Table 1

Estimations of economic security of national economy

Economic strength security	Criterion limits of integral index
High	[0,8;1]
Normal	[0,6;0,8)
Low (pre-crisis)	[0,4;0,6)
Crisis	[0,2;0,4)
Critical	[0;0,2)

Source: Authors' calculations

The structure of estimation is characterized by share of every index in a complex estimation. Calculated indicators of economic security by every subsystem and their prognosis values are represented at the Table 2.

Table 2

Indicators of economic security of national economy during 2007-2017

Types of security	Retrospective period									Prognosis period	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Indicator of industrial security	0,41	0,55	0,39	0,35	0,33	0,31	0,31	0,30	0,26	0,26	0,23
Indicator of demographic security	0,22	0,15	0,3	0,27	0,28	0,39	0,28	0,33	0,36	0,37	0,39
Indicator of energetic security	0,10	0,30	0,24	0,50	0,42	0,47	0,38	0,42	0,44	0,54	0,59
Indicator of external economic security	0,38	0,41	0,38	0,16	0,18	0,29	0,56	0,59	0,61	0,35	0,36
Indicator of investment-innovative security	0,18	0,25	0,33	0,42	0,42	0,58	0,68	0,75	0,82	0,73	0,81
Indicator of macroeconomic security	0,91	0,33	0,31	0,32	0,33	0,33	0,33	0,25	0,24	0,16	0,10
Indicator of supply security	0,13	0,46	0,31	0,26	0,17	0,11	0,16	0,16	0,12	0,12	0,09
Indicator of social security	0,79	0,19	0,31	0,44	0,45	0,2	0,33	0,26	0,27	0,21	0,17
Indicator of financial security	0,20	0,12	0,12	0,24	0,18	0,23	0,18	0,34	0,37	0,28	0,30

Source: Authors' calculations

It is set during realization of estimation, that the destabilizing factors of economic security are: 1. Inability of national economy to the stable increase (there is a subzero volume of GDP per capita; subzero rates of increase of GDP, industry, products of agriculture). 2. Incomplete material well-being of food independence (an unsatisfactory structure of feed of population is on calorie content; subzero quality of foodstuffs). 3. Instability of the financial system (a presence of deficit is in the consolidated budget; high rate of inflation). 4. High dependence of economy on the import of major types of products. 5. Low level and quality of life of population (subzero charges are on a health protection). Prolonged worsening of demographic situation in a country (high death rate of population).

The method of Saati allows to distribute alternative strategies after priorities on the basis of two parameters: degree of realization and degree of efficiency. It is possible to build a matrix "efficiency - realization" by means of the got values. The location of alternative in the corresponding segment of

matrix determines the level of its priority and at the choice of optimal strategy carries out distribution of quality estimations and ranging of elements of matrix. It will be used the scale of next type for fixing of result of comparison of pair of alternatives. Normalizing the matrix of pairing comparisons, will get the gravimetric values of coefficients for determination $IIES_{est}$ (Tab. 3).

Table 3

Gravimetric values of coefficients for determination of $IIES_{est}$

Indexes	Gravimetric values of coefficients
Indicator of industrial security	0,1
Indicator of demographic security	0,1
Indicator of energetic security	0,1
Indicator of external economic security	0,1
Indicator of investment-innovative security	0,1
Indicator of macroeconomic security	0,1
Indicator of supply security	0,1
Indicator of social security	0,1
Indicator of financial security	0,2

Source: Authors' calculations

Thus, it is expedient to determine $IIES_{est}$ by the next formula:

$$I = 0,1 \times I_i + 0,1 \times I_d + 0,1 \times I_e + 0,1 \times I_{ec} + 0,1 \times I_{in} + 0,1 \times I_m + 0,1 \times I_s + 0,1 \times I_{soc} + 0,2 \times I_f, \quad (12)$$

where I – integral indicator of economic sustainability to the economic security threats; I_i – Indicator of industrial security; I_d – indicator of demographic safety; I_e – indicator of energetic security; I_{ec} – indicator of external economic safety; I_{in} – indicator of investment-innovative safety; I_m – indicator of macroeconomic safety; I_s – indicator of supply security; I_{soc} – indicator of social safety; I_f – indicator of financial safety.

As a result of undertaken studies and settling the quantitative estimation of economic sustainability to the economic security threats on the basis of taxonomic method. It is possible to make a conclusion on results accounts, that during the investigated period economic sustainability of national economy fluctuated in the limits from 0,28 to 0,35. The most value of integral index of economic security was observed in 2007, and least - in 2009, that is related to negative influence of world financial crisis (Fig. 3).

Establishment of dependence of the economy growing from the different groups of factors is important diagnostic to the tasks, that allows to set the type of the economy growing, characteristic for this country in a certain period of time. Regressive models are the optimal instrument for an analysis, estimation and prognostication of the economy growing, including for determination of key factors that directly influence on the economy growing of the economic system.

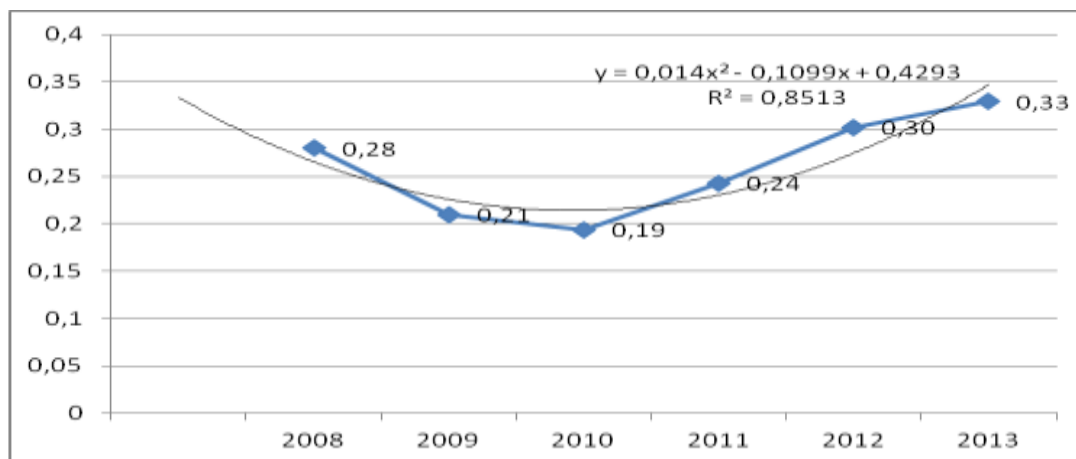


Fig. 3 Modelling of IES_{est}

Source: Authors' calculations

Econometric models of GDP dependence from the indicators of economic security of national economy will be constructed on the basis of 7 supervisions (n = 7) from statistical data by subsystems. A built-in function of package of analysis REGRESSION are applied for simplification the constructions of linear model (Tab. 4).

Table 4

A value to the coefficient of determination for the synthesized models

Type of model	Model	Value to the coefficient of determination R ²
Onefactor models	A model of dependence of GDP from industrial strength security	0,87
	A model of dependence of GDP from energetic strength security	0,84
	A model of dependence of GDP from investment-innovative strength security	0,79
	A model of dependence of GDP from financial strength security	0,78
	A model of dependence of GDP from supply strength security	0,81
	A model of dependence of GDP from macroeconomic strength security	0,79
	A model of dependence of GDP from external economic strength security	0,93
	A model of dependence of GDP from demographic strength security	0,92
	A model of dependence of GDP from social strength security	0,91

Source: Authors' calculations

Coefficients of determination of R² are sufficient for confirmation of high authenticity of results and testify that all substantial factors that cause influence on the GDP are taken into account in models.

Each of models describes influence of one subsystem on the GDP and by means of analysis of sensitiveness will allow to set intercommunication between the rates of their change.

It is necessary to mark that the changes of separate factors in right part of equalizations have different influence on the GDP. The sensitiveness of GDP to the change of separate factors is measured by means of coefficient of elasticity. The results of settling of values of coefficients of elasticity of GDP on every group of independent factors are presented in a table 6.

Table 5

A value of coefficients of elasticity in the models of intercommunication of subsystems $SSPES_{est}$ and GDP

Factor	Coefficient of elasticity
Indicator of industrial security	-0,71
Indicator of demographic security	0,52
Indicator of energetic security	0,45
Indicator of external economic security	-0,004
Indicator of investment-innovative security	0,51
Indicator of macroeconomic security	-0,27
Indicator of supply security	-0,18
Indicator of social security	-0,22
Indicator of financial security	0,30

Source: Authors' calculations

So, the most strong changes of GDP can be carried out with the increase of demographic and investment-innovative strength security with values to the coefficient of elasticity 0,52 and 0,51 accordingly.

By means of the presented models it maybe to construct the scenario changes of GDP, setting the most credible changes in entrance factors. In this case prognosis of GDP rates settles taking into account the set coefficients of elasticity. By means of block of generation of initial data user can elect indexes that participate in a modeling and also to form the model of interdependence of gross domestic product and integral indexes of economic security.

By the research results the diagram of realization of Strategy providing of economic sustainability to the economic security threats with forming the new character of control system, that is formalized by the 14- stages in the Table 6.

Table 6

Forming and realization of optimal for Ukraine Strategy of providing the economic sustainability to the economic security threats

Stage	Description of procedures and content of administrative decisions for providing the economic sustainability to the economic security threats
1	2
1	formulation of activity mission of formed institution; whole constructions and planning of mechanism of management of $SSPES_{est}$; determination of having a

Continuation of table 6

1	2
	special purpose tasks for realization of base functions of government control in the sphere of providing of the economic sustainability;
2	evaluation: a) depths of blanks and obstacles on the way of realization of public policy from providing of stability of economy to the threats to economic security; b) state and effectiveness of functioning of the current system of state administration an economy with an existent technological level in relation to realization of functions from providing of economic sustainability to the economic security threats and by the used tool;
3	research of probabilistic and variant changes of the state of national economy in the context of providing of its stability to the economic security threats; development of the fixed assets of correcting influence and receptions of realization of politics from providing of economic sustainability to the economic security threats according to consequences;
4	diagnostics of parameters and possibilities of positive / negative influence of environment on the economy; generalization of consequences of previous experience of transformation the strategic potential of national economy, depth, scale and character of the got socio-economic and organizational changes;
5	choice of adequate to the real socio-economic processes of resource types, bringing in of present backlogs at determination of three-variation development of events and phase trajectory of the economy growing; authentication or bringing in of factors for the sake of adjustment of processes of the use of different resource types and potentials;
6	a modelling and selection of optimal composition of facilities for realization of mechanism of management providing the economic sustainability to the economic security threats; forming of base dominants of Strategy;
7	development of new forms, methods and technologies of management providing of economic sustainability to the economic security threats; determination of major forms of piling up and consolidation efforts of management subjects in relation to realization of $SSPES_{est}$;
8	ground of objects and places of concentration of efforts, different types of resources with possibility them rational redistribution in accordance with calculated to the coefficient of ponderability of their cross-correlation influence on the economic sustainability to the economic security threats;
9	elimination of surplus elements (subsystems) or expansion of functional possibilities of the most effective functionals for the sake of providing of economic sustainability to the economic security threats, to reliability of functioning of economy in case of occurring of certain level of crises;
10	dissipation (dispersion) of present and additional resources and backlogs for creation of the non-equilibrium state within the limits of $SSPES_{est}$, that will stipulate origin of new objective functions in $SSPES_{est}$ and establishment of priority directions and objects;
11	focusing and localization of the non-equilibrium state in the centers of generation of new methodology for the sake of development and selection of methods and methodologies of providing the economic sustainability to the economic security threats in the context of realization of Strategy of socio-economic development of Ukraine;

1	2
12	an estimation of probabilistic receipt of future synergistical effect is from the input of new type of mechanism of management of SSPES ^{est} and realization of Strategy and, as a result, providing of the complete mastering and development of strategic potential, increase of efficiency SSPES ^{est} ;
13	preparation of state machine of management and his structures (with expansion of their plenary powers and responsibility) to introduction new to the functional on results realization of dominants of Strategy;
14	achievement of high level of efficiency of SSPES ^{est} ; determination of strategic priorities of providing of economic sustainability to the threats to economic security; formulation of mission, aim and tasks with increase performance specifications of SSPES ^{est} .

Source: designed by the authors.

Thus, the recreation of the marked sequence of structural-dynamic events in the context of development and realization of Strategy will have the expressed recurrence of forming, increase and use of strategic potential. Thus successive realization 14 stages of planning, reformatting and optimization of structural-dynamic descriptions of economy will be based on sound registration of essence and maintenance of management mechanism SSPES^{est}

Список використаних джерел

1. Зенченко, С. В. Формирование и оценка регионального финансового потенциала устойчивого развития экономики территории: теория и методология: дис. на соискание уч. степени док. эконом. наук: спец. 08.00.05 „Экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика”/ С. В. Зенченко. – Ставрополь, 2009. – 316 с.
2. Князева, Е. Н. Случайность, которая творит мир (новые представления о самоорганизации в природе и обществе) / Е. Н. Князева // В поисках нового мировидения: И. Пригожий, Е. и Н.Рерихи. – М.: Знание. Серия: Философия и жизнь. – 1991. – № 7. – С. 3-20.
3. Калинина, В. Н. Введение в многомерный статистический анализ : [учебное пособие] / В. Н. Калинина, В. И. Соловьев. – М., 2003. – 66 с.
4. Акелис, С. Б. Боллинджера полосы (Bollinger Bands) // Пер. с англ. М.Волкова, А. Лебедева. – М.: Диаграмма, 1999. – 376 с. – С. 56-58.
5. Івашенко, Г. А. Ідентифікація дефініції „Економічна безпека підприємства” / Г. А. Івашенко, О. Ф. Ярошенко // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 9. – С. 129-131.
6. Ільчук, Л. І. Критерії, показники та індикатори соціальної безпеки (спроба аналізу) [Електронний ресурс]/ Л. І. Ільчук, О. О. Давидюк. – Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України та НАН України. – 12 лютого 2013. – Режим доступу: <http://www.cpsr.org.ua>.
7. Кавун, С. В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади : [монографія] / С. В. Кавун. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 300 с.
8. Казанцев, С. В. Экономическая безопасность и оценка экономической защищенности территории / С. В. Казанцев // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 3. – С. 40-56.

9. Калетнік, Г. Стійкість економіки як фактор безпеки та розвитку держави / Г. Калетнік, С. Козловський, В. Козловський // Економіка України. – 2012. – № 7. – С. 16-25.

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ОBOB'ЯЗКОВИХ ВИМОГ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

В.Ю. Медвідь, д-р екон. наук., доцент,
професор кафедри економіки
Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна
e-mail: viktoriyamedved@mail.ru

Сучасний розвиток країни відбувається відповідно до прийнятої у 2014 році Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, яка включає напрями та пріоритети здійснення активної державної регіональної політики, з урахуванням змін, які відбулися в розвитку регіонів держави за останні роки. Вона була спрямована на підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, територіальну соціально-економічну інтеграцію і просторовий розвиток, ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку. Для прискорення процесів реалізації стратегічних пріоритетів, розробки та запровадження стратегії соціально-економічного розвитку регіонам потрібний науково обґрунтований організаційний механізм, який розкривав би організаційну та інституційну складові процесу стратегічного планування та реалізації стратегії.

Сьогодні найбільш актуальним завданням вдосконалення діючої державної регіональної політики є орієнтація на зміщення центру державного облаштування у бік формування регіонів, як самостійних економічних суб'єктів за умови забезпечення територіально, політичної, економічної соціальної та гуманітарної цілісності держави. Це пов'язано, в першу чергу, з розв'язанням проблем подолання асиметричності умов економічного розвитку суспільства за допомогою забезпечення рівних швидкостей і напрямів в економічному розвитку, а, в другу – з вирішенням проблем децентралізації владних повноважень та орієнтацією на європейський досвід. І перший, і другий напрям сучасної державної регіональної політики має на меті зміну основної парадигми економічного розвитку регіонів, домінуючої поки що в середовищі фахівців і практиків на верхніх рівнях управління державою.

Результати аналізу практики економічного розвитку регіонів свідчать про те, що усередині регіонів не спостерігається позитивних тенденцій по формуванню оптимальних пропорцій в розвитку окремих видів економічної діяльності. Відсутні необхідні передумови по

модернізації і розвитку виробничої і соціальної інфраструктури регіону; відсутня чітка позиція щодо необхідності стимулюванню інвестиційної активності; не приділяється необхідної уваги нейтралізації впливу негативних суспільно-політичних чинників економічного розвитку; залишається за межами уваги розуміння необхідності дотримання або забезпечення мінімально допустимих соціальних стандартів для населення тощо, зберігаються утриманські настрої у відсталих регіонах і покладання надії на фінансову підтримку з боку держави. У цьому випадку актуалізується необхідність формування сучасного наукового знання щодо інструментарію реалізації стратегії регіонального розвитку та визначення основних обов'язкових вимог до нього.

Дослідження стану та обґрунтування пріоритетів стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів України проводять учені науково-дослідних установ, перед усім, Національного інституту стратегічних досліджень, Інституту економічного прогнозування НАН України, Інституту економіко-правових досліджень НАН України, Інституту економіки промисловості НАН України; вищих навчальних закладів України, міністерств та відомств. Значний внесок у розвиток засад стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів зробили О. Амоша, М. Бутко, В. Василенко, З. Герасимчук, В. Дубницький, Л. Ковальська, В. Лучик, С. Шкарлет. Але високий рівень невизначеності стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку регіонів у кризовий та посткризовий періоди зумовлює необхідність наукового пошуку для вирішення цієї проблеми, що обумовлює актуальність даного напрямку дослідження.

Одним із найважливіших питомих показників, який покликаний характеризувати рівень економічного розвитку регіонів, виступає валовий регіональний продукт та середньодушова його величина. Валовий регіональний продукт на душу населення визначається виходячи з суми валової доданої вартості за всіма видами економічної діяльності, скоригованої на величину непрямо вимірюваних послуг фінансових посередників і податків за винятком субсидій на продукти, віднесеної на чисельність населення, яке проживає на відповідній території (табл. 1).

Таблиця 1

Зміни валового регіонального продукту та середньодушова його величина ** у 2008-2014 рр. ***, тис. грн.

№ з/п	Область	Валовий регіональний продукт (млн. грн.)					Валовий регіональний продукт на душу населення (грн.)				
		2008	2010	2012	2014*	Рейтинг у 2014 р.	2008	2010	2012	2014*	Рейтинг у 2014 р.
	<i>Україна</i>	948056	1082569	1459096	1586915		20495	23600	32002	36904	
1	АР Крим	27365	32426	44536	...		13898	16507	22675	...	

Закінчення табл. 1

№ з/п	Область	Валовий регіональний продукт (млн. грн.)					Валовий регіональний продукт на душу населення (грн.)				
		2008	2010	2012	2014*	Рейтинг у 2014 р.	2008	2010	2012	2014*	Рейтинг у 2014 р.
2	Вінницька	20094	23589	33024	43990	10	12061	14332	20253	27249	13
3	Волинська	12784	14429	20005	24195	21	12340	13916	19249	23218	20
4	Дніпропетровська	104687	116136	147970	176540	2	30918	34709	44650	53749	2
5	Донецька	117646	128986	170775	119983	3	26028	28986	38907	27771	12
6	Житомирська	15008	18743	24849	29815	17	11545	14616	19551	23678	19
7	Закарпатська	13208	15299	21404	24120	22	10626	12278	17088	19170	23
8	Запорізька	42445	42736	54828	65968	9	23232	23657	30656	37251	5
9	Івано-Франківська	17883	20446	32286	37643	12	12940	14814	23379	27232	14
10	Київська	35687	44953	69663	79561	5	20593	26140	40483	46058	4
11	Кіровоградська	13961	15749	22056	28758	18	13515	15533	22082	29223	10
12	Луганська	42985	45541	58767	31393	15	18338	19788	25950	14079	25
13	Львівська	35534	41655	61962	72923	7	13902	16353	24387	28731	11
14	Миколаївська	19410	24055	29205	35408	13	16175	20276	24838	30357	9
15	Одеська	46994	53878	64743	74934	6	19638	22544	27070	31268	7
16	Полтавська	34118	44291	56580	69831	8	22476	29652	38424	48040	3
17	Рівненська	14074	15882	21795	28724	19	12217	13785	18860	24762	17
18	Сумська	16210	18333	24933	30397	16	13622	15711	21722	26943	15
19	Тернопільська	10618	12726	17957	21676	24	9688	11713	16644	20228	22
0	Харківська	59389	65293	82223	96596	4	21294	23639	29972	35328	6
21	Херсонська	13174	15649	19357	23250	23	11944	14346	17910	21725	21
22	Хмельницька	16061	18096	26237	32162	14	11932	13602	19920	24662	18
23	Черкаська	19101	22354	31265	38466	11	14581	17325	24558	30628	8
24	Чернівецька	8833	9892	13166	15049	25	9771	10939	14529	16552	24
25	Чернігівська	14918	17008	23934	28156	20	13213	15406	22096	26530	16
	м. Київ	169564	196639	275685	357377	1	61592	70424	97429	124163	1
	м. Севастополь	6305	7785	9891	...		16592	20455	25872	...	

*Дані, наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

**Починаючи з 2012 року розрахунки здійснено відповідно до Методологічних положень оновленої версії системи національних рахунків 2008 року

***Джерело: розраховано та складено за [1]

За аналізований період часу кількість областей, де рівень виробництва валової доданої вартості в розрахунку на душу населення перевищував середню його величину по країні, залишався досить малим: від 4 до 7, що складає від 16 до 28% відповідно. Серед таких областей: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Одеська, Полтавська, Харківська. Кількість областей, де цей показник не перевищував середньої його величини по країні, переважає: від 18 до 21, або 72-84% відповідно.

Сумська область за показником валового регіонального продукту займає 16 позицію з 25. У загальній структурі показника, частка області становить 0,19. Валовий регіонального продукту на душу населення складає 73% від середнього по країні (15 позиція). Частка регіонів у загальному підсумку до валового регіонального продукту наведено на рис.

1. Валовий регіональний продукт у ринкових цінах визначається як сума валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності, включаючи чисті податки на продукти.

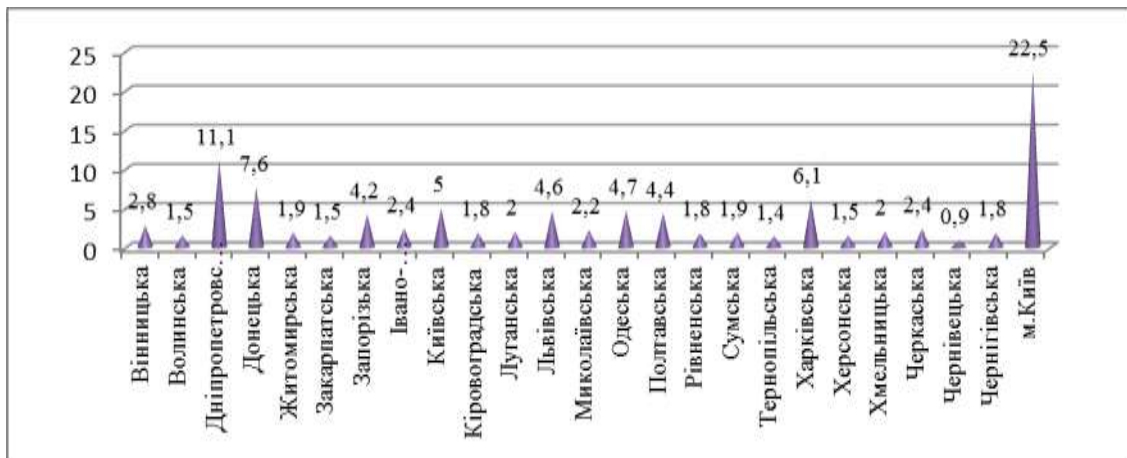


Рис. 1. Частка регіонів у загальному підсумку до валового регіонального продукту у 2014 році, %

Валова додана вартість Сумської області за структурою складається із 55,4% - сфера послуг, 29,5% - промисловість, 15,1% сільське господарство [2].

За промисловим потенціалом Сумська область відноситься до ар'єргард національної економіки (50% обсягу реалізованої продукції формують підприємства ПАТ «Сумхімпром» (добрива та інша хімічна промисловість) – у 2015 році компанія стала прибутковою, дохід зріс більше чим на 40%; ПАТ «СМНВО ім. М.В.Фрунзе»; НГВУ «Охтирканафтогаз» (ПАТ «Укрнафта», видобуток нафти та газу); ПАТ «Монделіс Україна» (виробник шоколадної продукції, печива та цукерок, належить до групи компаній MondelezInternational).

До найбільш успішних економічно активних підприємств належать також ВАТ «Сумський завод «Насосенергомаш», Концерн «Укрросметал», АТ ТОВ «Керамейя» (виробництво керамічних будівельних матеріалів), ТОВ «ГуалаКложерсУкраїна» та ПАТ «Технологія» (виробництво коркувальних засобів та поліграфічних виробів), ТОВ «БВК Компанія «Федорченко» (будівництво), в аграрному секторі - ПАТ «Компанія «Райз», ТОВ «Завод Кобзаренка» (виробництво сільгосптехніки), ТОВ «Таланпром» (взуття та спецодяг), ТОВ «Мотордеталь-Конотоп», державне підприємство «Авіакон», Шосткинський казенний завод «Імпульс».

Продовжується стагнація найбільшого підприємства області - ПАТ «СМНВО» (машинобудування, обладнання нафтогазової та хімічної промисловості, входить в ФПГ «Енергетичний стандарт»). У 2015 році чистий збиток підприємства - 1,76 млрд. гривень (на 25% більше проти

2014р.), кількість працівників зменшилась з 11 тис. до 8,9 тис.

Сумська область щорічно виробляється валової продукції сільського господарства від 8 до 9,5 млрд. грн., або 3,7% загального виробництва України; спеціалізується на рослинництві (виращування зернових та технічних культур) – 77,6% та тваринництві (виробництво молока та м'яса ВРХ і свиней) - 22,4% [2]. За рахунок власного виробництва внутрішні потреби області повністю забезпечуються у виробництві картоплі, овочах, яйцях; частково забезпечуються у м'ясі (43,6%), молоці (на 98%), плодах і ягодах (на 13,4%), цукрі (на 44,7%), олії (на 13,8%).

Інвестиційний клімат в Сумській області залишається сприятливим для іноземних інвесторів, про що свідчить, зокрема, збереження тенденцій до збільшення обсягу залучених іноземних коштів в область [2].

Таблиця 2

Капітальні інвестиції (базисні темпи зростання) за видами економічної діяльності у Сумській області за 2010-2015 рр. *, %

№ з/п	Область	Освоєно (використано) капітальних інвестицій					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8
	<i>Усього</i>	100	138,15	131,25	124,39	127,91	167,44
1	Сільське, лісове та рибне господарство	100	153,90	170,27	200,22	250,11	388,01
2	Промисловість	100	178,31	138,07	149,49	136,31	139,15
3	Будівництво	100	89,53	142,69	96,35	90,41	95,50
4	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	100	142,24	99,29	121,55	60,24	214,23
5	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	100	364,35	303,75	438,15	509,71	276,42
6	Тимчасове розміщення й організація харчування	100	133,17	100,73	108,17	219,86	19,30
7	Інформація та телекомунікації	100	154,10	154,85	138,50	111,15	153,55
8	Фінансова та страхова діяльність	100	53,60	56,17	175,95	71,08	232,07
9	Операції з нерухомим майном	100	96,68	100,57	173,87	225,75	329,74
10	Професійна, наукова та технічна діяльність	100	67,22	99,09	102,56	89,88	247,09
11	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	100	180,01	146,70	163,24	89,77	127,76
12	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	100	102,11	88,44	45,49	45,88	107,11
13	Освіта	100	121,46	72,79	12,05	11,00	28,59
14	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	100	102,22	116,86	117,05	160,46	281,61
15	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	100	227,16	30,81	23,34	40,59	30,90
16	Надання інших видів послуг	100	47,93	36,34	49,93	25,04	54,86

*Джерело: розраховано та складено за [6]

Як видно з приведених розрахункових показників, в цілому по господарському комплексу регіону відбулося збільшення обсягів

залучення капітальних інвестицій в 1,67 раз. Проте, найбільші структурні зміни у залученні капітальних інвестицій спостерігались у сільському, лісовому та рибному господарстві (у 3,88 раз), операції з нерухомим майном (у 3,29 раз). При цьому в будівництві, освіті, спорті відбулось падіння цього показника.

При цьому, при порівнянні регіонів України одного типу, необхідно зазначити низьку питому вагу обсягу освоєних капітальних інвестицій у 2015 році - Сумська область (1,34%), Чернігівська область (1,3%), Херсонська область (1,14%), Чернівецька область (1,02%) займають останні місця (табл. 3).

Таблиця 3

Структура освоєння (використання) капітальних інвестицій за регіонами України, 2010-2015* рр.***, %

№ з/п	Область	Роки					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8
	<i>Україна</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
1	Вінницька	1,96	2,11	2,13	2,45	2,59	2,70
2	Волинська	0,98	1,07	1,19	1,33	1,54	2,26
3	Дніпропетровська	8,87	9,17	8,24	8,52	9,28	9,49
4	Донецька**	8,30	11,11	11,61	11,17	6,00	3,04
5	Житомирська	1,11	1,04	1,06	1,20	1,32	1,48
6	Закарпатська	1,22	1,26	1,00	1,06	1,20	1,38
7	Запорізька	4,41	2,77	2,64	2,74	3,21	2,85
8	Івано-Франківська	2,42	1,76	1,89	1,92	3,12	3,52
9	Київська	6,28	7,32	7,45	8,28	8,96	8,92
10	Кіровоградська	1,18	1,65	1,67	1,29	1,42	1,49
11	Луганська**	3,13	2,89	3,01	4,55	2,38	0,75
12	Львівська	4,89	5,02	4,09	3,93	4,35	4,90
13	Миколаївська	2,45	1,78	1,72	2,00	1,72	2,19
14	Одеська	5,38	3,87	5,35	4,75	4,27	3,66
15	Полтавська	3,48	3,26	3,74	3,82	4,02	3,05
16	Рівненська	1,07	1,06	1,01	1,14	1,28	1,59
17	Сумська	1,21	1,25	1,05	1,09	1,28	1,34
18	Тернопільська	1,18	1,05	1,24	1,19	1,18	1,40
19	Харківська	4,47	5,40	5,40	3,72	3,66	4,12
20	Херсонська	1,05	1,11	0,89	0,85	1,01	1,14
21	Хмельницька	1,63	1,47	1,28	1,46	1,86	2,49
22	Черкаська	1,57	1,34	1,38	1,37	1,49	1,64
23	Чернівецька	0,95	0,74	0,82	0,90	0,77	1,02
24	Чернігівська	1,05	0,99	1,00	1,14	1,19	1,30
	м.Київ	29,75	29,48	29,14	28,14	30,91	32,27

* Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014-2015 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції.

** Дані можуть бути уточнені.

*** Джерело: розраховано та складено за [1]

За роками частка Сумської області у структурі освоєння

(використання) капітальних інвестицій коливалась від 1,21 у 2010 році до 1,34 у 2015 році. Необхідно зазначити падіння залучення капітальних інвестицій у 2012-2013 рр.

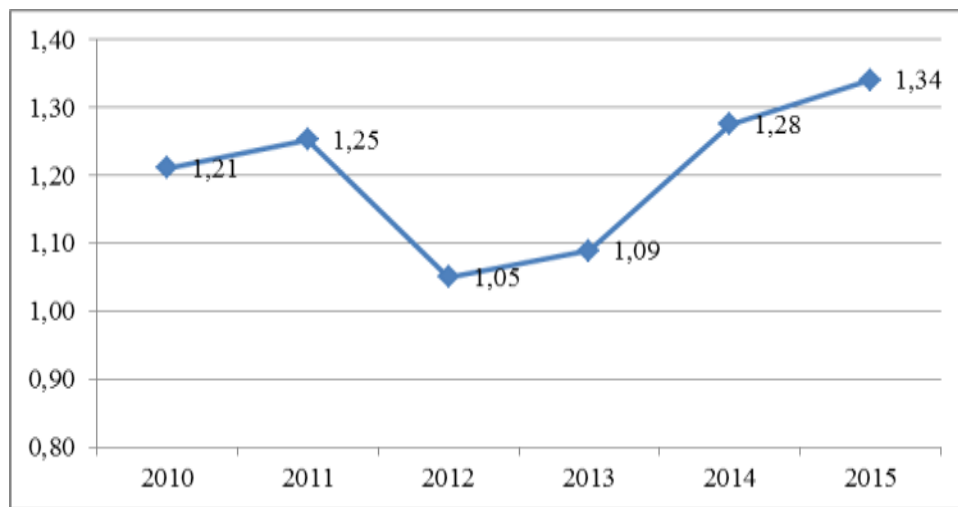


Рис. 2. Частка Сумської області у структурі освоєння (використання) капітальних інвестицій за регіонами України, 2010-2015 рр., %

Економічний добробут Сумської області нижчий середнього значення показника по Україні (середньомісячна заробітна плата коливається від 80,60% до 81,85%).

За даними табл. 4. необхідно відзначити, що до складу областей, значення яких постійно знаходиться вище середнього по країні входять: Дніпропетровська (2010-2012 та 2014 рр.), Донецька (2010-2015 рр.), Київська (2010-2015 рр.), Луганська (2010-2011 та 2013 рр.), м. Київ (2010-2015 рр.).

До областей, які знаходять в найменшому віддаленні від середнього значення показника середньомісячної заробітної плати на одного штатного працівника відносяться: Запорізька (від 93,43% до 100,9%), Миколаївська (від 93,25% до 103,27%), Одеська (від 91,8% до 98,55%), Полтавська (від 88,41% до 97,26%), Рівненська (від 88,18% до 95,20%).

Таблиця 4

Середньомісячна заробітна плата (в розрахунку на одного штатного працівника на кінець року) за регіонами України, 2010-2015 рр., грн.

№ з/п	Область	Роки					
		2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
1	2	3	4	5	6	7	8
	Україна	100	100	100	100	100	100
	АРК	87,11	87,69	88,45	86,99
1	Вінницька	78,47	78,45	79,77	81,68	80,86	80,57
2	Волинська	75,88	75,05	76,72	77,84	78,79	81,01

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8
3	Дніпропетровська	100,95	100,33	100,24	97,93	100,22	95,53
4	Донецька**	112,40	112,61	112,85	113,76	112,11	111,47
5	Житомирська	81,13	78,55	77,49	78,70	79,26	78,22
6	Закарпатська	86,04	81,66	79,80	80,30	83,57	86,71
7	Запорізька	97,22	96,73	93,43	94,89	100,90	95,56
8	Івано-Франківська	84,33	80,58	79,42	79,47	78,22	80,13
9	Київська	100,68	106,25	104,47	100,14	102,19	104,95
10	Кіровоградська	78,43	79,04	78,77	80,63	76,97	79,33
11	Луганська**	100,08	109,56	98,76	101,05	90,68	81,26
12	Львівська	85,66	82,94	82,65	83,70	83,57	88,78
13	Миколаївська	95,51	93,25	98,34	100,61	103,27	99,94
14	Одеська	91,86	92,40	91,80	95,05	91,85	98,55
15	Полтавська	97,26	95,32	95,20	92,57	91,05	88,41
16	Рівненська	89,73	88,18	95,20	90,77	91,35	90,92
17	Сумська	81,44	81,01	80,60	81,62	81,85	80,63
18	Тернопільська	77,63	69,81	73,02	74,52	74,58	75,54
19	Харківська	91,21	91,62	90,85	89,80	89,68	88,97
20	Херсонська	78,36	74,46	75,30	77,67	75,85	79,45
21	Хмельницька	82,12	78,26	80,78	83,72	85,19	82,72
22	Черкаська	78,51	81,17	80,72	81,24	78,54	81,13
23	Чернівецька	79,35	75,97	77,82	79,08	74,78	77,65
24	Чернігівська	74,21	72,40	73,97	74,69	72,88	75,03
	м.Київ	158,77	157,79	158,96	155,24	159,87	162,26
	м. Севастополь	103,16	97,38	108,23	108,07

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

**Дані можуть бути уточнені.

На рис. 3 наведено динаміку зміни середньомісячної заробітної плати на одного штатного працівника у Сумській області у 2010-2015 рр.

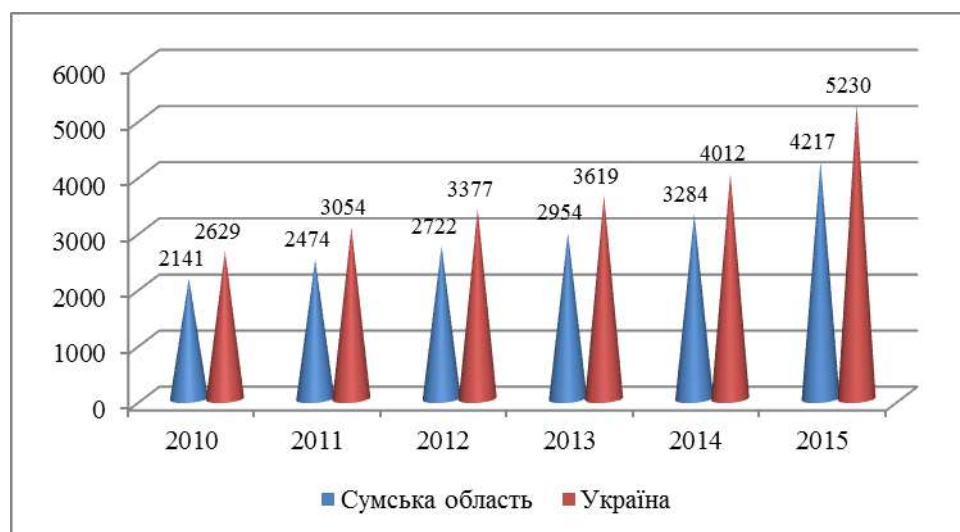


Рис. 3. Динаміка зміни середньомісячної заробітної плати на одного штатного працівника у Сумській області та Україні, 2010-2015 рр.

За даними аналітичної доповіді Національного інституту стратегічних досліджень, у сфері бюджетного забезпечення регіонального та місцевого розвитку в останні роки, відбувається суттєве зниження доходів в їх абсолютній сумі [3]. Так, у вересні 2014 році рівень надходження до місцевих бюджетів знизився до рівня вересня 2011 року.

У регіональному розрізі найбільший темп приросту доходів спостерігався у Рівненській області, де він склав 28,9 %. Зниження показників приросту доходів спостерігалось у двох регіонах – Донецькій та Луганській областях (–40,6 % та –45,5 % відповідно), що обумовлено суспільно-політичними подіями України (табл. 5).

Таблиця 5

Показники доходів обласних та міського м. Києва бюджетів
(затверджено рішеннями відповідних рад на 2015 рік)

Регіони	Доходи обласного бюджету			
	всього, млн. грн.*	позиція у рейтингу	на 1 особу, грн.**	позиція у рейтингу
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Вінницька	3940,8	8	2447	19
Волинська	3113,0	16	2985	2
Дніпропетровська	8853,9	2	2702	4
Житомирська	3346,6	12	2664	5
Закарпатська	3158,9	14	2508	14
Запорізька	4518,7	6	2559	11
Івано-Франківська	3616,4	10	2616	6
Київська	4166,6	7	2410	20
Кіровоградська	2532,9	21	2583	8
Львівська	6624,2	3	2610	7
Миколаївська	3005,6	17	2581	9
Одеська	5667,6	5	2365	22
Полтавська	3679,2	9	2539	13
Рівненська	3345,7	13	2881	3
Сумська	2782,9	18	2477	17
Тернопільська	2727,2	19	2549	12
Харківська	6299,7	4	2306	23
Херсонська	2631,4	20	2464	18
Хмельницька	3349,2	11	2574	10
Черкаська	3123,2	15	2495	16
Чернівецька	2281,6	23	2507	15
Чернігівська	2532,7	22	2399	21
м. Київ	22215,2	1	7692	1
Разом	107513,6		2504	

* Складено на підставі рішень обласних та Київської міської рад про затвердження відповідних бюджетів на 2015 рік.

** розраховано за даними Державної служби статистики України [1]

Зокрема, за 2015 рік до обласного бюджету Сумської області надійшло 3836,2 млн. гривень, з них до загального фонду 3 670,5 млн. гривень, що складає 99,2% до затверджених обсягів, спеціального фонду –

165,6 млн. гривень, або 133,6%. З державного бюджету отримано: дотацій – 59,1 млн. гривень, субвенцій – 3 261,6 млн. гривень [4].

Сьогодні актуальною стає проблема формування стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку регіонів. Викликано це тим, що з'являється необхідність у виборі цільових орієнтирів середньо- і довгострокового економічного і соціального розвитку, підкріплених чіткими уявленнями про відповідну методологію (принципи, пріоритети, джерела і механізми реалізації). Крім того, посилюється значущість визначеності, передбачуваності і прозорості сучасної державної регіональної політики.

Без формування відповідної стратегії соціально-економічного розвитку регіону неможливо побачити і усвідомити найбільш важливі інтереси бізнесу і населення, що визначають кон'юнктуру як внутрішнього ринку факторів виробництва, так і зовнішнього ринку капіталів і робочої сили. Необхідність розробки стратегії викликається тією обставиною, що стабільність і передбачуваність майбутнього стає однією з визначальних умов можливого розвитку регіону. При цьому, необхідно зазначити, що під стратегією соціально-економічного розвитку регіону можна розуміти деякий вибір основних напрямів змін в структурі продуктивних сил і техніко-економічних відносин, складових територіально-економічної системи, спрямованих на досягнення такого стану цієї системи, при якому досягаються заздалегідь визначені параметри в просторовому і часовому вимірюванні. При цьому головною функцією такої стратегії стає забезпечення доступними методами і способами бажаного стану бізнесу і населення за допомогою заздалегідь певних дій. Наскільки така стратегія виявиться корисною та значимою залежить від її потенціалу.

Рішенням Сумської обласної ради від 09.04.2015 р. затверджено Стратегію регіонального розвитку Сумської області на період до 2020 року [5]. Стратегія ставить перед собою важливе завдання – перетворення Сумщини в регіон сталого економічного зростання на основі інноваційної промисловості, важливий продовольчий центр країни з екологічним, високоефективним сільським господарством, комфортний та безпечний, де є всі умови для всебічного розвитку людини [5].

Сумську область було визначено однією з 5 пілотних областей для розроблення регіональних стратегій розвитку та планів їх реалізації у рамках Проекту Європейського Союзу «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні». Відповідно до Методології планування регіонального розвитку в Україні реалізовано план розробки Стратегії, у цілому дотримано визначені відповідні терміни.

Головна місія Стратегії Сумщини – стати успішним, конкурентоспроможним регіоном з європейською якістю життя та безпечним довкіллям. Програми Плану реалізації Стратегії узгоджується із стратегічними цілями Стратегії (СЦ 1: Розвиток економічного потенціалу

регіону (створення нових високотехнологічних виробництв та інноваційних форм організації підприємств, стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, підвищення енергоефективності в усіх секторах, розвиток туристичної індустрії); СЦ 2: Розвиток сільських територій (підвищення рівня ефективності виробництва в аграрному секторі, розвиток сільських територій та периферії навколо малих міст); СЦ 3: Розвиток людського капіталу (підвищення адаптивності населення до потреб ринку праці, підвищення обізнаності та соціальної активності мешканців, вдосконалення системи регіонального управління).

Як реальний інструмент, формована стратегія регіонального розвитку, разом з визначенням основних її імперативів (безумовних вимог до форми і змісту), викликає необхідність розробки і використання власного механізму реалізації. Тобто, технологічно стратегічне планування є процесом, який проходить декілька фаз (діагностика території, розробка стратегії, концепції, складання відповідного плану першочергових заходів). На наступному етапі починається стадія власне реалізації визначених цілей, під час якої здійснюється контроль за досягненням встановлених цілей, а також вносяться коригування в стратегічні документи.

Застосування так званого універсального механізму реалізації стратегії не дозволяє повною мірою враховувати регіональні особливості кожного регіону, викликані дією територіального і галузевого розподілу праці (структура видів економічної діяльності і організація господарського комплексу кожного окремо регіону завжди виступають як виняткові). Всі місцеві суперечності можуть бути дозволені за допомогою такого ж місцевого механізму реалізації. Зрозуміло, це не означає, що такий механізм буде винятковим у всьому: в ньому матимуть місце і загальні для всіх регіонів елементи.

В умовах подальшої реформи децентралізації владних відносин актуалізується процес розмежування повноважень між центром і регіонами, що дозволяє окремі функції державного управління передавати на регіональний рівень. Тобто, стає необхідність використання системи стратегічного планування розвитку регіонів, зорієнтовану на існуючу ієрархію управління: верхній рівень – державний, наступний рівень – регіональний та базовий – місцевий. На кожному із названих рівнів повинні погоджуватися інтереси всіх учасників, щоб виключити появу протиріч та конфліктів між цілями і основними завданнями територіального розвитку. В цьому випадку саме механізм реалізації стратегії регіонального розвитку кожного регіону стає дієвим інструментом, що не тільки закріплює відносини перерозподілу (розмежування) владних повноважень, але і підсилює роль і значення регіонального рівня управління економічними і соціальними процесами на конкретній території.

Призначення механізму реалізації стратегії соціального та економічного регіонального розвитку полягає в тому, щоб за допомогою цільового фінансування розвитку регіональної інфраструктури, за допомогою формування сприятливого підприємницького клімату, шляхом мотивації як органів місцевого самоврядування, так і суб'єктів господарювання забезпечити не тільки залучення до суспільного виробництва природні, матеріальні, трудові, фінансові ресурси, що є в наявності, але і ефективно їх використання.

Таким чином, суть механізму реалізації стратегії регіонального розвитку може бути визначена його цільовою спрямованістю, рівнем виробничої (господарської) діяльності, специфічними особливостями об'єкту управління, принципами функціонування на кожній окремій території. Тим самим даний механізм одночасно забезпечує: позитивний тренд економічного розвитку (мета); впорядкування певних економічних відносин, пов'язаних з вибором учасників (суб'єктів господарювання) реалізації стратегії; виділення найбільш важливих проблем, що потребують швидкого рішення (об'єкти управління); зняття суперечностей між продуктивними силами і виробничими відносинами (виявлення закономірностей розвитку). Механізм реалізації стратегії регіонального розвитку має забезпечувати самоорганізацію та саморозвиток економіки регіону.

Важливим моментом використання механізму реалізації стратегії регіонального розвитку кожного регіону стає можлива його оцінка ефективності. Необхідність такої оцінки обумовлюється тією обставиною, що реалізація стратегії соціального та економічного розвитку припускає певний приріст добробуту населення, що проживає на відповідній території. В даному випадку така оцінка може бути отримана через аналіз втрат і вигод, пов'язаних з реалізацією інвестиційних проектів і програм економічного і соціального місцевого розвитку. До основних втрат можуть бути віднесені всі витрати, понесені в ході реалізації цих проектів і програм, а до вигод: збільшення доходів населення, економія фінансових ресурсів на створення об'єктів регіональної інфраструктури, неекономічні дивіденди (політичні, соціальні, екологічні). Теоретично даний аналіз застосовний на різних рівнях ієрархії регіонального управління, проте для його проведення потрібний значний масив початкової інформації, що робить його досить проблематичним.

Отже, на сучасному етапі практики регіонального економічного регулювання, завданнями та основними пріоритетами соціально-економічного розвитку є подолання кризових явищ, прискорення темпів економічного відновлення, підвищення соціальних стандартів життя, забезпечення розвитку людського потенціалу та сталий розвиток сільських територій. Для вирішення поставлених завдань необхідним стає впровадження відповідного механізму розробки та реалізації стратегій

регіонального розвитку кожної території, складовими якого повинне стати інформаційне, організаційне та інституційне, нормативно-правове, науково-методичне забезпечення.

Список використаних джерел

1. Багатогалузева статистична інформація / Регіональна статистика. – Державна служба статистики України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Підсумки соціально-економічного аналізу Сумської області. - Сумська обласна державна адміністрація. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: sm.gov.ua/images/docs/strategiya/prezent_analiz.ppt
3. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ – К.: НІСД, 2015. – 92 с.
4. Інформація про виконання обласного бюджету Сумської області за 2015 рік. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.finansy.sm.gov.ua>
5. Стратегія регіонального розвитку Сумської області на період до 2020 року та план її реалізації. – Сумська обласна рада. - – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://gue.sm.gov.ua/images/docs/strategiya/1_Strategiya2020_plan2015-2017.pdf
6. Економічна діяльність / Статистична інформація. – Головне управління статистики у Сумській області. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. - <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=612&level=3>
7. SWOT-аналіз Сумської області / Сумська обласна державна адміністрація. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу. - <http://www.sm.gov.ua/ru/oda/2-uncategorised/6431-swot-analiz-sumskoi-oblasti.html>

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Т.А. Гоголь, д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту,

А.М. Гоголь, студентка фінансово-економічного факультету
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
e-mail: tanya-gogol@mail.ru

В умовах євроінтеграції України в єдиний економічний простір вкрай важливим є розвиток малого бізнесу в усіх сферах народного господарства і держава повинна надавати всебічну допомогу і всіляко підтримувати розвиток малого бізнесу в нашій країні.

Окремої уваги заслуговує аналіз формування нормативно-правової бази регулювання діяльності підприємств малого бізнесу в Україні.

В Радянські часи за умови підтримки розвитку великих підприємств не було статистичних даних щодо кількості малих підприємств, лише після 1991 року в Україні почалося офіційне визнання малого бізнесу, що проявилось у розробці і затвердженні низки нормативно-правових документів, які здійснюють регулювання діяльності таких підприємств.

В Україні діють нормативно-правові акти, які визначають статус суб'єктів малого підприємництва, концепції державної політики та підтримки розвитку, а також види пільг в оподаткуванні та веденні бухгалтерського обліку і складанні фінансової звітності таких суб'єктів. Розвиток нормативно-правової бази з регулювання діяльності підприємств малого бізнесу в Україні наведено у таблиці 1.

Дослідження вітчизняних нормативно-правових джерел, результати якого наведено у таблиці 1, дозволило зробити висновок, що за наявності великої кількості нормативних актів щодо регулювання діяльності підприємств малого бізнесу залишаються гостроактуальними проблеми формування цілісної системи державної підтримки розвитку підприємництва, зокрема формування високоякісного правового поля. На даному етапі розвитку підприємницьку діяльність в Україні регламентують більше 30 законів, 20 постанов Кабінету Міністрів та 10 указів Президента, до яких внесено близько 1000 змін і доповнень, що часто або суперечили вже діючим нормам, або зовсім їх перекреслювали. Така кількість законів, підзаконних актів та змін до них ніяк не сприяє нормальному розвитку малого бізнесу в Україні та вносить плутанину та дезорганізує цей процес.

Нормативно-правові акти, що діють в сфері регулювання сектору малого бізнесу і основною метою мають спрощення їх організації і діяльності, підтримка з боку державних органів, створення інфраструктури для полегшення господарювання і реалізації товарів, робіт і послуг. Однак, при наявності широкої нормативно-правової бази регулювання малого бізнесу він дуже повільно розвивається в Україні, незначна частина малих підприємств переросла у середні підприємства або вийшли на міжнародні ринки сировини, товарів і капіталу. Все це пояснюється тим, що бажання держави створити необхідні умови для розвитку підприємств малого бізнесу проявляється лише у вигляді розробки нового закону, концепції або програми щодо сприяння розвитку таких підприємств, однак вони не мають дієвого впливу на покращення і полегшення господарської діяльності.

В Національній програмі сприяння розвитку малого підприємництва в Україні зазначено: «темпи зростання малого підприємництва в Україні свідчать про його достатній внутрішній потенціал, а результати аналізу розвитку в умовах ринкових реформ - про необхідність формування та проведення державної політики щодо підтримки малого підприємництва, що відповідає стратегічним векторам розвитку економіки» [1]. Однак, з прийняття цієї Програми у 2000 році пройшло вже більше 15 років, а зміни, які б вплинули на стимулювання та розвиток малого підприємництва в Україні практично не відчуються.

Таблиця 1

Нормативно-правові акти щодо регулювання діяльності малих підприємств в Україні

Назва документа	Орган і дата затвердження, № документа	Основні положення
Закон України «Про підприємництво»	Закон України від 7.02.1991 р. № 698-ХІІ	Визначено суб'єктів підприємницької діяльності (підприємців), організаційні форми підприємництва, умови здійснення підприємницької діяльності та принципи підприємницької діяльності. Виділено напрями державної підтримки підприємництва та види державного регулювання підприємництва
Положення про Державний комітет України по сприянню малим підприємствам і підприємництву	Постанова КМУ від 14.09.1991 р. № 208	Створення державного комітету; розробка пропозицій про пріоритетний розвиток малих підприємств і підприємництва; підтримка і захист інтересів малих підприємств і підприємців; сприяння матеріально-технічному забезпеченню малих підприємств і підприємців через систему держзамовлення та біржі
Концепція державної політики розвитку малого підприємництва	Постанова КМУ від 03.04.1996 р. № 404	Забезпечення сприятливих правових і організаційно-економічних умов для становлення та ефективного розвитку малого підприємництва в Україні; створення режиму найбільшого сприяння розвитку малого підприємництва
Угода про підтримку і розвиток малого підприємництва в державах-учасниках СНД	Угода, Міжнародний документ, Положення від 17.01.1997 р.	Визначено напрями співробітництва урядів держав-учасниць цієї угоди, необхідність створення Консультативну раду з підтримки і розвитку малого підприємництва в державах-учасниках СНД, визначено завдання і функції Ради, її склад і статус
Програма розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки	Постанова КМУ від 29.01.1997 р. № 86	Забезпечення сталого розвитку малого підприємництва як невід'ємного сектора ринкової економіки та створення нових робочих місць
Про державну підтримку малого підприємництва	Указ Президента України від 12.05.1998 р. № 456/98	Визначено напрями державної політики підтримки малого підприємництва, встановлено критерії суб'єктів малого підприємництва (фізичних та юридичних осіб) (середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб; обсяг виручки від реалізації продукції за рік не перевищує 1 млн. грн. Для суб'єктів малого підприємництва з середньообліковою чисельністю працюючих за звітний період до 10 осіб включно і обсяг виручки яких від реалізації продукції за рік не перевищує 250 тис. грн.

Продовження табл. 1

Назва документа	Орган і дата затвердження, № документа	Основні положення
		(мікропідприємства), може застосовуватись у встановленому порядку спрощена система оподаткування, обліку та звітності (сплата єдиного податку)
Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва	Указ Президента України (в редакції № 746/99 від 28.06.99 р.)	Визначено суб'єктів малого підприємництва, які мають право на запровадження спрощеної системи: фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції за рік не перевищує 500 тис. грн; юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції за рік не перевищує 1 млн. грн.
Про затвердження Положення про спрощену форму бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва	Наказ МФУ від 30.09.1998 р. № 196	Визначено суб'єктів малого бізнесу, які мають право на спрощену форму обліку: суб'єкти малого бізнесу незалежно від технології та наявності виробництва продукції, його матеріаломісткості та кількості здійснюваних за місяць господарських операцій (обсягу документообороту), можуть обрати один з таких варіантів ведення спрощеної форми бухгалтерського обліку - просту форму бухгалтерського обліку або форму бухгалтерського обліку з використанням (веденням) реєстрів обліку майна малого підприємства
Про утворення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого і середнього підприємництва	Указ Президента України від 20.05.1999 р. № 540/99	Визначено вимоги утворення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого і середнього підприємництва та основні завдання кредитно-гарантійної установи, а саме надання кредитів, мікрокредитів, суб'єктам малого і середнього підприємництва, переважно виробничої сфери, за рахунок власних коштів, консультаційних та інших послуг з фінансування діяльності цих суб'єктів, надання гарантій комерційним банкам щодо повернення суб'єктами підприємництва отриманих кредитів
Про особливості	Указ Президента України	Встановлено податкові пільги для новостворених підприємств (юридичних

Продовження табл. 1

Назва документа	Орган і дата затвердження, № документа	Основні положення
оподаткування новостворених суб'єктів малого підприємництва	<i>(Указ не вступив в дію у зв'язку з відхиленням проекту Закону про внесення доповнень до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" згідно з Постановою ВР №909-XIV від 13.07.99)</i>	осіб), які є суб'єктами малого підприємництва. Вони мають право сплачувати до бюджету протягом першого року 25% нарахованої суми податку на прибуток, протягом другого року – 50%, третього року - 75%. Вивільнена від сплати до бюджету сума податку підлягає використанню виключно на відшкодування витрат, здійснених протягом перших трьох років господарської діяльності на підготовку та освоєння виробництва товарів (робіт, послуг), технічне переоснащення виробництва, будівництво, реконструкцію та оновлення основних фондів, що підлягають амортизації, а також освоєння нових технологій. Не використана протягом трьох років господарської діяльності сума підлягає сплаті до бюджету
Рішення про Міждержавну програму підтримки малого підприємництва в рамках Співдружності Незалежних Держав	Рішення, Міжнародний документ, Програма від 08.10.1999 р.	Встановлено вимоги та завдання для визначення сприятливих умов для взаємодії суб'єктів малого підприємництва держав СНД, посилення їх ролі в економіці, інтеграції в рамках СНД
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"	Наказ МФУ від 25.02.2000 р. № 39	Встановлює зміст і форму фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва в складі Балансу (форма 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма 2-м) та порядок заповнення його статей
Про державну підтримку малого підприємництва	Закон України від 19.10.2000 р. № 2063-III	Визначає правові засади державної підтримки суб'єктів малого підприємництва з метою якнайшвидшого виходу із економічної кризи та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ в Україні. Суб'єктами малого підприємництва є: фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності; юридичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 70 млн. грн.

Продовження табл. 1

Назва документа	Орган і дата затвердження, № документа	Основні положення
Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні	Закон України від 21.12.2000 р. № 2157-III	Встановлено вимоги щодо створення державної системи забезпечення розвитку та підтримки малого підприємництва; створення належних умов розвитку малого підприємництва в регіонах; сприяння створенню нових робочих місць суб'єктами малого підприємництва; підтримки ділової та інвестиційної активності, розвитку конкуренції на ринку товарів та послуг; активізації фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів, пошук нових форм фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва; формування регіональної інфраструктури розвитку та підтримки малого підприємництва
Господарський кодекс України	від 16.01.2003 р. № 436-IV	Встановлено критерії віднесення до малих підприємств, середніх або великих підприємств залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік. (ст. 55 ГКУ). Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції не перевищує 70 млн. грн.
Модельний податковий кодекс для країн-учасниць СНД Глава 3. Спрощена система оподаткування для суб'єктів малого підприємництва	Постанова засідання МПА СНД від 16.06.2003 р. №21-8	Суб'єкти малого підприємництва мають право на застосування спрощеної системи оподаткування з початку календарного року, якщо протягом перших 9 місяців року, що передував року, з якого вони претендують на застосування вказаної системи оподаткування, їх виручка і середньомісячна чисельність працівників не перевищила розміру, встановленого законодавством країни. Ставка податку при спрощеній системі оподаткування встановлюється у відповідності з законодавством держави, але не більше 10%
Меморандум про взаєморозуміння між Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва і	Дата підписання і набрання чинності для України: 04.09.2008 р.	Визначено пріоритетні сфери співробітництва Держкомпідприємництва і Програми розвитку ООН та механізми їх реалізації

Закінчення табл. 1

Назва документа	Орган і дата затвердження, № документа	Основні положення
Програмою розвитку ООН в Україні		
Про стимулювання розвитку підприємницької діяльності в умовах світової фінансової кризи	Указ Президента України від 10.07.2009 р. № 531/2009	<p>Визначено заходи підтримки підприємництва з метою стимулювання розвитку підприємництва в Україні в умовах фінансово-економічної кризи, а саме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) вдосконалення системи оподаткування (спрощення процедури адміністрування та сплати податків, зборів; забезпечення гармонізації податкового та бухгалтерського обліку; запровадження єдиного соціального внеску); 2) підтримки експортної діяльності малих і середніх підприємств (удосконалити систему фінансово-кредитної підтримки малих і середніх підприємств шляхом створення розгалуженої мережі регіональних фондів підтримки підприємництва та кредитно-гарантійних установ; створити централізовану систему надання малим підприємствам інформаційної та консультативної підтримки з питань експортної діяльності); 3) приведення системи технічного регулювання у відповідність із стандартами Світової організації торгівлі та Європейського Союзу
Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні	Закон України від 22.03. 2012 р.	<p>Регулює відносини, що виникають між юридичними особами, фізичними особами-підприємцями та центральними і місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування у сфері розвитку та державної підтримки малого підприємництва.</p> <p>Визначає поняття суб'єктів малого і середнього підприємництва, інфраструктури його підтримки, види і форми такої підтримки малого і середнього підприємництва.</p> <p>До суб'єктів малого підприємництва відносяться юридичні особи та фізичні особи – підприємці, чисельність яких не перевищує 10 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує суми, еквівалентної 2 млн. євро</p>

* узагальнено авторами

Враховуючи формування нормативно-правової бази та її вплив на практичну дієвість її при створенні сприятливих умов господарювання для малого бізнесу можна зробити висновок, що в нашій країні малому підприємству поки що не приділяється належної уваги. Сьогодні фактично ще не розроблена чітка концепція і всебічно не обґрунтована програма розвитку цієї форми господарювання. Недосконалою є система фінансування та матеріально-технічного забезпечення становлення і розвитку малого бізнесу. Багато в чому невідпрацьованими залишаються правові й організаційні питання діяльності мікрофірм.

За отриманими результатами дослідження аналізу нормативно-правової бази за останні часи виявлено ряд чинників, які заважають розвитку малого підприємництва в Україні, а саме:

1. Недосконалість системи нормативно-правових актів державної підтримки малого бізнесу. Це проявляється у тому, що при розробці, наприклад, Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні необхідно також внести зміни в нормативні акти з регулювання питань оподаткування, кредитування, страхування, ліцензування та інші сфери діяльності, які безпосередньо пов'язані з розвитком та державним регулюванням малого бізнесу в нашій країні.

2. Відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу. Кредитні установи не зацікавлені надавати кредитну підтримку малому бізнесу у зв'язку із великим ризиком банкрутства підприємств в умовах зростаючої конкуренції, впливу фінансової кризи та недостатньою сумою активів для забезпечення кредиту. Однак держава не враховує, що саме підприємства малого бізнесу мають можливість розвиватися більш стрімко і при незначній фінансово-кредитній підтримці можна забезпечувати зростання обсягів виробництва і послуг в країні.

3. Надмірний податковий тиск і постійний контроль з боку контролюючих органів стримує розвиток підприємств малого бізнесу. Обмеженість у грошових ресурсах, довгий і складний процес отримання кредиту та сплата податків і зборів не дають можливості для розширення обсягів виробництва, збільшення асортименту товарів і послуг, зростанню рентабельності та прибутковості діяльності.

4. Недосконалість механізму отримання сертифікатів якості на продукцію малих підприємств для зростання конкурентоспроможності національної продукції на міжнародних ринках товарів і послуг.

5. Трудомістка і обтяжлива система бухгалтерського обліку, надмірна кількість форм фінансової і податкової звітності, складність визначення податкової бази і розрахунку податків, особливо для тих підприємств, які працюють на загальній системі оподаткування, що підтверджується знаходженням України на 108 місці у рейтингу найкращих та найпростіших податкових систем світу (звіт «Paying Taxes

2015») з 188 країн світу, крім того українські підприємці змушені витратити на розрахунок і сплату податків щорічно 350 годин [2].

6. Відсутність розвинутої інфраструктури розвитку малого бізнесу в Україні. В разі бажання створення малого підприємства в нашій країні фізична або юридична особа може розраховувати лише на власні фінансові та професійні можливості. Отримати інформацію щодо особливостей створення та функціонування малого підприємства, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, отримання ліцензій і сертифікатів на практиці дуже складно. В Україні не існує спеціалізованих центрів підготовки спеціалістів для малих підприємств у різних галузях економіки (торгівля, будівництво, промисловість, сільське господарство та ін.). Законодавчо не передбачено надання державних замовлень підприємствам малого бізнесу. Інформаційна, технічна, технологічна, консультаційна, матеріальна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні потребує законодавчого закріплення, формування реального дієвого механізму та виділення державної фінансової підтримки реалізації (або створення) сприятливих умов господарювання.

7. Психологічні бар'єри створення та розширення господарської діяльності в нашій країні. Нестабільна економічна і політична ситуація в країні зумовлює невпевненість підприємців у стабільності ведення бізнесу, що стримує людей в інвестуванні власних коштів у створення нових підприємств та розширення існуючих. Негативний досвід банкрутства деяких великих банків України та неповернення депозитів фізичним особам змушує людей не довіряти власні кошти банківській системі, що пов'язано із зменшенням довіри до держави та психологічно впливає і на стримання вкладання власних коштів у господарську діяльність (в тому числі на розвиток малого бізнесу).

Наочним підтвердженням існування проблеми неефективної законодавчої бази та недостатньо розвинутої інфраструктури розвитку і державної підтримки малого бізнесу України, що стримують темпи росту підприємницької діяльності та ефективність її фінансово-господарської діяльності, підтверджується статистичними даними розвитку малого бізнесу в Україні.

Динаміка розвитку підприємств малого бізнесу (юридичних осіб) в Україні в останні роки наведено на рисунку 1.

Від розвитку малого бізнесу залежить розвиток економіки країни в цілому, він є своєрідним лакмусовим папером, який дуже швидко реагує на зміни і свідчить про відхилення в організації підприємницької діяльності в країні. Зниження кількості малих підприємств у 2014-2015 роках свідчить саме про негативну реакцію малого бізнесу на політичну та економічну ситуацію в країні, а також неефективну політику держави щодо регулювання та розвитку малого бізнесу в Україні. Такі висновки підтверджуються також динамікою основних показників діяльності малого

бізнесу в Україні (табл. 2).

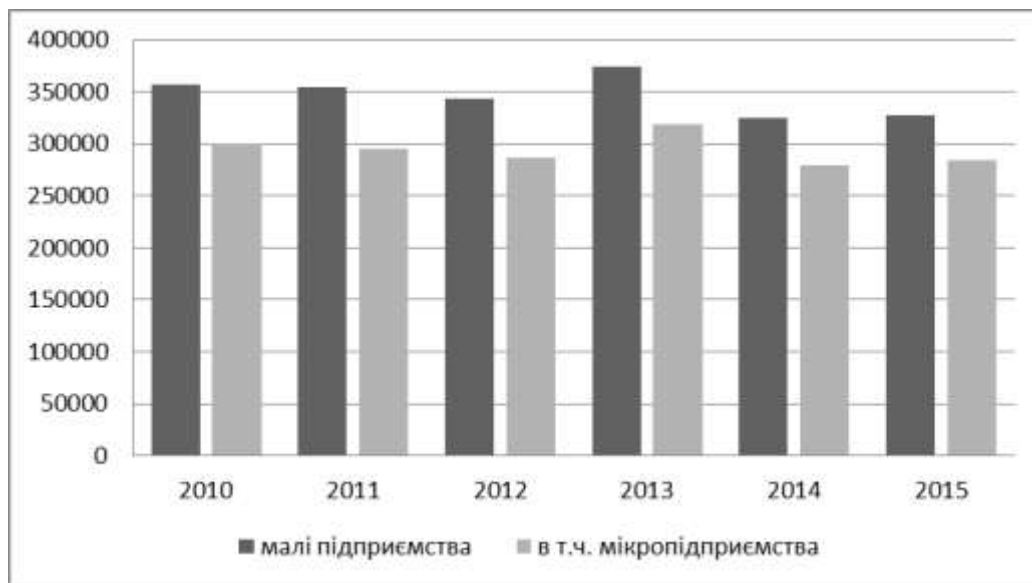


Рис. 1. Динаміка розвитку підприємств малого бізнесу в Україні [3]

Таблиця 2

Динаміка основних показників діяльності малого бізнесу в Україні [3]

	Юридичні особи		Фізичні особи	
	малі	з них	суб'єкти малого підприємництва	з них
		мікропідприємства		суб'єкти мікропідприємництва
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць				
2010	357241	300445	1804763	1793243
2015	327814	284241	1630571	1626589
Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць				
2010	78	66	394	391
2015	76	66	381	380
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб				
2010	2164,6	832,6	2794,0	2708,1
2015	1576,4	691,4	2262,3	2187,2
Кількість найманих працівників, тис. осіб				
2010	2043,7	762,0	989,3	914,9
2015	1466,3	587,8	631,8	560,6
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн.грн.				
2010	568267,1	181903,1	210930,7	190055,3
2015	937112,8	307450,0	381861,3	358275,8

Кількість малих підприємств в Україні у розрахунку на 10 тис. осіб населення становить 76 малих підприємств, з яких 66 мікропідприємства (у 2015 році), у порівнянні, в країнах-членах ЄС – не менше 300, а у США – їх більше 900.

Також існує динаміка до зниження кількості зайнятих працівників в

малому бізнесі, що підтверджує тенденцію до погіршення розвитку малого бізнесу в Україні. В малому бізнесі України працює приблизно 25% населення країни. В країнах ЄС та США на підприємствах малого бізнесу зайнято близько 70% від всього зайнятого населення, в Індії, Бразилії, Південній Кореї - 80-90% найманих працівників, у Франції – 54%, в Італії – 73%, в Росії – 17% [4].

Якщо в Україні функціонує близько 330 тис. малих підприємств, то в Сінгапурі їх більше 140 тисяч, в Індії – 3 млн. підприємств, в Росії – 6 млн. підприємств, в ЄС – 21 млн. підприємств, в США - 28 млн. малих підприємств.

Отже, малі підприємства України працюють в умовах постійного зростання цін на сировину, енергоносії та паливо, що негативно позначається на фінансових результатах їх діяльності. Підприємства малого бізнесу в нашій країні працюють в умовах постійної нестабільної економічної і політичної ситуації, не досконалої нормативно-правової бази державної підтримки малого бізнесу, не чекають фінансової підтримки від держави та змушені покладатися лише на власні фінансові можливості, що стримує розвиток діяльності і, в багатьох випадках, призводить до негативного кінцевого результату діяльності. За даними Державної служби статистики в Україні кожне третє мале підприємство є збитковим. В багатьох розвинених країнах у випадку неплатоспроможності підприємства або тимчасових фінансових труднощів держава бере на себе погашення більшої частини боргу, що відіграє визначальну роль у фінансовій діяльності підприємства та створює сприятливі умови їх функціонування в умовах політичної і економічної нестабільності, що підтверджуються значно кращими показниками діяльності малого бізнесу в зарубіжних країнах.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21.12 2000 р. № 2157-III // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=2157-14>
2. Paying Taxes 2015 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2015-high-resolution.pdf>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Малые предприятия в мире и России [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nisse.ru/business/article/article_1141.html

ИНДИКАТОРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Т.В. Селюжицкая, старший преподаватель
кафедры финансов и бухгалтерского учета
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно, Беларусь
e-mail: tatyana.selyuzh@mail.ru

В Республике Беларусь существует Национальная стратегия устойчивого развития, которая принимается за основу при разработке прогнозов и программ социально-экономического развития отраслей и регионов [1]. Это ставит перед статистикой серьезные задачи по созданию системы показателей, позволяющих осуществлять мониторинг устойчивого развития. Без количественного измерения, индикаторов устойчивого развития, невозможно оценить достигнутые результаты на пути продвижения в данном направлении и определить перспективы. Такая система показателей разработана на уровне национальной экономики, однако на региональном уровне она не утверждена. Полностью скопировать национальную систему не представляется целесообразным, поскольку не все показатели, являющиеся индикаторами устойчивого развития страны в целом, возможно использовать на уровне региона в силу проблем информационного и методологического плана. Это обуславливает необходимость разработки региональной системы индикаторов устойчивого развития. Данная задача является очень объемной и сложной в содержательном плане и в плане технической реализации, поэтому в данной статье мы ограничимся только экологическими аспектами системы индикаторов устойчивого развития.

Анализируя публикации по проблемам построения индикаторов устойчивого развития, можно сказать, что при этом используются два основных подхода к формированию индикаторов устойчивого развития: построение единого интегрального индикатора, на основе которого можно судить о степени устойчивости социо-эколого-экономического развития, и системы индикаторов, каждый из которых отражает отдельные аспекты устойчивого развития, например, экологические.

Осуществление первого подхода заключается в агрегировании показателей трех основных групп: эколого-экономических, эколого-социально-экономических и собственно экологических. Наличие такого интегрального индикатора существенно облегчило бы процесс принятия управленческих решений в области политики устойчивого развития. Однако на данный момент такого общепризнанного индикатора нет, хотя многими международными организациями активно ведутся разработки в этой области. Ведущей организацией в этом вопросе является ООН. Статистическим отделом Секретариата ООН была предложена система эколого-экономического учета (СЭЭУ), которая описывает взаимосвязь

между состоянием окружающей природной среды и экономикой [2]. Взаимосвязь отражается в корректировке основных традиционных экономических показателей в системе национальных счетов на экологический фактор, а именно на стоимость истощения природных ресурсов и стоимость экономического ущерба от экологических нарушений, т.е. от загрязнения окружающей среды. Центральными показателями этой системы являются экологически скорректированный валовый внутренний продукт (ВВП_э) и экологически скорректированный чистый внутренний продукт (ЧВП_э), а также другие макроэкономические показатели. Для регионов страны соответственно такими показателями являются экологически скорректированный валовый региональный продукт (ВРП_э) и экологически скорректированный чистый региональный продукт (ЧРП_э). Надо заметить, что в отечественной статистике на данный момент осуществлена только попытка оценки второго элемента корректировки, т.е. стоимости экономического ущерба от экологических нарушений и требуется разработка методики оценки стоимости истощения природных ресурсов на основе данных официальной статистики [3].

Всемирным Банком предложен другой агрегированный показатель Индекс скорректированных чистых накоплений, который является результатом коррекции валовых внутренних сбережений, т.е. валового накопления. На первом этапе корректировки валовые накопления уменьшаются на величину обесценивания основного капитала, на втором этапе чистые внутренние сбережения увеличиваются на сумму расходов на образование и уменьшаются на величину истощения природных ресурсов и ущерба от загрязнения природной среды. Все составляющие берутся в процентах от валового внутреннего продукта, индекс публикуется для стран мира. Данная методика была адаптирована к условиям белорусской статистики и произведен расчет скорректированных чистых накоплений для областей Республики Беларусь [4].

Кроме перечисленных агрегированных показателей можно назвать также Индекс экологической устойчивости, Индекс реального прогресса, Индекс «живой планеты» и, конечно, Индекс развития человеческого потенциала. Как уже было отмечено выше, некоторые агрегированные индикаторы возможно использовать и на региональном уровне при условии решения проблем методологического плана.

В данной статье мы исследуем возможность использования второго подхода для оценки устойчивости развития региона. С этой целью проанализируем накопленный мировой опыт в построении таких систем показателей.

Наиболее передовым достижением в области создания системы индикаторов устойчивого развития является система глобальных показателей, разработанная Межучрежденческой и экспертной группой по показателям достижения целей в области устойчивого развития и

согласованная Статистической комиссией в марте 2016 года на 48-й сессии. Задача разработки и внедрения предлагаемой системы глобальных показателей была возложена на Статистическую комиссию Генеральной Ассамблеи в соответствии с ее резолюцией «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», которая была принята 25 сентября 2015 года на саммите Организации Объединенных Наций по принятию повестки дня в области развития на период после 2015 года.

Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года основывается на целях в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия, Конференции Организации Объединенных Наций по устойчивому развитию (Рио+20) и последующей деятельности по итогам Монтеррейской конференции по финансированию развития 2002 года [5]. В Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года рассматриваются вопросы искоренения нищеты и экономические, социальные и экологические аспекты устойчивого развития, подкрепленные управлением на благо общества. Одним из компонентов Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года является определение механизма контроля и обзора, в котором заложена необходимость разработки глобальной структуры показателей. Отслеживание прогресса на систематической и транспарентной основе имеет важное значение для реализации Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года, путем освещения прогресса и проблем, путем демонстрации передовой практики для ускорения осуществления, путем обеспечения постоянной приверженности, ответственности и партнерства и обеспечения транспарентности, инклюзивности и подотчетности перед заинтересованными сторонами, она предусматривает последующую деятельность и обзор на национальном, региональном и глобальном уровнях. Разработка рамочной основы для мониторинга прогресса в направлении достижения целей устойчивого развития представляет собой технический процесс, осуществляемый под руководством Статистической комиссии Организации Объединенных Наций [6].

Система глобальных показателей устойчивого развития построена таким образом, что 17 целей в области устойчивого развития сопровождаются 169 целевыми показателями, дальнейшая их разработка осуществляется на основе показателей, ориентированных на поддающиеся количественной оценке результаты. Они имеют практическую направленность, являются глобальными по своему характеру и универсально применимыми, а также учитывают различные национальные условия, потенциал и уровень развития, а также национальные стратегии и приоритеты.

Все представленные показатели можно распределить по трем

уровням, исходя из степени их методологической проработки и общего объема имеющихся данных: а) показатели первого уровня, для расчета которых существует установленная методология и уже имеются широкодоступные данные; б) показатели второго уровня, для расчета которых уже установлена методология, но данные по которым не являются широкодоступными; с) показатели третьего уровня, для расчета которых пока не разработано согласованной на международном уровне методологии.

Кроме описанной выше системы глобальных показателей устойчивого развития, на наш взгляд, стоит отметить хорошо себя зарекомендовавшую систему индикаторов устойчивого развития Европейского союза, разработанную Евростатом. Первые шаги Евростата по измерению устойчивого развития относятся к 1990-м годам. После Конференции Организации Объединенных Наций по окружающей среде и развитию, состоявшейся в Рио-де-Жанейро в 1992 году, Евростат начал тесно сотрудничать с Комиссией ООН по устойчивому развитию по глобальным показателям устойчивого развития. В результате были опубликованы сборники показателей в 1997 году и в 2001 году. Первый перечень индикаторов устойчивого развития ЕС был предложен после принятия первой Стратегии устойчивого развития ЕС в 2001 году и был одобрен Комиссией ООН по устойчивому развитию в 2005 году. Этот перечень был слегка пересмотрен после пересмотра первой Стратегии устойчивого развития ЕС, что привело к принятию обновленной стратегии в 2006 году. С тех пор Комиссия провела несколько обзоров системы показателей устойчивого развития при содействии рабочей группы, в которую входят статистики и представители политики на национальном уровне и уровне ЕС. Тем не менее, нынешний перечень показателей устойчивого развития ЕС, по-прежнему близок к тому, который был одобрен в 2005 году, что говорит о высоком качестве изначально разработанной системы показателей [7].

Система индикаторов устойчивого развития ЕС организована по темам, что обеспечивает четкую и легко передаваемую структуру, релевантную для принятия политических решений. Структура основывается на текущих приоритетных вопросах политики, но может быть скорректирована с учетом возможных изменений в этих приоритетах и целях, которые могут возникнуть со временем.

Структура индикаторов устойчивого развития охватывает десять тематических областей, относящихся к экономическим, социальным, экологическим, глобальным и институциональным аспектам:

- социально-экономическое развитие,
- устойчивое потребление и производство,
- социальная интеграция,
- демографические изменения,

- общественное здравоохранение,
- изменение климата и энергия,
- устойчивый транспорт,
- природные ресурсы,
- глобальное партнерство,
- управление на благо общества.

Каждая тема дополнительно подразделяется на подтемы и включает в себя три разных уровня индикаторов. Основная часть нынешней системы, практически не изменившаяся с 2006 года, построена по семи ключевым задачам, соответствующим оперативным целям и задачам, а также связанным с ними действиям и мерам. В систему дополнительно включают тему «Социально-экономическое развитие», в которой основное внимание уделяется основной цели экономического процветания, и теме «управления на благо общества», связанной с руководящими принципами Стратегии устойчивого развития ЕС и другими взаимосвязанными вопросами. Самые последние изменения в перечне показателей последовали за принятием стратегии «Европа 2020» и ее восьми основных показателей, которые были включены в структуру индикаторов устойчивого развития по темам «социально-экономическое развитие», «социальная интеграция» и «изменение климата и энергия». Некоторые изменения были внесены, чтобы отразить тенденции в политике ЕС, связанные с устойчивым развитием, и обеспечить доступность данных для расчета показателей. Однако общая структура оказалась достаточно надежной, чтобы оставаться неизменной.

Индикаторы в системе структурированы по трем уровням наподобие пирамиды. Этот подход не только отражает структуру Стратегии устойчивого развития ЕС (общие цели, оперативные цели, действия), но также отвечает различным потребностям пользователей. Трехуровневая пирамида показателей дополняется дополнительными индикаторами, как показано ниже. На вершине (первый уровень) пирамиды находятся основные индикаторы, отслеживающие «общие цели», связанные с семью ключевыми вызовами Стратегии устойчивого развития ЕС. В целом они являются широко используемыми показателями с высокой коммуникативной и образовательной ценностью. Они являются надежными и доступны для большинства государств-членов ЕС, как правило, в течение как минимум пяти лет. Второй уровень пирамиды состоит в большинстве случаев из показателей, связанных с «оперативными целями» Стратегии. Они являются ведущими индикаторами в своих соответствующих подтемах. Они надежны и доступны для большинства государств-членов ЕС в течение как минимум трех лет. Третий уровень состоит из индикаторов, связанных с действиями, описанными в Стратегии, или с другими вопросами, которые полезны для анализа прогресса в достижении целей Стратегии. Распределение

показателей более высокого уровня, например, по полу или группе доходов, в некоторых случаях также находится на третьем уровне. Дополнительные показатели являются частью системы индикаторов устойчивого развития, но они либо не контролируют непосредственно конкретную цель Стратегии, либо они не отвечает политике. Как правило, их трудно интерпретировать нормативным образом. Они включены в состав системы, поскольку они содержат ценную справочную информацию по вопросам, имеющим прямое отношение к политике устойчивого развития, и полезны для понимания этой темы.

Изучив опыт и методики построения систем индикаторов устойчивого развития, разработанные различными международными организациями и учреждениями, перейдем к построению системы индикаторов экологических аспектов на уровне региона. Как было отмечено вначале, в Республике Беларусь разработана и используется система показателей устойчивого развития в рамках Национальной стратегии развития. Эта система называется «Основные показатели устойчивого развития Республики Беларусь» и представлена двумя группами показателей: общесистемные и показатели окружающей среды. В качестве общесистемных показателей выступают индекс человеческого развития и уровень антропогенной нагрузки (соотношение объемов потребления всех видов энергоресурсов (в т условного топлива) на 1 км² территории). Вторая группа индикаторов представлена в основном показателями, характеризующими результат воздействия на окружающую среду, при чем показатели представлены не в абсолютном выражении, а в виде темпов роста в процентах, что, на наш взгляд, совершенно обоснованно, поскольку в данном случае важно знать не столько абсолютную величину показателя, а направление его изменения, чтобы определить, соответствует ли это движение целям устойчивого развития.

Обозначим принципы, которые должны быть положены в основу формирования системы индикаторов устойчивого развития региона. Во-первых, эта система должна формироваться в рамках стратегии устойчивого развития, как на уровне национальной экономики, так и на уровне региона. Во-вторых, она должна быть достаточно простой и надежной для использования, как органами управления соответствующего уровня для принятия решений, так и другими пользователями для оценки степени устойчивости развития. В-третьих, она должна быть достаточно хорошо обеспечена информационно.

Наиболее приемлемой формой структурного построения данной системы является, по нашему мнению, использованная экспертной группой Статистической комиссии ООН при разработке системы глобальных показателей устойчивого развития, а именно «цели-целевые задачи-показатели». Для построения такой системы рассмотрим подробнее те стратегические цели, которые определены в Национальной стратегии

устойчивого развития Республики Беларусь [1].

Стратегической целью устойчивого развития Республики Беларусь является обеспечение высоких жизненных стандартов населения и условий для гармоничного развития личности на основе перехода к высокоэффективной экономике, основанной на знаниях и инновациях, при сохранении благоприятной окружающей среды для будущих поколений.

Для достижения поставленных целей предстоит решить следующие задачи в области экологии:

- сохранение благоприятной природной среды, обеспечивающей необходимые условия для жизни не только нынешних, но и будущих поколений;
- обеспечение экологической безопасности;
- снижение антропогенной нагрузки на окружающую среду, восстановление нарушенного экологического равновесия, рациональное использование всех видов природных ресурсов;
- экологически безопасное использование отходов производства и потребления;
- достижение высоких экологических стандартов жизни населения, улучшение экологического состояния окружающей среды.

Решение поставленных задач осуществляется при проведении экологической политики по следующим направлениям:

- обеспечение экологической безопасности и сохранение благоприятной окружающей среды;
- рациональное использование природно-ресурсного потенциала;
- сохранение биологического и ландшафтного разнообразия;
- эффективное обращение с отходами.

В соответствии с этими направлениями мы и будем строить систему экологических показателей, характеризующих устойчивость развития.

В Республике Беларусь методологической основой статистики окружающей среды выступают международные стандарты и методики, разработанные Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь:

- Базовые принципы разработки статистики окружающей среды (ООН);
- Стандартные статистические классификации: качества окружающего воздуха (CES/667); водопользования (CES/636);
- Единая европейская стандартная статистическая классификация природоохранных объектов и расходов на защиту окружающей среды (CES/6822);
- Концепция и методы статистики окружающей среды (ООН, 1992);
- Руководство по применению экологических показателей в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии (ВЕКЦА) (ЕЭК ООН, 2007);

- Методика по расчету объема совокупных расходов на охрану окружающей среды [8].

Достаточно широк перечень источников получения официальной информации для построения системы индикаторов устойчивого развития в области экологии. Это следующие формы государственных статистических наблюдений:

централизованные:

1-ос (затраты) «Отчет о текущих затратах на охрану окружающей среды»;

4-ос (пожары) «Отчет о пожарах (кроме лесных) и последствиях от них»;

нецентрализованные:

1-воздух (Минприроды) «Отчет о выбросах загрязняющих веществ и диоксида углерода в атмосферный воздух от стационарных источников выбросов»;

1-вода (Минприроды) «Отчет об использовании воды»;

1-отходы (Минприроды) «Отчет об обращении с отходами производства»;

1-геологоразведка (Минприроды) «Отчет о выполнении геологоразведочных работ и приросте запасов полезных ископаемых»;

1-полезные ископаемые (Минприроды) «Отчет о состоянии и изменении запасов твердых полезных ископаемых»;

1-нефть (Минприроды) «Отчет о состоянии и изменении запасов нефти, газа, конденсата».

Кроме данных, полученных в ходе проведения государственных статистических наблюдений, необходимо привлечение некоторых административных данных, используемых при формировании официальной статистической информации, например, данных Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь о температуре воздуха и количестве выпавших осадков; выбросах парниковых газов; выбросах загрязняющих веществ в атмосферный воздух от мобильных источников по ингредиентам; концентрации загрязняющих веществ в атмосферном воздухе по отдельным городам; об использовании водных ресурсов; уровень загрязнения и качество вод; потреблении озоноразрушающих веществ и других; Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь о вывозе твердых и жидких коммунальных отходов; Министерства финансов Республики Беларусь об исполнении консолидированного бюджета Республики Беларусь; Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь о наличии и распределении земель.

В результате изучения международного опыта, а также основываясь на стратегических и методологических документах в области экологии, мы

можем предложить следующую систему экологических индикаторов устойчивого развития на региональном уровне.

Таблица

Система экологических индикаторов устойчивого развития региона

Направление экологической политики	Показатель	Источник информации	Исполнитель
<i>Интегральные</i>			
Экологически скорректированный ВРП, % от ВРП Индекс скорректированных чистых накоплений, % Затраты на охрану окружающей среды, % от ВРП		1-ос (затраты) «Отчет о текущих затратах на охрану окружающей среды»	Главное статистическое управление области
<i>По направлениям экологической политики</i>			
Обеспечение экологической безопасности и сохранение благоприятной окружающей среды	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, тысяч тонн на единицу территории, т/км ² на душу населения, кг/чел	1-воздух (Минприроды) «Отчет о выбросах загрязняющих веществ и диоксида углерода в атмосферный воздух от стационарных источников выбросов»	Минприроды
	Удельный вес загрязненных сточных вод, отведенных в водные объекты, в общем объеме стоков в области, %	1-вода (Минприроды) «Отчет об использовании воды»	
Рациональное использование природно-ресурсного потенциала	Удельный вес повторно используемой и оборотной воды в общем объеме воды, используемой для покрытия производственных нужд, %	1-вода (Минприроды) «Отчет об использовании воды»	Минприроды
	Потребление воды на хозяйственно-питьевые цели, литров на человека в сутки	1-жкх (вода) «Отчет об эксплуатации водопроводных и канализационных сооружений»	Главное статистическое управление области
Сохранение биологического и	Доля области особо охраняемых природных	1-лх (заповедник) «Отчет о	Главное статистическое

Завершение табл.

Направление экологической политики	Показатель	Источник информации	Исполнитель
ландшафтного разнообразия	территорий в общей площади области, %	заповедниках и национальных парках»	управление области
Эффективное обращение с отходами	Удельный вес перерабатываемых и используемых отходов производства в общем объеме образовавшихся отходов, %	1-отходы (Минприроды) «Отчет об обращении с отходами производства»	Минприроды
	Удельный вес окончательно удаляемых отходов производства в общем объеме образовавшихся отходов, %		
	Удельный вес коммунальных отходов, пропущенных через сортировочные линии, сортировочно-перегрузочные станции и заводы по переработке твердых коммунальных отходов, %	1-саночистка «Отчет о санитарной очистке населенных пунктов»	Минжилкомхоз

Источник: разработка автора

Результаты построения системы экологических индикаторов, представленные в табл., можно оценить, как положительные. На наш взгляд несомненными достоинствами этой системы является, во-первых, то, что она разработана в рамках Национальной стратегии устойчивого развития и, по большей части, ее показатели сопоставимы с показателями, разрабатываемыми на уровне макроэкономики. Во-вторых, мы убедились, что практически все показатели информационно хорошо обеспечены, методика их расчета понятна, а интерпретация не вызывает затруднений. Небольшим затруднением является то, что часть информации не может быть получена в ходе централизованных статистических наблюдений, а собирается в форме ведомственной отчетности, что впоследствии может несколько затруднить поступление информации на региональный уровень. Отдельные показатели обозначены как интегральные и методика их расчета пока не утверждена, но, как было отмечено вначале, экспериментальные разработки показателей экологически скорректированного ВРП и индекса скорректированных чистых

накоплений на уровне региона уже ведутся и в будущем могут быть приняты официально. В дальнейшем перечень самих показателей может дополняться или изменяться, но структура построения самой системы, по нашему мнению, является достаточно обоснованной.

Список использованных источников

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2015. – № 4. – С. 6–98.
2. System of Environmental-Economic Accounting 2012 – Central Framework / European Union, Food and Agriculture Organization of the United Nations, International Monetary Fund, Organisation for Economic
3. Селюжицкая Т.В. Оценка ущерба от загрязнения окружающей среды с целью экологической корректировки валового регионального продукта // Экономика и управление. – 2016. – № 4(48). – С. 106–109.
4. Селюжицкая Т.В. Статистическая оценка устойчивого развития региона // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 5. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2015. – № 3(202). – С. 53–64.
5. Sustainable development in the European Union. A statistical glance from the viewpoint of the un sustainable development goals. 2016 edition. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7742359/8-22112016-AP-EN.pdf/25c95743-e941-462f-99ba-6dd2ddd71378>.
6. Доклад Межучрежденческой группы экспертов по показателям достижения целей в области устойчивого развития. Социальный и экономический совет. Статистическая комиссия ООН. Режим доступа : <https://unstats.un.org/unsd/statcom/47th-session/documents/2016-2-IAEG-SDGs-Rev1-R.pdf>.
7. Sustainable development in the European Union. Key messages. Statistical books. Eurostat. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/6987735/KS-GU-15-001-EN-N.pdf>.
8. Методологические положения по статистике окружающей среды. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by>.

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МОЖЛИВІСТЮ РОЗРОБЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Н.А. Мазур, д-р екон. наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський, Україна
e-mail: natali76.01maz@gmail.com

Ефективне управління підприємством в умовах трансформації економіки неможливе без здійснення постійного моніторингу ситуації, що складається на цільовому для нього сегменті ринку, прогнозування

можливих дій конкурентів, оцінки власної конкурентної позиції підприємства. Визначення свого місця в конкурентному середовищі є першим і одним з найважливіших кроків в управлінні конкурентоспроможністю підприємства. Вирішення цього завдання вимагає від підприємства пошуку науково-обґрунтованого та надійного методичного інструментарію проведення оцінки власної конкурентоспроможності стосовно конкурентів.

Сучасні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства класифікують за наступними ознаками:

1) за напрямком формування інформаційної бази (критеріальні, експертні);

2) за способом відображення кінцевих результатів (графічні, математичні, логістичні);

3) за можливістю розроблення управлінських рішень (одномоментні, стратегічні);

4) за способом оцінки (індикаторні, матричні) [1, с. 31; 2, с. 56- 57].

Одномоментні методи — це, по суті, статичні методи – тому що оцінюють тільки фактичний стан справ, не забезпечуючи можливості розроблення заходів на перспективу. Різновидами цих методів є: аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; методика І.Ансоффа щодо КСФ; методика А.Градова щодо детермінантів «національного ромбу»; метод порівнянь та інші.

Стратегічні методи уможливають не тільки оцінку стану конкурентоспроможності потенціалу підприємства на конкретну дату, а й розроблення стратегічних заходів з поліпшення цього потенціалу. Різновидами цих методів є: теорія конкурентних переваг М. Портера; аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена; STEP-аналіз; SWOT-аналіз; SPACE-аналіз; GAP-аналіз; LOTS-аналіз; PIMS-аналіз; модель аналізу Мак-Кінсі 7S; формалізований метод Іванова; метод рангів.

Метою стратегічного аналізу конкурентоспроможності потенціалу підприємства є виявлення позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на формування та розвиток елементів потенціалу у конкурентному середовищі. За допомогою стратегічного аналізу можливо знайти ті шляхи розвитку підприємства, які забезпечать підвищення його конкурентоспроможності.

Модель аналізу конкурентоспроможності за системою 111-555 розроблена в Експертному інституті Торгово-промислової палати Російської Федерації в 1996 році. В основу моделі покладено експертний метод оцінки конкурентоспроможності та три головні критерії: конкурентоспроможність, якість і ціна продукції. Використовуючи в якості шкали систему оцінок від 1 до 5, результати пропонується інтерпретувати в такий спосіб:

1. «1» - присвоюється при низькому рівні фактора на погляд експертної групи, при цьому для конкурентоспроможності та якості один бал - це найгірший рівень, а для ціни, навпаки, - найкращий;

2. «5» - присвоюється при високому рівні фактора, тоді для конкурентоспроможності та якості це найкращий варіант, а для ціни - найгірший;

3. «3» - відповідає середньому рівню фактора.

Для порівняльного аналізу наводяться класичні поєднання:

551 - традиційне: висока конкурентоспроможність, висока якість, низька ціна (характерне для багатьох товарів японських і американських фірм, деяких європейських фірм). Це найкраще поєднання, поєднання ХХІ століття;

555 - європейське (всі високі);

511 - східно-азіатське (висока конкурентоспроможність при низькій якості і низькій ціні).

Даний метод доцільно використовувати в якості порівняльного аналізу в процесі оцінки стану в галузі.

І. Ансофф розглядає конкурентну силу фірми, її конкурентний статус як своєрідний показник положення фірми на ринку. Кількісна оцінка показника конкурентної сили (КСФ) визначається за формулою:

$$\text{КСФ} = \frac{I_f - I_k}{I_o - I_k} \times \frac{S_f}{S_o} \times \frac{C_f}{C_o},$$

де I_f - рівень стратегічних капіталовкладень фірми;

I_k - критичний рівень обсягу капіталовкладень, з якого починається одержання доходу;

I_o - оптимальний рівень капіталовкладень, що забезпечує максимум доходу;

S_f - оцінка діючої стратегії фірми;

S_o - оцінка оптимальної стратегії фірми;

C_f - оцінка наявних можливостей;

C_o - оцінка оптимальних можливостей [3, с. 257-258].

Якщо $\text{КСФ} = 1$, то фірма зможе забезпечити собі винятково сильний конкурентний статус і буде однією з найефективніших. Якщо хоча б один з показників (складових) КСФ дорівнює нулю, фірма не одержить прибутки. Пропонуються такі градації КСФ:

$0 < \text{КСФ} < 0,4$ — слабка позиція;

$0,5 < \text{КСФ} < 0,7$ — середня позиція;

$0,8 < \text{КСФ} < 1,0$ — сильна позиція.

Складність полягає в розмитості понять «оптимальна стратегія», «оптимальні можливості фірми», що, як і будь-які інші експертні оцінки,

можуть бути далекими від реальності. Крім того, по кожному елементу стратегічного потенціалу повинні визначатися параметри ресурсів, які можуть забезпечити досягнення цілей фірми на відповідному етапі життєвого циклу конкурентної переваги.

Головною проблемою у визначенні КСФ стає проблема оцінки міри достатності розвитку стратегічного потенціалу фірми й умов зовнішнього середовища для створення й підтримки на високому рівні конкурентної переваги фірми. Вирішивши цю проблему, можна говорити про рівень КСФ як міри достатності передумов для створення й підтримки відповідного рівня КПФ.

Метод порівнянь полягає у прямому визначенні переваг і недоліків підприємств-конкурентів за окремими індикаторами – показниками конкурентоспроможності, що мають бути визначені на етапі ідентифікації ключових індикаторів конкурентоспроможності.

Застосування даного методу передбачає порівняння підприємства, що оцінюється, тільки з одним підприємством-конкурентом. За кожним ключовим показником конкурентоспроможності визначається не тільки позиція оцінюваного підприємства, а й кількісний розрив у досягнутих значеннях.

Методика Градова щодо детермінантів «національного ромбу». М.Портер на основі аналізу статистичних матеріалів галузей промисловості восьми промислово розвинених країн виявив найбільш важливі причини успіхів та невдач в конкурентній боротьбі фірм цих країн. Їм запропонована оригінальна концепція конкурентної переваги країни. Основою цієї концепції є ідея так званого «національного ромбу», що розкриває чотири властивості (детермінанти) країни, що формують конкурентне середовище, в якому діють фірми даної країни. «Національний ромб» характеризує систему детермінантів конкурентних переваг, компоненти якої взаємодіють, створюють ефект цілісності, тобто підсилюють, або послаблюють потенціальний рівень конкурентних переваг фірм даної країни.

До складу детермінантів входять:

- 1) параметри факторів – матеріальні та нематеріальні умови, необхідні для формування конкурентної переваги в самому виробничому процесі фірми, а також в країні її базування;
- 2) стратегія фірми, їх структура і суперництво;
- 3) параметри попиту (вимоги покупців до якості товарів, еластичність попиту за ціною, рівень доходу, національні традиції тощо);
- 4) споріднені і підтримуючі галузі.

В загальну систему Портер включає також:

- «випадкові події» (винахідництво, великий технологічний прорив, різкі зміни цін на ресурси, значні зміни на світових фінансових ринках чи в обмінних курсах, злети світового чи місцевого попиту, політичні рішення

місцевих і закордонних урядів, війни та інші фарс-мажорні обставини);
- «дії уряду».

Градов А.П. додатково вводить ще одну детермінанту «роль приватизації підприємств» на період становлення ринкових відносин (поява приватних підприємств – інвестиції) [4].

Найбільш значними в 90-х роках ХХ століття були дослідження професора Гарвардської школи бізнесу М. Портера, який розробив теорію конкурентних переваг. Він визначає, що конкурентні переваги, якими може володіти підприємство, поділяються на 2 основні види: більш низькі ціни (за рахунок низьких витрат) та диференціація товарів. Залежно від конкурентних переваг та сфери конкуренції М. Портер виділяє наступні типи стратегії фірми – табл. 1:

Таблиця 1

Конкурентні переваги та відповідні типи стратегій за М. Портером [4]

Сфера конкуренції	КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ	
	Низькі витрати	Диференціація
	Лідер в економії витрат	Диференціація товару
Концентрація на витратах	Фокусування диференціації	

Основні положення цієї теорії:

– «лідер в економії витрат» виготовляє продукцію невисокої, але задовільної якості, однак собівартість його продукції нижча, ніж у підприємства, яке спеціалізується на диференціації товару;

– підприємство, яке більше уваги приділяє диференціації товару, пропонує широкий вибір високоякісної продукції;

– «концентрація на витратах» передбачає, що підприємство пропонує прості й стандартні товари з малими витратами і низькими цінами;

– «фокусування диференціації» — це пропонування підприємством на ринок товару, на якому був зроблений акцент, за високою ціною.

Частка ринку і рівень прибутку фірми визначаються тим, наскільки ефективно компанія протидіє п'яти конкурентним силам:

- 1) суперництву між продавцями всередині галузі;
- 2) наявності привабливості товарів-субститутів;
- 3) можливості входження в галузь нових конкурентів;
- 4) впливу постачальників;
- 5) можливості споживачів диктувати свої умови

Через 6 років після виходу праці М. Портера Ж-Ж. Ламбен представив своє розуміння і визначення конкурентних переваг і конкурентоспроможності. Його теорія дещо схожа на теорію М. Портера, але розглядається дана проблема більш детально. А саме, він уперше

виокремлює: зовнішні конкурентні переваги і внутрішні конкурентні переваги.

1. Зовнішні конкурентні переваги — це ті відмінні якості товару, які створюють цінність для покупця. Підприємство має зовнішні конкурентні переваги тоді, коли воно може примусити ринок прийняти його ціну на товар, яка є вищою за ціни конкурентів, що випускають аналогічну продукцію, але без відповідної відмінної характеристики. По суті це виокремлено М. Портером як конкурентна перевага в диференціації товарів.

2. Внутрішні конкурентні переваги базуються на лідерстві фірми у витратах. Таке положення може бути досягнуте за рахунок зменшення витрат на виробництво шляхом: введення організаційного і виробничого ноу-хау фірми; доступу до більш дешевих джерел сировини і матеріалів; власного пошуку фірмою методу зниження витрат на виробництво та реалізацію товарів.

Наведені вище два види конкурентних переваг у практичній діяльності дуже важко поєднати, оскільки це потребує значного досвіду і навиків у процесі здійснення підприємницької діяльності. По суті можна сказати, що внутрішня конкурентна перевага, або конкурентна перевага у витратах, — це перевага в більш низькій собівартості продукції підприємства порівняно з конкурентами. А зовнішня конкурентна перевага, або перевага у відмінній якості товару, — це перевага в більш високому рівні цін підприємства за умови більш високих прибутків.

STEP – аналіз – відомий метод, але використовується надзвичайно рідко. Назва за початковими літерами англійських слів: Society – суспільство, Technology – технологія, Economy – економіка, Policy – політика. Даний метод є засобом дослідження зовнішнього середовища підприємства, основним завданням даного аналізу є мінімізація впливу негативних факторів на можливості використання інших. Аналіз здійснюється за схемою «чинник – підприємство». Результати аналізу оформлюються у вигляді матриці, на горизонтальній осі якої визначаються чинники макросередовища, на вертикальній – сила їхнього впливу в балах, рангах або інших одиницях виміру [5, с. 125].

Стратегічний аналіз, орієнтуючи підприємство на пріоритетну реакцію на зовнішнє середовище, ставить за мету й дослідження його мікросередовища. У цьому плані ефективним методом є відомий SWOT-аналіз, який має за мету дослідити у взаємозв'язку такі групи факторів (за англійською аббревіатурою): Strengths – сильні сторони, Weaknesses – слабкі сторони, Opportunities – можливості, Threats – загрози. Побудована на основі проведеного дослідження матриця SWOT, а також її похідні — матриця можливостей та матриця загроз — дають змогу проаналізувати парні комбінації сильних і слабких сторін з можливостями і загрозами, а

також виявити пріоритетні сфери ділової активності та сформувані управлінські акценти.

SPACE-аналіз є логічним продовженням SWOT-аналізу. Однак, його основні ідеї недостатньо використовуються не лише в практиці діяльності підприємств, але й на рівні методичних розробок та рекомендацій. В основу аналізу закладена ідея, що стратегічна конкурентна позиція підприємства є функцією фінансової стійкості (сили) підприємства та конкурентоспроможності продукції. Може застосовуватися для оцінки сильних та слабких сторін діяльності невеликих підприємств за такими групами критеріїв:

- 1) фінансова сила підприємства (ФС);
- 2) конкурентоспроможність підприємства (КП);
- 3) привабливість галузі (ПГ);
- 4) стабільність галузі (СГ).

Для оцінки фінансової сили підприємства використовують показники рентабельності інвестицій, динаміки прибутку та рівня фінансової стійкості (залежності від зовнішніх зобов'язань).

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства – показники частки підприємства на ринку, рентабельності реалізації продукції та конкурентоспроможності продукції.

Привабливість галузі визначається рівнем її прибутковості, стадією життєвого циклу, залежністю від ринкової кон'юнктури.

Стабільність галузі – стабільністю прибутку, рівнем розвитку інноваційної діяльності та маркетинговими й рекламними можливостями.

Кожен показник, що характеризує ключові критерії, оцінюється за десятибальною шкалою на основі порівняння фактичних значень фінансових коефіцієнтів із нормальним їх рівнем для підприємства та на основі вивчення статистичної інформації щодо економічного становища галузі.

Після отримання зважених оцінок ключових критеріїв будують вектор рекомендованої стратегії в системі координат SPACE. Початок вектора знаходиться в точці початку координат, кінець вектора знаходиться в точці А з координатами:

$$X = ПГ - КП, Y = ФС - СГ [6].$$

Положення вектора визначає тип рекомендованої стратегії (консервативна, захисна, конкурентна, агресивна) для зміцнення конкурентних позицій.

GAP – аналіз (від англ. *Gap* - щілина) називають також аналізом стратегічних "люків". Завданням аналізу є встановлення розривів між бажаним і реальним у діяльності підприємства (наміченими цілями підприємства і його реальними можливостями). Бажане в діяльності

підприємства визначається баченням того, що воно хоче досягти в своєму розвитку, дозволяє встановлювати бажану "висоту планки" стратегічних домагань. Реальне – це те, чого фактично може досягти підприємство, зберігаючи свою нинішню політику без змін.

Основні етапи GAP-аналізу:

- визначення основного стратегічного показника діяльності підприємства (наприклад, частка ринку, виручка, рентабельність);
- виявлення реальних можливостей підприємства в тимчасовій динаміці;
- визначення конкретних показників стратегічного планування, які забезпечують зростання частки ринку;
- встановлення «розриву» між показниками стратегічного плану і реальними можливостями;
- розробка заходів щодо усунення «розриву» («щілини»).

Даний аналіз можна використовувати як для групи підприємств, так і для одного підприємства. Його можна ще назвати організаційною атакою на ліквідацію розбіжностей між бажаною та прогнозованою конкурентоспроможністю.

LOTS – аналіз – метод було розроблено у 1980 році в Швеції. LOTS у перекладі зі шведської мови означає «лоцман». Даний метод включає детальне, послідовне обговорення низки проблем бізнесу на різних рівнях і різному ступені складності: від корпоративної місії компанії в цілому до індивідуального проекту всередині підприємства.

Обговорення включає дев'ять етапів і стосується: існуючого стану; стратегії; довгострокових цілей; короткострокових цілей; методів і об'єктів аналізу; кадрового потенціалу; планів розвитку; організації менеджменту; звітності.

При обговоренні цих проблем можуть бути використані різні моделі ділової стратегії і способи вирішення задач. Кінцевою метою є розробка позиції, яка дозволить компанії, підрозділу чи окремому індивідууму правильно будувати свої взаємовідносини із зовнішнім оточенням, збільшуючи, таким чином, свою конкурентоспроможність [6, 7].

PIMS – аналіз (*Profit Impact of Market Strategy* - вплив ринкової стратегії на прибуток) – це метод аналізу впливу ринкової стратегії на прибуток. Був розроблений у середині 60-х років у компанії «Дженерал Електрик». Являє собою спробу звести всі змінні, які впливають на довгострокову прибутковість компанії. Ця модель, що використовує приблизно тридцять змінних, дозволяє виявити біля 67% чинників успіху компанії.

Модель складається з бази даних, що налічує біля 3000 підприємств, головним чином північноамериканських і європейських компаній. За допомогою моделі можна порівнювати дані, які характеризують діяльність підприємств, функціонуючих у відповідній галузі, з даними емпіричного

матеріалу моделі. Використання емпіричного матеріалу є великою перевагою моделі, тому що дозволяє скоротити розбіжності між абстрактним (теоретичним) і конкретним (практичним).

Вирішальні чинники прибутковості для будь-якої галузі ділять на три групи:

1) конкурентна ситуація (частка ринку +, відносна частка ринку +, відносна якість продукту +);

2) виробнича ситуація (капітал/сума продажу -, капітал/додану вартість -, ступінь використання виробничих потужностей +, продуктивність праці +);

3) ринкова ситуація (зростання +, капіталомісткість -, витрати на маркетинг / сума продажу -, сума покупок -).

Знак «+» означає позитивний ефект на прибутковість, а знак «-» негативний; фактори проранговані.

Найбільш сильний вплив на норму прибутку (в порядку зростання) справляють: продуктивність праці, відносна частка компанії на ринку, відносна якість продукту, капіталомісткість.

Значна перевага моделі закладена у спробі виміряти відносну якість продукту, оскільки вирішальною умовою успіху в бізнесі є задоволення потреб споживачів. У цій моделі передбачається оцінити відповідність структури виробництва структурі потреб.

База даних моделі формується в Бостонському інституті стратегічного планування.

За іншим джерелом змінні показники були згруповані в п'ять класів:

1. Привабливість ринкових умов (швидкість зростання галузі в довгостроковій перспективі (4-10 років), швидкість зростання галузі в короткостроковій перспективі (до 3 років), стадія життєвого циклу продукту).

2. Сила конкурентних позицій (ринкова частка, відносна ринкова частка, відносна якість продукту).

3. Ефективність використання інвестицій (інтенсивність інвестицій (сумарні інвестиції, у відношенні до обсягу продажів, і сумарні інвестиції, у відношенні до доданої вартості), інтенсивність основного капіталу (відношення основного капіталу до обсягу продажів), процент використання виробничих потужностей).

4. Використання бюджету за наступними напрямками: витрати на маркетинг відносно обсягів продажів, витрати на наукові дослідження відносно обсягу продажів, витрати на нові продукти відносно обсягу продажів.

5. Поточні зміни в положенні на ринку (зміна ринкової частки) [6, 7].

Аналіз внутрішнього становища компанії на основі моделі Мак-Кінсі - 7S – модель, що являє собою спосіб осмислення проблем, пов'язаних з розвитком або перебудовою організації. Вона не пропонує готових

варіантів стратегій, а дозволяє осмислити внутрішнє становище організації, що справляє вплив на її майбутнє. Автори моделі - Томас Пітерс, Роберт Уотерман, Річард Паскаль, Ентоні Атос (експерти консалтингової фірми «Мак-Кінсі» з США) прийшли до висновку, що ефективна організація формується на базі семи взаємопов'язаних складових, зміна кожної з яких вимагає відповідної зміни інших шести (всі вони починаються з перших англійських літер S). Це:

- стратегія управління (*strategy*);
- навички (якість персоналу) (*skill*);
- загально визнані (колективні) цінності (*shared values*);
- структура організації (*structure*);
- системи (процеси організації) (*system*);
- кадри (штат) (*staff*) і стиль керівництва (*style*).

Коли компанія збирається змінити свою організацію, сім складових змінюються саме в такій послідовності.

На першому етапі визначається стратегія, яка роз'яснює, на чому компанія повинна концентрувати свої зусилля і знання і які узгоджені дії потрібно провести, щоб домогтися істотних конкурентних переваг.

На другому етапі розглядаються сильні сторони організації, а також навички (якість персоналу) і колективні цінності, які треба розвинути або придбати, щоб стратегія втілилася в життя. Навички треба розвивати так, щоб вони забезпечили успіх, а це накладає на організацію такі жорсткі вимоги, що вона виявляється в змозі розвивати не більше трьох навичок. Ці навички формують новий вигляд компанії і визначають зміни в інших чинниках. Загально визнані цінності – головні обставини, які, за загальним визнанням, мають вирішальне значення для виживання та успіху організації.

На третьому етапі слід з'ясувати, що потрібно змінити в інших п'яти факторах, щоб всі зміни дали позитивний результат:

- у структурі організації - взаємозв'язках, що складаються між різними галузями бізнесу, відділами та підрозділами компанії;
- в системі (процесах організації) - заведеному порядку, процесах, виконанні різних видів робіт;
- в кадрах (штаті) - людей з певними здібностями і кваліфікацією;
- в стилі керівництва - особистій сигнальній системі керівників і виконавців при здійсненні дій.

Мета – гармонізація всіх семи складових між собою. Тільки так, на думку творців моделі, можна завоювати сильні позиції на ринку і забезпечити фірмі конкурентну перевагу.

Метод рангів передбачає порівняння об'єкта оцінки з групою підприємств-конкурентів та дозволяє визначити його місце в конкурентній

боротьбі, випереджальні чинники успіху, а також такі, результати за якими гірші, ніж у конкурентів.

Даний метод передбачає визначення місця підприємств-конкурентів за кожним ключовим індикатором конкурентоспроможності потенціалу шляхом ранжування досягнутих значень показників. Загальна сума рангів за всіма ключовими індикаторами дозволяє визначити підприємство-лідера досліджуваної групи, рівень конкурентоспроможності якого найвищий за критерієм мінімуму (максимуму) рангів, і аутсайдерів групи, які посіли останні місця за рівнем конкурентоспроможності.

Даний метод є досить простим і не вимагає застосування спеціального математичного апарату. Індикаторами конкурентоспроможності тут можуть бути як кількісні, так і якісні показники, порівняння яких відбувається за абсолютними значеннями. Водночас метод рангів усереднює ступінь впливу кожного з ключових індикаторів на рівень конкурентоспроможності, не дозволяє оцінити ступінь відставання підприємства від його основного конкурента [4].

Розглянувши та проаналізувавши основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства за можливістю розроблення управлінських рішень (одномоментні та стратегічні), можемо сформулювати критерії можливості статистичного та експертно-аналітичного забезпечення управління конкурентоспроможністю (табл. 2).

Таким чином, з усіх проаналізованих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства за можливістю розроблення управлінських рішень (одномоментних та стратегічних), на нашу думку, найкраще статистичне та експертно-аналітичне забезпечення в Україні мають такі стратегічні методи, як: аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена, SPACE-аналіз, GAP-аналіз та метод рангів.

Проте, необхідно зауважити, що дані висновки є в певній мірі умовними, адже вибір того чи іншого методу, а також інформаційне забезпечення його оптимального застосування залежать від багатьох факторів, зокрема: розміру та спеціалізації суб'єкта господарювання, економічної системи, в якій він функціонує, стандартів якості продукції, яку реалізує суб'єкт та багатьох інших.

У подальших дослідженнях використовуватимемо розглянуті методи з метою порівняння на прикладі підприємств окремої галузі економіки та з'ясування їх переваг і недоліків.

Таблиця 2

Характеристика методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Метод аналізу	Показники аналізу	Змінні, що використовуються при аналізі	Характеристика	Можливість використання	Статистичне та експертно-аналітичне забезпечення аналізу
111-555	конкурентоспроможність, якість і ціна продукції	1) конкурентоспроможність; 2) якість; 3) ціна продукції	Експертний, математичний, індикаторний	Одне підприємство	Високі вимоги до компетенції експертів, одержання даних проблематичне
Методика Ансоффа щодо КСФ	Конкурентний статус фірми - КСФ	рівень стратегічних капіталовкладень фірми; критичний рівень обсягу капіталовкладень; оптимальний рівень капіталовкладень, що забезпечує максимум доходу; оцінка діючої стратегії фірми; оцінка оптимальної стратегії фірми; оцінка наявних можливостей; оцінка оптимальних можливостей	Критеріальний, математичний, індикаторний	Одне підприємство	Проблема оцінки міри достатності розвитку стратегічного потенціалу фірми й умов зовнішнього середовища
Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»	1) параметри факторів; 2) стратегія фірми, їх структура і суперництво; 3) параметри попиту; 4) споріднені і підтримуючі галузі; 5) «випадкові події»; 6) «дії уряду»; 7) «роль приватизації підприємств»	вимоги покупців до якості товарів, еластичність попиту за ціною, рівень доходу, національні традиції тощо; винахідництво, технологічний прорив, різкі зміни цін на ресурси, значні зміни на світових фінансових ринках чи в обмінних курсах, війни та інші фарс-мажорні обставини	Критеріальний, математичний, індикаторний	Одне підприємство, галузь, країна	Використання статистичних матеріалів галузей та країн в цілому
Метод порівнянь	Ключові індикатори конкурентоспроможності	За кожним індикатором визначаються показники в індивідуальному порядку	Експертний, математичний, індикаторний	Одне підприємство та підприємство-конкурент	Потребує висококваліфікованого кадрового потенціалу

Метод аналізу	Показники аналізу	Змінні, що використовуються при аналізі	Характеристика	Можливість використання	Статистичне та експертно-аналітичне забезпечення аналізу
Теорія конкурентних переваг М. Портера	1) структура й динаміка діючих конкурентів; 2) потенційні конкуренти; 3) тиск товарів-замінників; 4) положення постачальників у галузі; 5) положення споживачів у галузі	Рентабельність виробництва; ринкова частка	Критеріальний, графічний, матричний	Одне підприємство, галузь	Можуть виникнути труднощі зі збиранням даних
Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена	1. Зовнішні конкурентні переваги. 2. Внутрішні конкурентні переваги	Ціна; собівартість, витрати на виробництво і реалізацію	Критеріальний, графічний, матричний	Одне підприємство та конкуренти	Існує база даних
STEP-аналіз	Чинники зовнішнього середовища	Визначаються за загальною схемою	Експертний, логістичний, індикаторний	Одне підприємство, галузь	Труднощі зі збиранням даних
SWOT-аналіз	Внутрішнє середовище: маркетинг, фінанси, виробництво, організація й кадри	За кожним фактором визначаються показники в індивідуальному порядку	Експертний, графічний, матричний	Одне підприємство	Потребує значного часу й висококваліфікованого кадрового потенціалу
SPACE-аналіз	групи критеріїв: 1) фінансова сила підприємства; 2) конкурентоспроможність підприємства; 3) привабливість галузі; 4) стабільність галузі.	1) рентабельність інвестицій, динаміка прибутку та рівня фінансової стійкості; 2) частка на ринку, рентабельність реалізації продукції та конкурентоспроможності продукції; 3) рівень прибутковості галузі, стадія життєвого циклу, залежність від ринкової кон'юнктури; 4) стабільність прибутку, рівень розвитку інноваційної діяльності	Критеріальний, логістичний, індикаторний	Невелике підприємство	Використання статистичної інформації щодо економічного становища галузі

Метод аналізу	Показники аналізу	Змінні, що використовуються при аналізі	Характеристика	Можливість використання	Статистичне та експертно-аналітичне забезпечення аналізу
GAP-аналіз	основний стратегічний показник діяльності; реальні можливості підприємства в тимчасовій динаміці; конкретні показники стратегічного планування; «розрив» між показниками стратегічного плану і реальними можливостями	частка ринку, виручка, рентабельність	Критеріальний, логістичний, індикаторний	Одне підприємство, група підприємств	Можливе забезпечення в переважній мірі
LOTS-аналіз	Існуюче положення фірми; стратегії діяльності; довгострокові цілі; короткострокові цілі; кадровий потенціал; плани розвитку; організація менеджменту	Індивідуально обираються змінні за кожним фактором	Критеріальний, логістичний, індикаторний	Одне підприємство та конкуренти	Труднощі зі збором даних для аналізу
PIMS-аналіз	5 груп факторів: привабливість ринкових умов; чинність конкурентних позицій; ефективність використання інвестицій; використання бюджету; поточні зміни в положенні на ринку	37 стратегічних (ринкова частка, якість продукту тощо) і ситуаційних змінних (швидкість зростання ринку, стадія розвитку галузі тощо)	Критеріальний, логістичний, індикаторний	Одне підприємство, галузь	Необхідна велика база даних, одержання яких досить проблематичне
Модель аналізу Мак-Кінсі 7S	1) стратегічний стан фірми; 2) привабливість ринку	9 змінних переваги фірми; 6 змінних привабливості ринку	Критеріальний, графічний, матричний	Одне підприємство, галузь	Високі вимоги до компетенції експертів
Метод рангів	Ключові індикатори конкурентоспроможності	Індивідуально обираються змінні за кожним індикатором	Експертний, математичний, індикаторний	Одне підприємство, конкуренти	Високі вимоги до компетенції експертів

Список використаних джерел

1. Потенціал і розвиток підприємства. Навчально-методичний посібник для студентів ЗДІА напрямку 0501 «Економіка і підприємництво» денної та заочної форми навчання / Р. В. Севастьянов. – Запоріжжя, 2009. – 133 с.
2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І.Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
3. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: [учебник] / Р.А. Фатхудинов. – М. : Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.
4. Пожуєв О.В. Сучасні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства / О.В.Пожуєв // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. – № 44. [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_44_193.pdf
5. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К. : ПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
6. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В.Мних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1663111641846/ekonomika/ekonomichniy_analiz
7. Гончарук П.А. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності потенціалу суб'єкта господарювання / П.А. Гончарук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/5531/C.%2082.pdf?sequence=1>

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В ФОРМУВАННІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Т.М. Берідзе, канд. техн. наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва
Донецький національний університет економіки і торгівлі
ім. Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна
e-mail: beridzet2016@gmail.com

Н.М. Мезенцева, канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри обліку і менеджменту
Криворізький факультет Запорізького національного університету,
м. Кривий Ріг, Україна
e-mail: beridzet2008@rambler.ru

Комплексність використання економіко-статистичних методів передбачає більш повне розкриття сутності, закономірностей і тенденцій розвитку конкретних явищ і процесів з метою адекватного відображення властивостей, резервів і перспектив розвитку та шляхів удосконалення. Серед найбільш поширених в практиці аналізу економічних явищ і процесів є кластерний аналіз. Оскільки економічні явища та процеси, об'єкти та суб'єкти економічних відносин характеризуються певною невизначеністю, стохастичністю, складністю зв'язків та управління, розмаїтістю, конфліктністю, то кластерний аналіз є найбільш прийнятним при дослідженні економічних систем та процесів, у тому числі й суб'єктів гірничорудного комплексу України. На відміну від комбінаційних угруповань, кластерний аналіз здійснює розбивку на групи з обліком усіх ознак одночасно. Методика оцінки ефективності управління підприємства

передбачає розрахунок низки коефіцієнтів, що визначають ступінь забезпеченості підприємства економічними ресурсами та засобами, якість їх використання. Актуальним при цьому виступає об'єднання підприємств у групи за схожими показниками ефективності діяльності та вибір стратегії подальшого їх розвитку.

Серед багатовимірних статистичних методів групування особливе місце займає кластерний аналіз. Значна кількість публікацій була запропонована в 60-і роки ХХ-го століття. Більш активно та широко цей метод почав застосовуватися лише в 70 рр. На сьогодні кластерний аналіз застосовується в економічних дослідженнях, в статистиці, психології, соціології та інших науках. Серед публікацій, що відображають сучасні методи кластеризації, виділяються роботи Загоруйко Н.Г., що присвячені дослідження еталонних алгоритмів [1], Н. Джардайн і Р. Сібсон стосуються досліджень ієрархічних процедур [2]; Г. Болла і Д. Холла, Дж. Мак-Кіна присвячені використанню методів k- середніх [3]; Р. Сокала і Дж. Снитсья [4], Г. Ланса і У. Вільямса [5]. Ці та багато інших авторів сформували математичну базу для застосування кластерних методів в різних галузях науки. Методики застосування кластерного аналізу запропоновані вченими-дослідниками використовуються для оцінки потенціалу підприємств та ефективності управління [5-9]. Автори Т. В. Кравець та Г. М. Кузнецов у роботі [10] пропонують використання комплексного підходу до аналізу сукупності фінансових показників підприємств нефінансового сектору. Але слід зауважити, що гірничодобувна галузь відрізняється специфічними умовами виробничих процесів. Топологію підприємств добувної галузі доцільно характеризувати за показниками, які визначають не тільки їх поточний стан та ефективність господарської діяльності, але й її масштабність кластерів, виділених за різними групами показників.

Використання методології кластерного аналізу дозволить сформувати групи підприємств, які визначають економічний статус підприємства як: економічно стійкий (ефективне управління), мінливий (з посереднім управлінням), економічно не стійкий, кризовий (незадовільне управління). Така класифікація дозволяє управлінцям зосередити увагу на вирішенні проблем, пов'язаних з забезпеченням ефективного управління.

Мета нашого дослідження – застосування економіко-статистичних методів при формуванні управлінських рішень на підприємствах добувної галузі.

«Кластер» – співтовариство фірм, тісно взаємопов'язаних галузей, що взаємно сприяють росту конкурентоспроможності один одного. Слідом за першим найчастіше утворюються нові кластери, і міжнародна конкурентоспроможність країни в цілому збільшується. Вона ґрунтується саме на сильних позиціях окремих кластерів, тоді як поза їх навіть найрозвиненіша економіка може давати тільки посередні результати. У

кластері вигода поширюється в усіх напрямках зв'язків: нові виробники, що приходять із інших галузей, прискорюють свій розвиток, стимулюючи НТР і забезпечуючи необхідні засоби для впровадження нових стратегій; відбувається вільний обмін інформацією й швидке поширення нововведень по каналах постачальників або споживачів, що має контакти із численними конкурентами; взаємозв'язки усередині кластера, часто абсолютно несподівані, ведуть до появи нових шляхів до підвищення конкуренції й породжують зовсім нові можливості; людські ресурси та ідеї утворюють нові комбінації.

У цілому розрізняються 3 широкі визначення кластерів, кожне з яких підкреслює основну рису його функціонування: регіонально обмежені форми економічної активності усередині родинних секторів, звичайно прив'язані до тих або інших наукових установ (НДІ, університети і т.д.); вертикальні виробничі ланцюжки; досить вузько певні сектори, у яких суміжні етапи виробничого процесу утворюють ядро кластера (наприклад, ланцюжок «постачальник - виробник - продавець - клієнт»). У цю категорію також потрапляють мережі, що формуються навколо головних фірм; галузі промисловості, на високому рівні агрегації (наприклад, «хімічний кластер») або сукупності секторів на ще більш високому рівні агрегації (наприклад, «агропромисловий кластер») [11].

Виділяють 2 стратегії, які доповнюють один одного: стратегії, спрямовані на підвищення використання знань в існуючих кластерах; стратегії, спрямовані на створення нових мереж співробітництва усередині кластерів [11].

Згодом ефективно діючі кластери стають причиною великих капіталовкладень і пильної уваги уряду, тобто кластер стає чимсь більшим, ніж проста сума окремих його частин. Центром кластера найчастіше буває кілька потужних компаній, при цьому між ними зберігаються конкурентні відносини. Цим кластер відрізняється від картелю або фінансової групи. Концентрація суперників, їхніх покупців і постачальників сприяє росту ефективної спеціалізації виробництва. Об'єднання в кластер на основі вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних наукових і технологічних винаходів, а певну систему поширення нових знань і технологій.

Кластер як стійке партнерство взаємозалежних підприємств, установ, організацій, окремих осіб може мати потенціал, що перевищує просту суму потенціалів окремих складових. Це нарощення виникає як результат співробітництва й ефективного використання можливостей партнерів на тривалий період, сполучення кооперації й конкуренції.

Поряд з традиційними статистичними методами аналізу даних, при дослідженні реальних соціально-економічних явищ і процесів використовують математико-статистичні методи, які ґрунтуються на відомій методології.

Комплексність використання математико-статистичних методів передбачає більш повне розкриття сутності, закономірностей і тенденцій розвитку конкретних явищ і процесів з метою адекватного відображення властивостей, резервів і перспектив розвитку та шляхів удосконалення.

Ускладнення структури соціально-економічних явищ передбачає використання ряду методів класифікації в виділення однорідних груп, в основі яких лежить міра близькості метрики. Суть полягає в тому, що розподіл об'єктів або процесів, які досліджуються, в сукупності повинно відповідати нормальному закону розподілу з метою отримання моделі, яка дійсно буде відображати якісно однорідні групи.

Методика оцінки ефективності управління підприємства передбачає розрахунок низки коефіцієнтів, що визначають ступінь забезпеченості підприємства економічними ресурсами та засобами, якість їх використання. Актуальним при цьому виступає об'єднання підприємств у групи за схожими показниками ефективності діяльності та вибір стратегії подальшого їх розвитку. Серед найбільш поширених в практиці аналізу економічних явищ і процесів є кластерний аналіз.

Методика кластерного аналізу корисна у ситуаціях, коли повністю або частково відсутня інформація про можливу структуру класів об'єктів. Оскільки економічні явища та процеси, об'єкти та суб'єкти економічних відносин характеризуються певною невизначеністю, стохастичністю, складністю зв'язків та управління, розмаїтістю, конфліктністю, то кластерний аналіз є найбільш прийнятним при дослідженні економічних систем та процесів, у тому числі й суб'єктів ГРК України. На відміну від комбінаційних угруповань, кластерний аналіз здійснює розбивку на групи з обліком усіх ознак одночасно.

У кластерному аналізі використовується принцип утворення груп – політетичний: усі ознаки одночасно беруть участь у групуванні, тобто вони враховуються одночасно при віднесенні об'єкту в ту або іншу групу. При цьому, як правило, не зазначені чіткі межі кожної групи, а також невідомо заздалегідь, скільки груп доцільно виділити в досліджуваній сукупності [11]. При кластерному аналізі об'єктів першочерговим завданням є визначення мети кластеризації, від якої буде залежати характер та результати подальших досліджень. Незважаючи на відмінності в цілях, типах даних і застосовуваних методах, всі дослідження, що використовують кластерний аналіз, характеризуються п'ятьма основними етапами [11]: відбір вибірки для кластеризації; визначення множини ознак, по яких оцінюватимуться об'єкти вибірки; обчислення значень тієї або іншої міри схожості між об'єктами; застосування методу кластерного аналізу для створення груп схожих об'єктів; перевірка достовірності результатів кластерного рішення. Кожний з наведених етапів відіграє істотну роль при використанні кластерного методу в прикладному аналізі даних підприємств ГРК України.

Вибір змінних у кластерному аналізі є одним з найважливіших кроків у дослідницькому процесі. Стосовно групування підприємств ГРК пропонується використання двох груп показників:

1) виробничі показники, що характеризують масштаб та особливості виробничої діяльності підприємства (кількість переділів, виробництв, способів лиття сталі, обсяги виробництва основної продукції, виробнича потужність, число сталеплавильних агрегатів, середньорічна вартість основних виробничих фондів, кількість виробничих працівників тощо);

2) фінансово-економічні показники, які характеризують фінансово-економічний стан підприємства та ефективність його господарської діяльності (витрати на 1 грн. виторгу від реалізації продукції, рентабельність, продуктивність праці робітників, фондівіддача, ресурсівіддача, маневреність робочого капіталу, показники оборотності, ліквідності тощо).

При формуванні системи показників другої групи необхідно враховувати один важливий момент – характер цих показників. Вони повинні бути не абсолютними величинами, а відносними. Інакше, кластерний аналіз гірничорудних підприємств, на основі фінансово-економічних показників, буде враховувати не тільки їх поточний стан та ефективність господарської діяльності, але й її масштабність, оскільки природно, що виторг від реалізації, прибуток, матеріальні витрати та інші абсолютні фінансово- економічні показники діяльності комбінату на порядок вищі, ніж у заводу та міні-заводу.

Після визначення показників, на основі яких буде здійснюватись кластерний аналіз підприємств, необхідним етапом є розрахунок їх значень для кожного об'єкта.

У рамках даного дослідження кластеризація підприємств ГРК України була здійснена із застосуванням ППП «STATISTICA».

Проведення кластерного аналізу полягало у здійсненні наступних етапів.

1. Визначити систему показників для групування підприємств ГРК України за виробничими показниками.

Для кожного підприємства формується набір соціально-економічних показників, які характеризують рівень ефективності управління: X_1 , X_2 , ..., X_{m_s} (табл. 1).

2. Визначити систему показників для групування підприємств ГРК України за фінансово-економічними показниками.

Для кожного підприємства формується набір фінансово-економічних показників, які характеризують рівень ефективності управління: X_1 , X_2 , ..., X_{m_s} (табл.2).

Отже до цієї групи ввійшли наступні підприємства: Арселор Міттал Кривий Ріг, Євраз Суха Балка, Кривбасвибухпром, Полтавський ГЗК,

Запорізький ГЗК, Марганецький ГЗК, Орджонікідзевський ГЗК. Для підведення підсумку диференціації підприємств, отримані результати кластеризації занесемо до таблиці 3.

Таблиця 1

Соціально-економічні показники підприємств

X ₁	Середня кількість працівників	X ₁₂	Гроші та їх еквіваленти	X ₂₃	Витрати на збут
X ₂	Нематеріальні активи	X ₁₃	Зареєстрований капітал	X ₂₄	Матеріальні затрати
X ₃	Знос	X ₁₄	Додатковий капітал	X ₂₅	Витрати на оплату праці
X ₄	Основні засоби	X ₁₅	Резервний капітал	X ₂₆	Відрахування на соціальні заходи
X ₅	Довгострокова дебіторська заборгованість	X ₁₆	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	X ₂₇	Амортизація
X ₆	Запаси	X ₁₇	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	X ₂₈	Інші операційні витрати
X ₇	Виробничі запаси	X ₁₈	Поточні зобов'язання і забезпечення	X ₂₉	Середньорічна кількість простих акцій
X ₈	Незавершене виробництво	X ₁₉	Чистий дохід від реалізації продукції	X ₃₀	Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію
X ₉	Готова продукція	X ₂₀	Собівартість реалізованої продукції	X ₃₁	Обсяг виробництва
X ₁₀	Товари	X ₂₁	Валовий прибуток(збиток)	X ₃₂	Обсяг реалізованої продукції
X ₁₁	Дебіторська заборгованість за продукцію	X ₂₂	Адміністративні витрати	X ₃₃	Кількість видів продукції

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Набір фінансово-економічних показників

X ₁	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	X ₁₂	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	X ₂₃	Коефіцієнт віддачі власного капіталу
X ₂	Коефіцієнт швидкої ліквідності	X ₁₃	Коефіцієнт рентабельності залученого капіталу	X ₂₄	Коефіцієнт віддачі залученого капіталу
X ₃	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	X ₁₄	Коефіцієнт рентабельності усього капіталу	X ₂₅	Коефіцієнт оборотності активів
X ₄	Коефіцієнт концентрації власного капіталу (автономії)	X ₁₅	Коефіцієнт рентабельності доходу	X ₂₆	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

Закінчення табл. 2

X ₅	Коефіцієнт концентрації залученого (позичкового) капіталу	X ₁₆	Коефіцієнт загальної рентабельності обороту	X ₂₇	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
X ₆	Коефіцієнт фінансового ризику (залежності)	X ₁₇	Коефіцієнт чистої рентабельності обороту	X ₂₈	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів
X ₇	Коефіцієнт маневреності	X ₁₈	Коефіцієнт віддачі адміністративних витрат	X ₂₉	Коефіцієнт оборотності основних засобів
X ₈	Коефіцієнт рентабельності основних засобів	X ₁₉	Коефіцієнт віддачі витрат на збут	X ₃₀	Коефіцієнт віддачі поточних активів
X ₉	Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	X ₂₀	Коефіцієнт рентабельності поточних витрат	X ₃₁	Коефіцієнт віддачі усього капіталу
X ₁₀	Рентабельність функціонуючого капіталу	X ₂₁	Коефіцієнт рентабельності адміністративних витрат	X ₃₂	Коефіцієнт рентабельності продаж
X ₁₁	Коефіцієнт рентабельності коштів, які спрямовані на споживання	X ₂₂	Коефіцієнт рентабельності збутових витрат	X ₃₃	Коефіцієнт рентабельності продукції

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3

Групи підприємств за рівнем ефективності управління

Група	Кластеризація за виробничими характеристиками	Кластеризація за фінансово-економічними показниками
З ефективним управлінням	– Північний ГЗК, – Південний ГЗК, – Центральний ГЗК, – Криворізький ЗРК – Запорізький ЗРК	– Південний ГЗК, – Центральний ГЗК, – Інгулецький ГЗК
З посереднім управлінням	– Євраз Суха Балка, – Кривбасвибхпром, – Полтавський ГЗК, – Орджонікідзевський ГЗК	– Північний ГЗК, – Криворізький ЗРК
Кризові	– Арселор Міттал Кривий Ріг, – Інгулецький ГЗК, – Марганецький ГЗК	– Арселор Міттал Кривий Ріг, – Євраз Суха Балка, – Кривбасвибхпром, – Полтавський ГЗК, – Запорізький ГЗК, – Марганецький ГЗК, – Орджонікідзевський ГЗ

Джерело: розроблено авторами

Отже, підприємствами з високою ефективністю управління є: Південний та центральний ГЗК. Підприємствами з ефективним управлінням є: Північний ГЗК та Криворізький Залізорудний комбінат.

Підприємствами з посередньою ефективністю управління є: Євраз Суха Балка, Кривбасвибухпром, Полтавський ГЗК, Орджонікідзевський ГЗК, Інгулецький ГЗК. Підприємствами в кризовому стані системи управління є: «Арселор Міттал Кривий Ріг» та Марганецький ГЗК.

Погіршення структури гірничо-металургійного комплексу за останні роки, може бути пов'язане з тією політичною ситуацією, яка має місце в Україні вже більше ніж рік.

Справа в тому, що політична ситуація в країні і її політичний клімат в цілому, являються дуже потужними чинниками стимулювання або, навпаки, стримування ділової активності. На даний момент діловий сектор в Україні поводить себе стримано, так як політична ситуація, що склалася, характеризується високим ступенем ризику та невизначеності. Такий розвиток ситуації відповідно погіршує конкурентоздатність як окремих галузей, так і економіки України в цілому.

Висновки і пропозиції В результаті дослідження визначено, що ускладнення структури соціально-економічних явищ передбачає використання ряду методів класифікації з метою виділення однорідних груп, в основі яких лежить міра близькості метрики. Методологія статистичного оцінювання ефективності управління підприємством передбачає розрахунок низки коефіцієнтів, що визначають ступінь забезпеченості підприємства економічними ресурсами та засобами, якість їх використання. Актуальним при цьому виступає об'єднання підприємств у групи за схожими статистичними показниками ефективності та вибір стратегії подальшого їх розвитку. Використання методології кластерного аналізу дозволило сформувати групи підприємств, які визначають економічний статус підприємства як: економічно стійкий (ефективне управління), мінливий (з посереднім управлінням), економічно не стійкий, кризовий (незадовільне управління). Така класифікація дозволяє управлінням зосередити увагу на вирішенні проблем, пов'язаних з забезпеченням ефективного управління. Ускладнення структури соціально-економічних явищ передбачає використання ряду методів класифікації з метою виділення однорідних груп, в основі яких лежить міра близькості метрики.

Отже, кластерний аналіз, за оцінкою науковців, має велике значення в проведенні аналітичних досліджень завдяки можливості перетворити великий обсяг різнобічної інформації в упорядкований, компактний вигляд. Це сприяє підвищенню рівня наочності, зрозумілості та сприйняття результатів аналізу, а також створює підґрунтя для прогнозування.

Список використаних джерел

1. Загоруйко, Н.Г. Когнитивный анализ данных / Н.Г. Загоруйко. – Новосибирск: Академическое изд-во ГЕО, 2013. – 186 с.
2. Sibson R. SLINK: An optimally efficient algorithm for the single-link cluster method, The Computer Journal, Vol. 16, 1973, p. 30-34

3. Ball G.H., Hall D.J. ISODATA, A novel method of data analysis and pattern classification, Stanford Research Institute, Menlo Park, CA, Tech. Rep., 1965
4. Sokal R., Sneath P.(1963) Principles of Numerical Taxonomy. San Francisco: W.H.Freeman, 1963, 359 p.
5. Марков Л.С. Экономические кластеры. – К: Наука, 2007. – 68 с.
6. Коваленко А. В. Кластерный анализ финансово-экономического состояния предприятий строительной отрасли / А. В. Коваленко, М. Х. Уртенев, Л. Н. Заикина // Научный журнал КубГАУ. – 2010. – № 60(06). – С. 1-11.
7. Гусева Ю. Ю. Методичні рекомендації щодо діагностики фінансового стану машинобудівних підприємств України з використанням кластерного аналізу / Ю. Ю. Гусева, О. В. Гребенікова // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. – 2009. – № 41. – С. 189-195.
8. Голубева Н. Оцінка виробничого потенціалу вугледобувних підприємств на основі кластерного аналізу / Н. Голубева // Схід. – 2011. – № 3(110). – С. 14-17.
9. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / [Дж.-О. Ким, Ч. У. Мьюллер, У. Р. Клекка и др.]. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 215 с.
10. Кравець Т. В. Рейтингове оцінювання діяльності підприємств за допомогою модифікованого методу кластеризації / Т. В. Кравець, Г. М. Кузнецов // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2010. – № 6. – С. 173-180.
11. Методы многомерных классификаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: http://ecocyb.narod.ru/513/MSM/msm2_5.htm

ДОХОДИ ЗА ЛІЦЕНЗОВАНИМИ ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

О.Ю. Акименко, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
e-mail: elena.akyumenko@gmail.com

М.Б. Жолобецька, аспірант кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
e-mail: marina.chernigov@mail.ru

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

Для більшості ліцензіатів у сфері теплопостачання уже тривалий час актуальним залишається питання розмежування ліцензованих та не ліцензованих видів діяльності, оскільки більшість з них є вертикально-інтегрованими підприємствами. За відсутності чітких і зрозумілих норм законодавства більшість ліцензіатів вирішують ці питання на власний розсуд, зокрема, щодо організації і ведення бухгалтерського обліку за ліцензованими і не ліцензованими видами діяльності.

Аналіз чинної нормативної бази з питань природних монополій, ліцензування, теплопостачання та надання комунальних послуг свідчить про відсутність нормативних напрацювань та методичних підходів з питань організації обліку доходів окремо за ліцензованими видами діяльності. Тому, метою роботи є вивчення законодавства, що регламентує діяльність підприємств теплопостачання; дослідження організаційного, технічного та методичного забезпечення ведення окремого обліку доходів

за ліцензованими видами діяльності; проведення класифікації доходів із врахуванням галузевої специфіки.

Дослідженню питань обліку доходів у сфері житлово-комунальних послуг присвячено праці багатьох науковців. Проте, досі так і не сформована єдина думка щодо економічної сутності цього поняття, визначення особливостей формування доходів та їх класифікації на підприємствах теплопостачання. Це обумовлює необхідність поглибленого дослідження та вдосконалення методології та методики обліку доходів підприємств теплопостачання, розробки дієвого механізму їх формування та розподілу.

Розв'язанням організаційно-економічних, вартісних і фінансових проблем у сфері теплоенергетики та теплопостачання займаються вітчизняні вчені. Так, Лисенко Н.М. стверджує про неможливість достовірної оцінки, обліку і відображення у звітності окремих доходів, в умовах, коли ліцензіатам не встановлено тарифи на ліцензовані види діяльності [15]. Автор наполягає на необхідності проведення подальших досліджень та розробці концептуальних засад і методичних рекомендацій для обліку доходів, витрат й фінансових результатів на підприємствах теплопостачання за ліцензованими видами діяльності окремо від інших видів [16].

В свою чергу, Перчук О.В. зазначає про наявність проблем в організації і методиці обліку доходів та роздільному обліку доходів за видами діяльності, пов'язаної з ліцензійними вимогами [18].

Трактування поняття «дохід» в науковій літературі розглядається протягом багатьох століть в тісному взаємозв'язку із такими економічними категоріями, як «економічна діяльність» та «прибуток». У визначенні поняття «дохід підприємства» доречно використовувати економічний та бухгалтерський підходи.

Економічний підхід включає і ґрунтується на терміні «виручка», тобто на обсязі продажу виробленої підприємством продукції (робіт, послуг). Інколи цей термін практично повністю ототожнюється із поняттям «дохід підприємства» [17]. Прикладом такого підходу є наступне визначення поняття «дохід», що розглядається «як збільшення економічних вигід внаслідок надходження активів і / або погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику» [22].

Бухгалтерський підхід щодо визначення поняття «дохід підприємства» переважно ґрунтується на терміні «економічна вигода». Так, за МСБО 18 «Дохід», дохід – це валове надходження економічних вигід протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності

суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу» [9]. Під доходами за П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», розуміється збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [12]. Аналогічне визначення надається в П(С)БО 15 «Дохід», я якому зазначається, що дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [10].

Отже, під доходами розуміємо збільшення економічних вигід на основі одержання підприємством певних активів або зменшення сум зобов'язань, які зумовлюють збільшення сум власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу із внесків власників). Доходи підприємства нерозривно пов'язані із здійсненням операційної діяльності. Здебільшого, науковцями пропонується наступна класифікація доходів від операційної діяльності: за видом операційної діяльності підприємства; складом елементів формування доходів підприємства; економічним змістом формування доходів підприємства; умовами визначення доходів у фінансовій звітності; характером оподаткування; рівнем достатності доходу для формування прибутку підприємства та ін.

Для підприємств теплопостачання важливою класифікаційною ознакою доходів, що визначається відповідними нормативними актами та специфікою підприємств, є розподіл доходів за змістом операцій на: виробництво теплової енергії, транспортування теплової енергії, постачання теплової енергії [3].

Відповідно, ведення бухгалтерського обліку доходів, витрат і фінансових результатів на підприємствах теплопостачання (теплоенергетики) відбувається з урахуванням особливостей законодавства, вимог до складання звітності, специфіки та особливостей функціонування підприємств [1-14].

Так, згідно з Законом України «Про теплопостачання», теплова енергія - це товарна продукція, що виробляється на об'єктах сфери теплопостачання для опалення, підігріву питної води, інших господарських і технологічних потреб споживачів, призначена для купівлі-продажу.

В свою чергу, під виробництвом теплової енергії розуміється господарська діяльність, пов'язана з перетворенням енергетичних ресурсів будь-якого походження, у тому числі альтернативних джерел енергії, на теплову енергію за допомогою технічних засобів з метою її продажу на підставі договору.

Транспортування теплової енергії визначається як господарська

діяльність, пов'язана з передачею теплової енергії (теплоносія) за допомогою мереж на підставі договору; а постачання теплової енергії (теплопостачання) визначається, як господарська діяльність, пов'язана з наданням теплової енергії (теплоносія) споживачам за допомогою технічних засобів транспортування та розподілом теплової енергії на підставі договору [3].

Для виробництва теплової енергії, її транспортування та постачання суб'єкт господарювання повинен отримати відповідні ліцензії. Згідно законодавства ліцензуванню підлягають наступні види діяльності:

- виробництво теплової енергії на теплоелектроцентралях, ТЕС, АЕС, когенераційних установках;

- виробництво теплової енергії (крім діяльності з виробництва теплової енергії на теплоелектроцентралях, теплоелектростанціях, атомних електростанціях і когенераційних установках) в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється умовами та правилами провадження господарської діяльності (ліцензійними умовами);

- транспортування теплової енергії магістральними та місцевими (розподільчими) тепловими мережами в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється умовами та правилами провадження господарської діяльності (ліцензійними умовами);

- постачання теплової енергії в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється умовами та правилами провадження господарської діяльності (ліцензійними умовами) [3, 4].

Відповідно, суб'єкти природних монополій зобов'язані вести окремий бухгалтерський облік за кожним видом діяльності, що підлягає ліцензуванню [1].

Підприємства – ліцензіати у сфері теплопостачання мають досить специфічну виробничу і регуляторну практику, є об'єктами державного цінового регулювання і, тому потребують встановлення єдиних фундаментальних облікових підходів до операційних сегментів з тим, щоб дотримуватися нормативних вимог регулятора щодо ліцензування та мають забезпечити достовірність фінансової і регуляторної звітності.

Нормативні документи, що регулюють ведення бухгалтерського обліку доходів за ліцензованими видами діяльності, визначають:

- методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності [10];

- відображення у бухгалтерському обліку доходів за кожним видом ліцензованої діяльності підприємства в установленому порядку на окремих субрахунках рахунка "Доходи від реалізації" (у разі отримання підприємством доходів за кількома видами ліцензованої діяльності однією сумою, розподіл доходів здійснюється пропорційно встановленим тарифам) [6];

– сутність доходів звітного сегмента, як частину доходів підприємства від продажу зовнішнім покупцям і за внутрішньогосподарськими розрахунками, отримання яких забезпечено звичайною діяльністю господарського або географічного сегмента та, які безпосередньо можуть бути віднесені (або визначені шляхом розподілу на обґрунтованій та послідовній основі) до звітного сегмента, за вирахуванням податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів і вирахувань з доходу (збори, знижки, повернення товарів тощо) [11]).

Слід зауважити, що ліцензійні умови для суб'єктів господарювання у сфері теплопостачання містять низку вимог, за умови дотримання яких, ліцензіати матимуть достатні підстави для відображення в бухгалтерському обліку доходів від реалізації за ліцензованими видами діяльності.

Чинним законодавством передбачено обов'язкове ведення окремого бухгалтерського обліку ліцензованих та неліцензованих видів діяльності; провадження інших видів діяльності (крім ліцензованих) лише в разі беззбитковості кожного з них, необхідність надання звітів у встановленому законодавством порядку.

Враховуючи, що в сучасній нормативній базі України відсутні механізми та методологічне забезпечення ведення бухгалтерського обліку доходів ліцензіатом, єдиними підставами для забезпечення обліку доходів може слугувати обґрунтована облікова політика підприємства теплопостачання, яка, в свою чергу, повинна відповідати принципам повноти, пріоритету змісту над формою, несуперечності та раціональності, обачності.

Ведення окремого обліку доходів за ліцензованими видами діяльності та іншими видами діяльності ліцензіата характеризується:

– організаційним забезпеченням - створенням необхідних умов для раціональної організації ведення обліку за ліцензованими видами діяльності та складання регуляторної звітності; розробленням системи і форм внутрішньогосподарського (управлінського) обліку і звітності за ліцензованими видами діяльності; запровадженням системи субрахунків / аналітичних рахунків і реєстрів аналітичного обліку; затвердженням правил документообігу і технології обробки облікової і розрахункової інформації; визначенням прав працівників на підписання документів за ліцензованими видами діяльності; контролем за дотриманням вимог щодо ведення обліку за ліцензованими видами діяльності, співставністю показників форм регуляторної звітності; організацією професійного розвитку персоналу;

– технічним забезпеченням - вибором форми ведення обліку доходів (якщо облік ведеться за об'єктами (котельнями) сіл і селищ, мікрорайонів тощо); визначенням пріоритетних і допоміжних сегментів діяльності з урахуванням специфіки організації підприємства, особливостей діяльності,

програмного і матеріального забезпечення; застосуванням інформаційних технологій збору, накопичення, обробки, зберігання та передачі інформації;

– методичним забезпеченням - забезпеченням опису методів реалізації бухгалтерського обліку, з урахуванням особливостей їх регламентації, документуванням господарських операцій з виробництва, транспортування та постачання теплової енергії та інших видів діяльності (первинні документи та облікові реєстри, правила, графік документообігу на підприємстві); робочим планом рахунків бухгалтерського обліку активів, зобов'язань, капіталу, доходів і витрат (синтетичні рахунки, субрахунки та аналітичні рахунки), на яких відповідно здійснюється реєстрація, групування і узагальнення (деталізація) облікової інформації; окремим розділом облікової політики або затвердженим положенням з обліку доходів з наведенням кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку окремих господарських операцій; визначенням методів калькулювання собівартості виробництва, транспортування, постачання теплової енергії; переліком форм фінансової, статистичної, регуляторної та іншої звітності (графік їх подачі та відповідальних підрозділів та виконавців);

– інформаційним забезпеченням - створенням інформаційної моделі ліцензіата та баз даних (у т.ч. автоматизованих), своєчасним інформуванням відповідних служб та підрозділів про зміни у законодавстві щодо регулювання відповідної сфери діяльності, правил ведення обліку за ліцензованими видами діяльності, тощо [16].

Від обґрунтованої облікової політики залежить повнота відображення в бухгалтерському обліку всіх доходів господарської діяльності, а також раціональне та ефективне ведення бухгалтерського обліку, виходячи з умов господарської діяльності та величини підприємства.

З метою ведення обліку доходів підприємства теплопостачання здійснюють розмежування ліцензованих та інших видів діяльності, що обов'язково зазначається в обліковій політиці підприємства.

Ліцензовані види діяльності у сфері теплопостачання розмежовуються за технологічними процесами виробництва, транспортування та постачання теплової енергії. Тому, керуючись принципом превалювання сутності над формою, слід аналізувати кожну господарську операцію на предмет того, що фактично реалізує підприємство: теплову енергію (результат ліцензованої діяльності) чи послугу централізованого опалення і гарячого водопостачання (результат іншого не ліцензованого виду діяльності). Саме тому підприємства-ліцензіати, які одночасно здійснюють і ліцензовані, і не ліцензовані види діяльності, повинні ідентифікувати види доходів та відображати їх в обліковій політиці, і безпосередньо у системі рахунків бухгалтерського обліку.

Наведена класифікація доходів підприємств теплоенергетики дозволить оптимізувати процес організації та ведення обліку доходів за ліцензованими видами діяльності []:

А) ліцензовані види діяльності у сфері тепlopостачання:

А.1. виробництво теплової енергії, у т.ч.:

А.1.1 тепла енергія, вироблена на джерелах/ установках (крім зазначених у п. А.1.2, А.1.3, А.1.4);

А.1.2 тепла енергія, вироблена на ТЕЦ, ТЕС, АЕС, КГУ;

А.1.3 тепла енергія, вироблена на установках з використанням нетрадиційних (нових) поновлюваних джерел енергії ;

А.1.4 тепла енергія, придбана у інших суб'єктів господарювання;

А.2. транспортування теплової енергії, у т.ч.:

А.2.1 тепла енергія, що транспортується власними мережами для власних споживачів;

А.2.2 тепла енергія, що транспортується власними мережами для споживачів інших ліцензіатів;

А.2.3 тепла енергія, що транспортується мережами інших ліцензіатів;

А.3. постачання теплової енергії;

Б) інші види діяльності:

Б.1 ліцензовані, крім ліцензованих видів діяльності у сфері тепlopостачання, перелік яких наведено у п. А;

Б.2 неліцензовані види діяльності у сфері тепlopостачання (комунальні послуги, тарифи на які встановлює НКРЕКП) у т.ч.:

Б.2.1 послуги з централізованого опалення ,

Б.2.2 послуги з централізованого постачання гарячої води ,

Б.3 інші неліцензовані види діяльності, що не зазначені у п. А, Б1 та Б2.

За потреби, ліцензіати мають можливість деталізувати запропонований перелік наступним чином: за структурними одиницями (підрозділами), категоріями споживачів (населення; бюджетні установи; релігійні організації (крім обсягів, що використовуються для провадження виробничо-комерційної діяльності); інші споживачі).

Виходячи із сукупності видів господарської діяльності, які здійснюються, ліцензіат самостійно обирає той або інший перелік рахунків, організовує бухгалтерський облік доходів, з обов'язковим закріпленням прийнятого рішення у розпорядчому документі про облікову політику. При цьому підприємство, виходячи з потреб управління, контролю, аналізу й звітності із збереженням кодів рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку, використовує субрахунки і може вводити нові субрахунки із збереженням кодів субрахунків.

Наказ про облікову політику має містити деталізований опис процесу

окремого обліку доходів різних видів діяльності підприємства. До питань облікової політики варто віднести встановлення складу і структури операційних доходів, розписати, що відноситься до операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Для господарського пріоритетного сегменту суміжного ринку з виробництва теплової енергії, в обліковій політиці доцільно передбачити поділ на внутрішні сегменти з відповідними обліковими підходами для формування даних щодо виробництва теплової енергії для населення, бюджетних установ, релігійних організацій та для інших споживачів і описати ці методичні прийоми і процедури в наказі про облікову політику. Це є необхідним тому, що встановлені тарифи на виробництво теплової енергії можуть відрізнятися для різних груп споживачів та ліцензіати повинні забезпечити обліковою інформацією звітність, запроваджену постановою Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг №202 [7].

Доходи можуть бути відображені в системі бухгалтерського обліку за умови належного документального оформлення. В наказі про облікову політику підприємства рекомендуємо передбачити перелік документів, на підставі яких підприємство відображає отриманий доход за ліцензованими видами діяльності та скласти відповідний графік документообігу.

При розробці облікової політики підприємствам тепlopостачання необхідно враховувати наступне:

- дохід від реалізації теплової енергії визначається і відображається в обліку на підставі укладених договорів, актів, інших первинних або розрахункових документів, шляхом множення обсягів реалізації теплової енергії на тарифи, що діяли протягом звітного періоду;

- для цілей регуляторної звітності доходи від здійснення основної операційної діяльності відповідного ліцензованого виду діяльності у сфері тепlopостачання визначаються відповідно до фактичних обсягів відпущеної для відповідної категорії споживачів теплової енергії та діючих протягом звітного періоду тарифів;

- дохід від реалізації послуг центрального опалення і гарячого водопостачання визначається і відображається в обліку на підставі укладених договорів, актів, інших первинних документів, що підтверджують реалізацію комунальних послуг у сфері тепlopостачання;

- у разі відсутності встановленого структурованого тарифу на теплову енергію дохід за кожним ліцензованим видом діяльності у сфері тепlopостачання визначається пропорційно до фактичної виробничої собівартості теплової енергії за відповідним видом ліцензованої діяльності у сфері тепlopостачання;

- ліцензіати, яким встановлені двоставкові тарифи, дохід за видами ліцензованої діяльності у сфері тепlopостачання визначають окремо за умовно-змінною частиною двоставкового тарифу (вартістю спожитої

теплової енергії) та умовно-постійною частиною двоставкового тарифу (абонентською платою) з урахуванням витрат на покриття втрат;

– до складу інших операційних доходів, які безпосередньо відносяться до ліцензованих видів діяльності у сфері теплопостачання, включаються: доходи від іншої операційної діяльності (одержані штрафи, пені, неустойки, субсидії тощо); списана кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги), що придбавались для потреб ліцензованих видів діяльності у сфері теплопостачання; безповоротна фінансова допомога (цільова допомога ЛВД у сфері теплопостачання); інші доходи, які безпосередньо можуть бути віднесені до відповідного ліцензованого виду діяльності у сфері теплопостачання;

– до складу доходів ліцензованих видів діяльності у сфері теплопостачання не включаються: ПДВ, інші збори і вирахування з доходу (збори, знижки, повернення товарів тощо); фінансові доходи; доходи від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів; дохід з податку на прибуток; кошти цільового фінансування, що стосуються діяльності суб'єкта господарювання – ліцензіата у цілому; доходи від неопераційних курсових різниць; доходи від безоплатно одержаних необоротних активів; доходи від реалізації продукції (робіт, послуг) інших видів діяльності (у т.ч. надання послуг з центрального опалення та гарячого водопостачання).

Внутрішньогосподарський оборот для надання послуг з централізованого опалення та централізованого постачання гарячої води визначається виходячи з фактичних обсягів спожитої (реалізованої) теплової енергії на ці види діяльності та тарифів на теплову енергію для відповідних категорій споживачів, що діяли протягом звітного періоду. При цьому підприємства теплопостачання дотримуються принципу нарахування, який передбачає відображення в обліку доходів на момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів; принципу відповідності, який передбачає визначення фінансового результату шляхом порівняння доходів звітного періоду з витратами цього ж періоду, зазначеними для отримання цих доходів.

Для оцінки доходів від надання послуг і виконання робіт на дату складання балансу підприємство може скористатися одним із альтернативних варіантів: методом ступеня завершеності операцій або методом рівномірного нарахування. Як показує практика, підприємства теплопостачання в основному застосовують метод рівномірного нарахування доходу, оскільки кількість надання послуг не визначена за певний період часу.

З метою відокремлення доходів, отриманих від різних видів діяльності, отриманих від реалізації теплової енергії різним групам споживачів, а також для потреб податкового обліку, доцільно організувати облік розрахунків, доходів та витрат на окремих субрахунках, оскільки податковим законодавством передбачені різні методи визначення

податкових зобов'язань та доходів за різними групами споживачів.

Деталізація рахунка 701 «Дохід від реалізації готової продукції (теплової енергії)» за ліцензованими видами діяльності з використанням субрахунків четвертого порядку, наведений в табл. 1 (підприємство реалізовує теплову енергію - результат ліцензованої діяльності).

Облік доходів від реалізації інших послуг здійснюється на рахунку 703 в розрізі окремих видів послуг та споживачів. Інші види доходів (у т.ч. інші операційні та інші доходи звичайної діяльності) включаються до складу доходів за видом ліцензованої діяльності, якщо вони можуть бути безпосередньо віднесені до відповідного виду діяльності.

Таблиця 1

Деталізація рахунка 701 «Дохід від реалізації готової продукції (теплової енергії)» підприємствами теплопостачання*

Субрахунки другого порядку		Субрахунки третього порядку		Субрахунки четвертого порядку	
Код	Назва	Код	Код	Назва	Код
701	Дохід від реалізації готової продукції (теплової енергії)	7011	Дохід від виробництва теплової енергії	70111	Дохід від виробництва теплової енергії іншим споживачам
				70112	Дохід від виробництва теплової енергії населенню
				70113	Дохід від виробництва теплової енергії бюджету
				70114	Доходи від виробництва теплової енергії релігійним організаціям
		7012	Дохід від транспортування теплової енергії	70121	Дохід від транспортування теплової енергії іншим споживачам
				70122	Дохід від транспортування теплової енергії населенню
				70123	Дохід від транспортування теплової енергії бюджету
				70124	Доходи від виробництва теплової енергії релігійним організаціям
		7013	Дохід від постачання теплової енергії	70131	Дохід від постачання теплової енергії іншим споживачам
				70132	Дохід від постачання теплової енергії населенню
				70133	Дохід від постачання теплової енергії бюджету
				70134	Дохід від постачання теплової енергії релігійним організаціям

* за умови, що готовою продукцією є теплова енергія

У випадку неможливості віднесення доходів до конкретного виду ліцензованої діяльності, такі доходи доцільно розподіляти пропорційно до

обсягів реалізації товарів (продукції, робіт, послуг) за діючими тарифами (або доходів від реалізації за видами ліцензованої діяльності).

Обороти за субрахунками обліку доходів за ліцензованими та іншими видами діяльності, при їх закритті, підлягають списанню на відповідні субрахунки рахунку 79 «Фінансові результати» в порядку закриття рахунків обліку доходів.

Запропоновані аналітичні рахунки з обліку доходів дають змогу деталізувати джерело надходжень (від якого види робіт чи послуг він був отриманий, хто був замовником, кінцевим споживачем) та стати підґрунтям для відображення в системі бухгалтерського обліку інформації про доходи за видами ліцензованої діяльності.

Враховуючи особливості нормативних вимог, які регулюють діяльність ліцензіатів по виробництву, транспортуванню, постачанню теплової енергії, надання звітності і затвердження тарифів, доведено необхідність формування ґрунтовної облікової політики підприємств теплопостачання. Запропоновані аналітичні рахунки обліку доходів за ліцензованими видами діяльності підприємств теплопостачання (і відповідне їх документальне забезпечення) дозволять зробити систему бухгалтерського обліку операцій прозорою та контрольованою.

Список використаних джерел

1. Закон України “Про природні монополії” від 20.04.2000 р. № 1682-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Закон України “Про державне регулювання у сфері комунальних послуг” від 09.07.2010 р. № 2479-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Закон України “Про теплопостачання” від 02.06.2005 р. № 2633-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Закон України “Про ліцензування видів господарської діяльності” від 02.03.2015 р. № 222-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. №996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Постанова Кабінету Міністрів “Про затвердження Порядку ведення окремого обліку доходів і витрат на підприємствах, які здійснюють виробництво, транспортування, постачання теплової енергії та надають послуги з централізованого водопостачання та водовідведення” від 01.06.2011 р. № 584 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
7. Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг “Про затвердження Правил організації звітності, що подається до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг” від 11.10.2013 р. № 202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
8. Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг “Про затвердження Порядку встановлення вимог щодо провадження суб’єктами природних монополій господарської діяльності, яка не належить до сфери природних монополій, та обмежень щодо суміщення видів господарської діяльності суб’єктами природних монополій та суб’єктами господарювання на суміжних ринках у сферах теплопостачання, централізованого

- водопостачання та водовідведення” від 04.02.2013 р. №15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18) IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 “Фінансова звітність за сегментами”, затверджено наказом Міністерства фінансів України 19.05.2005 р. № 412 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 730 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
13. Наказ Міністерства фінансів України “Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку” від 29.12.2000 р. №356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
14. Наказ Мінфіну “Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об’єктами державної, комунальної власності за даними Міністерства фінансів України” від 19.12.2006 р. № 1213 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
15. Лисенко Н. М. Облікове забезпечення складання регуляторної звітності суб’єктами теплопостачання / Н. М. Лисенко // Бухгалтерський облік, контроль і аналіз у сучасній економічній науці та практиці : зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., 3-4 квітня 2014 р. : присвяч. 70-річчю каф. обліку підприємницької діяльності / [редкол.: В. І. Єфіменко та ін.]; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – Київ : КНЕУ, 2014. – С. 112-115.
16. Лисенко Н. М. Облік за ліцензованими видами діяльності у сфері теплопостачання: проблеми і шляхи їх вирішення / Н. М. Лисенко // Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки і практики : зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф. ; 6–7 груд. 2012 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: Л. М. Кіндрацька (голова) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2012. – С. 252–255.
17. Ніколаєва В. П. Удосконалення методів планування доходів з операційної діяльності підприємств / В. П. Ніколаєва // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 10. – С. 160–168.
18. Перчук О.В Особливості обліку доходів комунальних підприємств теплових мереж / «Молодий вчений» № 9 (24) частина 2 вересень, 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2015/9/40.pdf>.
19. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: Алерта, 2007.— 954 с.
20. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навчальний посібник. Видавництво : К.: КНЕУ, 2007.- 526 с.
21. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є.Нагірська. – К. : центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
22. Шмиголь Н. М. Доходи підприємств: сучасні методи управління / Н. М. Шмиголь // Економіка: проблеми теорії та практики. Вип. 228. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010].

РОЛЬ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОСНОВНІ ЗАСОБИ

Ю.М. Перетяцько, канд. екон. наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
e-mail: yuliaperetiatko@gmail.com

Статистика посідає чільне місце у суспільстві, оскільки забезпечує зацікавлених осіб інформацією з різних сфер життєдіяльності людини, в тому числі і про основні засоби.

Збором статистичної інформації про масові економічні, демографічні, соціальні явища та процеси займаються органи державної статистики шляхом проведення статистичних спостережень, здебільшого, на основі збирання статистичної звітності. З метою прийняття ефективних управлінських рішень на макро та мікро рівнях, використання інформації під час здійснення наукових досліджень, для вироблення стратегій розвитку або підтримки галузей економіки дані, які містяться у формах статистичної звітності мають бути повними, достовірними та своєчасними. За цих умов, актуальності набуває дослідження складу інформації, яку отримують органи державної статистики шляхом здійснення статистичних спостережень на основі складання статистичної звітності.

Метою статті є дослідження складу інформації щодо основних засобів, яку можна отримати шляхом проведення статистичного спостереження на основі складання форм статистичної звітності.

Різними аспектами статистичної звітності з основних засобів займаються багато дослідників. Серед них В.С. Лень [1], І.В. Ткач [2], В.В. Бондарчук [3] та інші. Так, В.С. Лень та В.В. Гливенко у своїй праці наводять форму статистичної звітності № 11-ОЗ “Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію” та наводять методику її заповнення. І.В. Ткач у своїй праці зосереджує свою увагу на дослідженні статистичної звітності з капітальних інвестицій, де аналізує та пропонує ряд вдосконалень щодо форми № 2 “Капітальні інвестиції”. В.В. Бондарчук досліджує процес документування основних засобів та пропонує запровадити ним розроблену форму статистичної звітності з основного капіталу.

Не применшуючи результатів отриманих дослідниками, слід відзначити, що питанням ролі статистичної звітності щодо основних засобів приділяється недостатня увага. Про що свідчить те, що за запитом “статистична звітність щодо основних засобів” у пошуковій системі Google не було знайдено жодної наукової статті.

Метою статистичного спостереження зі статистики основних засобів є отримання даних про наявність, стан та рух основних засобів. Для статистичних цілей під основними засобами розуміють матеріальні активи,

які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [4].

Державне спостереження зі статистики основних засобів здійснює Державна служба статистики України та характеризується такими показниками (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Характеристика статистичного спостереження зі статистики основних засобів

Номер з/п	Найменування показника	Характеристика
1	За ступенем охоплення одиниць	Несуцільне основного масиву
2	За часом реєстрації даних	Поточне
3	Спосіб державного статистичного спостереження	Документальний облік
4	Організаційна форма державного статистичного спостереження	Статистична звітність
5	Одиниця державного статистичного спостереження	Підприємство
6	Звітна (облікова) одиниця державного статистичного спостереження	Юридична особа
7	Статистичні групи основних засобів	земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будівлі, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); тварини; багаторічні насадження; інші основні засоби; бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (нетитульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату; інші необоротні матеріальні активи.

Збір даних щодо основних засобів відбувається на основі спеціального інструментарію, а саме форми статистичної звітності № 11-ОЗ “Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію”, який складається щороку всіма підприємствами та один раз на п’ять років для бюджетних організацій та установ (якщо вони утримують на своєму балансі основні засоби) та подається до органів статистики до 28 лютого наступного за звітним роком.

Форма 11-ОЗ “Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію” містить преамбулу та два розділи (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика статистичної форми 11-ОЗ “Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію”

Номер з/п	Найменування показника	Характеристика
1	2	3
1	Преамбула	Містить інформацію про назву юридичної особи-респондента, код за ЄДРПОУ, юридичну та фактичну адресу респондента.
2	Розділ I. Наявність та рух основних засобів	Наводиться інформація про наявність основних засобів, їх придбання та вибуття.
3	Ряд. 100 розділу I	Відображається інформація про основні засоби респондента, які обліковуються на його балансі. Інформація подається у розрізі видів економічної діяльності (КВЕД ДК 009:2010).
4	Ряд. 170 розділу I	Із рядка 100 виокремлюється інформація про вартість житлових будинків, до яких належать одноквартирні будинки, будинки з двома та більше квартирами масової та індивідуальної забудови, а також гуртожитки.
5	Ряд. 150, 160, 180, 182, 184, 186, 188	Окремо відображаються дані щодо вартості основних засобів, які не розподіляються за ВЕД та не включаються у рядок 100 “Усього”.
6	Ряд. 150	Відображаються дані про вартість тварин, які не використовуються у сільськогосподарській діяльності.
7	Ряд. 160	Відображаються дані про вартість земельних ділянок.
8	Ряд. 180	Відображаються дані про вартість незавершених капітальних інвестицій.
9	Ряд. 182	Відображаються дані про вартість інвестиційної нерухомості.
10	Ряд. 184	Відображаються дані про вартість основних засобів, які утримуються з метою продажу.
11	Ряд. 186	Відображаються дані про вартість довгострокових біологічних активів рослинництва.
12	Ряд. 188	Відображаються дані про вартість довгострокових біологічних активів тваринництва.
13	Гр. 1 та 2 розділу I	У гр.1 відображаються дані про наявність основних засобів на початок звітного року, які оцінені за первісною вартістю без урахування індексації та переоцінки, а у гр. 2 - з урахуванням індексації та переоцінки. Слід відмітити, що переоцінка має проводитися згідно з П(с)БО № 7 “Основні засоби”, а індексація – у відповідності до п 21 ст. 146 Податкового кодексу України.
14	Гр.3 та 4	У гр. 3 наводяться дані про вартість основних засобів, які надійшли до респондента за звітний період (придбані, безоплатно отримані, самостійно створені, отримані на умовах фінансового лізингу, переведення матеріальних цінностей із оборотних активів до основних засобів, а також витрат, які пов’язані з модернізацією, модифікацією, добудовою, дообладнанням, реконструкцією тощо. У гр. 4 виокремлюються дані з графі 3 щодо нових основних засобів, які були введені в дію за звітний період.
15	Гр. 5 та 6	У гр. 5 наводяться дані про вартість основних засобів, які вибули за звітний період у зв’язку з їх продажем, безоплатною передачею, частковою ліквідацією або невідповідністю критеріям визнання активом. У гр. 6 виокремлюються дані з графі 5 щодо основних засобів, які були ліквідовані у звітному періоді у зв’язку з їх моральним застарінням, зношеністю, аварією, стихійним лихом тощо.
16	Гр. 7	Відображається вартість основних засобів станом на кінець звітного періоду.
17	Гр.8 та 9	Відображається вартість основних засобів за залишковою вартістю у гр. 8 на початок, а у гр. 9 на кінець звітного періоду.
18	Гр. 10	Відображається сума нарахованої амортизації на об’єкти основних засобів (за винятком землі та незавершених капітальних інвестицій) за звітний період.
19	Гр. 11	Відображаються дані про вартість основних засобів, на які повністю нарахована амортизація.
20	Розділ II. Склад основних засобів	Відображаються дані про вартість основних засобів на кінець звітного року за групами основних засобів згідно з П(с)БО № 7 “Основні засоби”.

Закінчення табл. 2

1	2	3
21	Ряд. 200	Відображаються дані про сумарну вартість основних засобів на кінець періоду (сума ряд. 201-216 або ряд. 100 гр.7 + ряд.150 гр.7 + ряд. 160 гр.7).
22	Ряд. 201-216	Відображаються дані про вартість земельних ділянок (ряд. 201); капітальні витрати на поліпшення земель (ряд. 202); будівель, споруд та передавальні пристрої (ряд. 203); машин і обладнання (ряд. 204); транспортних засобів (ряд. 205); інструментів, приладів та інвентарю (ряд. 206); тварин (ряд. 207); біологічних насаджень (ряд. 208); інших основних засобів (ряд. 209); бібліотечних фондів (ряд. 210); малоцінних необоротних матеріальних активів (ряд. 211); тимчасових (не титульних) споруд (ряд. 212); природних ресурсів (ряд. 213); інвентарної тари (ряд. 214); предметів прокату (ряд. 215); інших необоротних матеріальних активів (ряд.216).

Джерело: власна розробка на основі [6]

Інформація про основні засоби міститься не тільки у формі 11-ОЗ “Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію”, а і в інших формах статистичної звітності (табл. 3).

Таблиця 3

Основні форми звітності з економічної статистики, де відображаються дані щодо основних засобів

Номер з/п	Назва форми	Термін подання	Хто складає	Склад статистичних даних
1	2	3	4	5
1	№1- підприємництво “Структурне обстеження підприємства” (річна)	До 28 лютого	Юридичні особи (підприємства)	У гр. 6 Розділу 3 Розподіл основних показників за видами економічної діяльності відображаються дані щодо капітальних інвестицій респондентів у матеріальні активи (оборот за рахунком бухгалтерського обліку 15 “Капітальні інвестиції” у сумі без ПДВ)
2	№ 2-“Капітальні інвестиції” (річна)	До 28 лютого	Юридичні особи (підприємства)	Розділ 1. Капітальні інвестиції. У рядку 100 відображаються капітальні інвестиції в матеріальні активи, які були освоєні за звітний рік у фактичних цінах, а в рядках 111-122 - за видами матеріальних активів. Розділ 3. Вибуття й амортизація за окремими видами активів. У рядках 301, 302, 303, 310, 320, 330 відображається інформація щодо вибуття певних видів активів внаслідок продажу, передачі у фінансовий лізинг, безоплатної передачі та (або) ліквідації.
3	№ 2-“Капітальні інвестиції” (квартальна)	до 25 числа місяця, наступного за звітним періодом	Юридичні особи (підприємства)	Розділ 1. Капітальні інвестиції. У рядку 100 відображаються капітальні інвестиції в матеріальні активи, які були освоєні за звітний квартал у фактичних цінах, а в рядках 111-122 - за видами матеріальних активів.

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5
4	№ 50-сг “Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств” (річна)	До 28 лютого	Юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб, які здійснюють сільськогосподарську діяльність, за переліком, визначеним органом державної статистики	3. Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб. У рядках 4660, 4670, 4700, 4730, 4760, 4790, 4800, 4810, 4820, 4830, 3840, 4870, 4900, 4910, 4920, 4930, 4960, 4990, 5020, 5050, 5060, 5070, 5080, 5090, 5100, 5130, 5140, 5150, 5160, 5190, 5200, 5210, 5220, 5230, 5240, 5270, 5300, 5330 відображаються дані щодо придбання нової сільськогосподарської техніки за її видами у натуральних одиницях (без врахування техніки, яка знаходиться в оренді чи лізингу): трактори, комбайни, молотарки, доїльні установки, машини для збирання овочів, вантажні автомобілі тощо
5	10-мех “Наявність сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах у 20__ році” (річна)	До 28 лютого	Юридичні особи, які здійснюють сільськогосподарську діяльність, за встановленим переліком	Розділ I. Наявність та рух сільськогосподарської техніки. Відображаються дані щодо наявності та руху техніки у натуральних одиницях: трактори (ряд. 1100), вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі (ряд. 1200), причепа та напівпричепа (ряд. 1300), плуги (ряд. 2100), культиватори (ряд. 2200), борони (ряд. 2300), машини посівні (ряд. 2400), розкидачі гною і добрив (ряд. 3100), іригаційне обладнання (ряд. 3200), сінокосарки (ряд. 4100) комбайни (ряд. 4400) тощо

За наслідками статистичного спостереження щодо основних засобів органи державної статистики формують первину та похідну інформацію. До первинної інформації належать дані про наявність основних засобів на початок та кінець звітної року, рух основних засобів, амортизація основних засобів за рік, вартість основних засобів, на які повністю нарахована амортизація. До похідної інформації належить індекс основних засобів, який розраховується на базі первинної інформації.

На наш погляд, обсяг статистичної інформації, яку формують органи державної статистики є недостатнім для прийняття окремих управлінських рішень, а тому потребує певних вдосконалень. Так, ми пропонуємо внести зміни до статистичної форми 11-ОЗ “Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію” до гр. 3 та гр. 5 Розділу 1 “Наявність та рух основних засобів”. А саме, детальніше описати шляхи надходження основних засобів та причини їх вибуття (табл. 4).

Таблиця 4

Фрагмент вдосконаленої форми 11-ОЗ “Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію”

Найменування виду економічної діяльності	Код за КВЕД -2010 на рівні розділу	№ рядка	Надійшло у звітному році							Вибуло у звітному році			
			усього	у т.ч.			з гр. 3 введено в дію нових основних засобів	усього	у т.ч.				
				власні кошти	залучені	інші			реалізовано	ліквідовано	інші		
А	Б	В	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Усього (сума рядків за ВЕД)		100											
у т.ч. за ВЕД:													
	AAA												

Отже, ми пропонуємо детальніше розкрити джерела надходження (гр. 4-6) та причини вибуття (гр. 9-11) основних засобів за звітний період респондента. До гр. 4 включати дані про вартість основних засобів, які були придбані за власні кошти. До гр. 5 включати дані про вартість основних засобів, які були отримані за рахунок залучених коштів, а саме кредитних коштів та (або) на умовах фінансового лізингу. У гр. 6 до інших джерел відносити вартість матеріальних цінностей, які були переведені із оборотних активів до складу основних засобів; витрати, які пов’язані із модифікацією, добудовою, дообладнанням тощо. Така інформація дасть змогу зацікавленим особам отримати дані про джерела фінансування основних засобів респондентом та їх переважання.

У гр. 9 наводити дані про вартість основних засобів, які були реалізовані за звітний період. У гр. 10 наводити дані про вартість основних засобів, які були ліквідовані. У гр. 11 наводити дані про вартість основних засобів, які вибули з балансу респондента з інших причин – безоплатна передача, невідповідність критеріям визнання активом. Зазначена інформація дасть змогу зацікавленим особам дізнатися про причини вибуття основних засобів та їх переважання.

Статистичну інформацію про основні засоби зацікавлені особи можуть отримати наступними шляхами: із друкованої продукції Державної служби статистики України; з електронної сторінки Державної служби статистики України, яка знаходиться у всесвітній мережі Інтернет та за запитом на отримання публічної інформації (табл.5).

Таблиця 5

Шляхи отримання статистичної інформації про основні засоби

Номер з/п	Вид статистичного продукту	Назва статистичного продукту	Склад інформації
1	Статистичний збірник	Статистичний щорічник України	Вартість основних засобів у фактичних цінах; індекс основних засобів; вартість введених в дію нових основних засобів у фактичних цінах; ступінь зносу основних

Закінчення табл. 5

Номер з/п	Вид статистичного продукту	Назва статистичного продукту	Склад інформації
			засобів. Дані про основні засоби надаються у розрізі видів економічної діяльності.
		Основні засоби за 2000-2010 р.	Відображаються дані про первісну та залишкову вартість основних засобів; дані про придбання та вибуття основних засобів; наводиться коефіцієнт індексації основних засобів, ступінь зносу та темп зростання основних засобів. Усі дані групуються за видами економічної діяльності за період 2000-2010 роки.
2	Статистичний бюлетень	Основні засоби України за 20__ рік	Відображаються дані про наявність, стан основних засобів за досліджувальний період за видами економічної діяльності та за регіонами.
3	Веб сайт ukrstat.gov.ua	Місце знаходження інформації: Статистична інформація – Основні засоби	Відображаються дані про вартість основних засобів та ступінь їх зношеності за видами економічної діяльності.
4	Запит на отримання публічної інформації	Письмова відповідь	Дані, які запрошує зацікавлена особа

Висновок. Органи державної статистики формують інформацію про основні засоби шляхом проведення статистичного спостереження із використанням спеціалізованого інструментарію, а саме статистичної форми звітності 11-ОЗ “Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію”, яка складається юридичними особами щорічно (раз на п’ять років – бюджетними організаціями та установами) до 28 лютого наступного за звітним роком. Окрім спеціалізованої статистичної форми звітності деяка інформація про основні засоби відображається і в інших формах звітності з економічної статистики: №1-підприємство “Структурне обстеження підприємства” (річна), № 2-“Капітальні інвестиції” (квартальна, річна), № 50-сг “Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств” (річна), 10-мех “Наявність сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах у 20__ році” (річна).

За наслідками проведеного статистичного спостереження органи державної статистики формують дані про наявність основних засобів на початок та кінець звітного року, рух основних засобів, амортизацію основних засобів за рік, вартість основних засобів, на які повністю нарахована амортизація та розраховують індекс основних засобів. З метою розширення обсягу інформації про основні засоби для прийняття управлінських рішень ми пропонуємо внести зміни до статистичної форми 11-ОЗ “Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію” до гр. 3 та гр. 5 Розділу 1 “Наявність та рух основних засобів”. А саме, детальніше описати шляхи надходження основних засобів (власні кошти, залучені та інші), та причини їх вибуття (реалізація, ліквідація та інші). Таке доповнення дасть змогу зацікавленим особам отримати інформацію про джерела фінансування та причини вибуття основних засобів респондента.

Статистичну інформацію, яку формують органи державної статистики, можна отримати із друкованої продукції Державної служби України (Статистичний щорічник України, Основні засоби за 2000-2010 р., Основні засоби України за 20__ рік), з електронної сторінки Державної служби України (ukrstat.gov.ua – Статистична інформація – Основні засоби) та (або) шляхом запиту на отримання публічної інформації.

Список використаних джерел

1. Лень В.С. Звітність підприємств [підручник] / Лень В.С. Гливенко В.В. - К : Каравела, 2016. – С. 568-617.
2. Ткач В.І. Звітність з капітальних інвестицій енергопостачальних компаній / Ткач В.І. - Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. - 5. – С. 197-203.
3. Бондарчук В.В. Звітність підприємств як джерело інформації про основні засоби для потреб державного управління / В.В. Бондарчук. - Економіка: реалії часу. – 2012. - №2. – С.111-115.
4. Методологічні пояснення зі статистики основних засобів [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua
5. Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо основних засобів [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua
6. Роз'яснення щодо форми державного статистичного спостереження № 11-ОЗ “Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію” [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua

СТАТИСТИЧНА ЗВІТНІСТЬ СТРАХОВИКА ЩОДО РОЗМІЩЕННЯ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ

О.О. Сидоренко, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
e-mail: sidorenko_aleks85@ukr.net

У розвинутих країнах світу страховий бізнес є не тільки механізмом захисту майнових інтересів населення та юридичних осіб у разі настання страхових випадків, а й потужним інвестором національної економіки, що пов'язано із наявністю прав та зобов'язань страховика розміщувати страхові резерви у дозволені види активів.

Від достатності сформованих страхових резервів, а також ефективності й безпечності їх розміщення залежить рівень платоспроможності страховика, його імідж та конкурентоспроможність. Отже, формування та розміщення страхових резервів є основними процесами функціонування страхових компаній і, відповідно, ефективне управління ними потребує повного, достовірного та своєчасного інформаційного забезпечення, яке може бути сформоване лише за

допомогою чітко організованої системи обліку та звітності [7].

Страхові резерви утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестраховання) [2]. При цьому, страхова компанія повинна не лише сформувати страхові резерви, а й якісно ними управляти з метою недопущення їх повної або часткової втрати та їх примноження (збільшення) за рахунок ефективного їх розміщення у дозволені категорії активів.

При розміщенні страхових резервів страховики зобов'язані дотримуватись встановлених на законодавчому рівні напрямків, нормативів та принципів розміщення страхових резервів (див. табл. 1).

Таблиця 1

Перелік напрямків, нормативів та принципів розміщення страхових резервів*

Показники	Характеристика показника
Напрямки розміщення	Напрямки розміщення страхових резервів визначаються Законом України «Про страхування», та включає такі види активів: грошові кошти на поточному рахунку; банківські депозити; валютні вкладення згідно валютою страхування; нерухоме майно; акції, облігації, іпотечні сертифікати; цінні папери емітовані державою; права вимоги до перестраховиків; інвестиції в економіку України; банківські метали; кредити страхувальникам (при страхуванні життя); готівка в касі в обсягах лімітів встановлених НБУ [2].
Нормативи розміщення страхових резервів	Нормативи розміщення страхових резервів залежать від видів страхування та встановлені Положенням про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика, затверджених Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг 23.02.2016 № 396 [4].
Принципи розміщення страхових резервів	Згідно із Законом України «Про страхування» [2], при розміщенні страхових резервів страховик повинен дотримуватись принципів безпечності, прибутковості, ліквідності та диверсифікованості. В економічній літературі [1, 3], ці принципи мають наступні визначення: Принцип безпечності ставить перед страховиком завдання досягнути максимально можливої за даних умов безпеки вкладень, тобто, звести до мінімуму інвестиційний ризик. Принцип ліквідності передбачає можливість швидкого та безбиткового перетворення будь-яких вкладень у грошові кошти. Згідно з цим принципом, загальна структура активів страховика має бути такою, щоб будь-коли він мав у своєму розпорядженні ліквідні кошти для забезпечення своїх зобов'язань. Принцип диверсифікованості (змішування та розсіювання) полягає у розподілі коштів, що інвестуються, між об'єктами вкладень з метою зниження ризиків імовірності їх втрати або втрати доходів від них. Принцип прибутковості вкладень означає, що активи страховика мають розміщуватись так, щоб вони приносили постійний доход.

*Джерело: складено автором за даними [1 – 4]

Дослідивши законодавчі вимоги щодо розміщення страхових резервів можна зробити висновок, що до управління страхових резервів страховиками є законодавчо затверджені вимоги, зокрема щодо дотримання принципів розміщення страхових резервів, проте нерозкритим залишається питання щодо контролю їх дотримання, якості та ефективності управління страховими резервами страховика. У зв'язку з цим, ми вважаємо, за необхідне впровадити форми статистичної звітності щодо дотримання страховими компаніями України принципів розміщення страхових резервів.

Слід зазначити, що на сьогодні в Україні відсутня спеціалізована статистична звітність страховиків, що в першу чергу пов'язано з тим, що державним регулюванням страхового ринку займається Національна комісія з регулювання ринку фінансових послуг України (Нацкомфінпослуг). Так, Нацкомфінпослуг затверджує власну звітність страховиків, яка має назву спеціалізованої фінансової звітності страховика. [6]. Форма і порядок складання цієї звітності затверджена розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 0.02.04 № 39 [5].

Проте детальний аналіз показників спеціалізованої фінансової звітності страховиків, дає змогу зробити висновок, що основна увага приділяється таким показникам, як: доходи і витрати страховика; страхові платежі та виплати за видами страхування; перестраховування; розмір сформованих страхових резервів та структура їх розміщення у дозволені категорії активів та інші [6].

Водночас, практично не приділено уваги питанням ліквідності та прибутковості активів страховика.

На нашу думку, питання ліквідності та прибутковості активів страховика, якими представлені страхові резерви для страхових компанії є одними з найголовнішим, оскільки від того на скільки швидко страхова компанія зможе перетворити активи у грошові кошти, і наскільки якісно вона зможе збільшити страхові резерви (або зменшити до мінімуму втрату страхових резервів) за рахунок їх розміщення, в значній мірі залежить її здатність до виконання прийнятих на себе зобов'язань та відповідно рівень конкурентоспроможності та іміджу.

Враховуючи вищесказане, пропонуємо впровадити у практику статистичних досліджень статистичну звітність щодо дотримання принципів прибутковості, диверсифікованості, ліквідності та безпечності.

Зокрема, для контролю дотримання вище вказаних принципів пропонуємо впровадити розроблені нами форми статистичної звітності щодо розміщенні страхових резервів (див. табл. 2-4).

На нашу думку, впровадження у практику статистичних досліджень статистичної звітності щодо дотримання принципів, напрямів та нормативів розміщення страхових резервів, надасть можливість:

1) посилити контроль з боку держави щодо якості та ефективності управління страховими резервами, що в умовах нестабільної економічної та політичної ситуації в країні є важливим з точки зору забезпечення платоспроможності страхового ринку;

2) отримувати якісну інформацію на рівні управлінського персоналу страховика, щодо складу страхових резервів, їх дохідності, ліквідності, диверсифікованості та безпечності, що буде слугувати підґрунтям для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень стосовно ефективності розміщення страхових резервів.

Таблиця 2

Форма статистичного звіту щодо дотримання принципу прибутковості при розміщенні страхових резервів

Категорій дозволених активів	Витрати з розміщення страхових резервів, грн.				Доходи з розміщення страхових резервів, грн.			Прибуток (збиток), грн	Очікувана вартість реалізації (ринкова ціна)*, грн	Очікуваний прибуток**, грн
	Витрати на придбання активів (сума вкладення)	Прямі поточні витрати	Розподілені непрямі витрати	Разом витрат	Поточні доходи	Доходи від реалізації активів	Разом доходи			
Грошові кошти на поточному рахунку										
Банківські депозити										
Валютні вкладення згідно валютою страхування										
Нерухоме майно										
Акції українських емітентів										
Облігації українських емітентів										
Акції, облігації іноземних емітентів та цінні папери іноземних держав										
Облігації місцевих позик										
Іпотечні сертифікати, іпотечні облігації										
Цінні папери емітовані державою										
Права вимоги до пере страховиків										
Інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України										
Готівка в касі										
Банківські метали										
Всього										

*заповнюється якщо актив не був реалізований, та використовується для розміщення страхових резервів;

** визначається по активам для яких наведена очікувана вартість реалізації. Для забезпечення принципу прибутковості така сума повинна бути більшою ніж витрати разом.

Джерело: власна розробка автора

Таблиця 3 – Форма статистичного звіту щодо дотримання принципу диверсифікованості

Категорії активів	Розміщення страхових резервів по категоріях та юридичних особах																								
	Перестраховики резиденти												Перестраховики нерезиденти												
	Перестраховик 1				...				Всього по перестраховиках-резидентах				Перестраховик 1				...				Всього по перестраховиках нерезидентах				
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Норматив в одну особу	Відхилення від нормативу, %					Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Загальний норматив, %	Відхилення від нормативу, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Норматив в одну особу	Відхилення від нормативу, %					Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Норматив в одну особу	Загальний норматив, %	Відхилення від нормативу, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
1. Грошові кошти на поточному рахунку	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2. Банківські депозити	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
3. Валютні вкладення згідно валютою страхування	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
4. Нерухоме майно	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
5. Акції, облігації, іпотечні сертифікати																									
5.1 Акції українських емітентів														x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
5.2 Облігації українських емітентів														x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
5.3 Акції, облігації іноземних емітентів	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x													
5.4 Облігації місцевих позик	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
5.5 Іпотечні сертифікати	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
6. Цінні папери емітовані державою	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
7. Права вимоги до пере страховиків (крім рядка 8)																									
8. Права вимоги до пере страховиків у резерві заявлених, але не виплачених збитків																									
9. Інвестиції в економіку України	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
10. Готівка в касі	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
11. Банківські метали	x	x	x		x	x	x		x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x	
Разом																									

Джерело: власна розробка автора

Продовження табл. 3

Категорії активів	Розміщення страхових резервів по категоріях та юридичних особах																								
	Українські банки												Іноземні банки												
	Банк 1				...				Всього по банках-резидентах				Банк 1				...				Всього по банках-нерезидентах				
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Норматив в одну особу	Відхилення від нормативу, %					Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Загальний норматив, %	Відхилення від нормативу, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Норматив в одну особу	Відхилення від нормативу, %					Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Норматив в одну особу	Загальний норматив, %	Відхилення від нормативу, %
1	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51
1. Грошові кошти на поточному рахунку																									
2. Банківські депозити																									
3. Валютні вкладення згідно валютою страхування																									
4. Нерухоме майно	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
5. Акції, облігації, іпотечні сертифікати																									
5.1 Акції українських емітентів													x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
5.2 Облігації українських емітентів													x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
5.3 Акції, облігації іноземних емітентів	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x													
5.4 Облігації місцевих позик	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
5.5 Іпотечні сертифікати																									
6. Цінні папери емітовані державою	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
7. Права вимоги до пере страховиків (крім рядка 8)	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
8. Права вимоги до перестраховиків у резерві заявлених, але не виплачених збитків	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
9. Інвестиції в економіку України	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
10. Готівка в касі	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
11. Банківські метали																									
Разом																									

Закінчення табл. 3

Категорії активів	Розміщення страхових резервів по категоріях та юридичних особах																										Знаходяться у страховика
	Інші юридичні особи-резиденти												Інші юридичні особи-нерезиденти														
	Юридична особа 1				...				Всього по іншим юридичним особам-резидентам				Юридична особа 1				...				Всього по іншим юридичним особам-нерезидентам						
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Норматив в одну особу	Відхилення від нормативу, %					Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Загальний норматив, %	Відхилення від нормативу, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Норматив в одну особу	Відхилення від нормативу, %					Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Норматив в одну особу	Загальний норматив, %	Відхилення від нормативу, %		
1	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	
1. Грошові кошти на поточному рахунку	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
2. Банківські депозити	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
3. Валютні вкладення згідно валютою страхування	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
4. Нерухоме майно	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
5. Акції, облигації, іпотечні сертифікати																											
5.1 Акції укр. емітентів													x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
5.2 Облігації укр. емітентів													x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
5.3 Акції, облигації іноземних емітентів	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x															
5.4 Облігації місцевих позик	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
5.5 Іпотечні сертифікати																											
6. Цінні папери емітовані державою	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
7. Права вимоги до пере страховиків (крім рядка 8)	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
8. Права вимоги до перестраховиків у резерві заявлених, але не виплачених збитків	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
9. Інвестиції в економіку України													x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
10. Готівка в касі	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
11. Банківські метали	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
Разом																											

Таблиця 4

Форма статистичного звіту щодо дотримання принципу ліквідності при розміщенні страхових резервів

Категорії активів	Активи, які можуть бути перетворені у грошові кошти та використані для виплати страхових відшкодувань протягом періоду від:						Разом
	0 до 10 діб	10 до 30 діб	1 до 3 місяців	3 до 6 місяців	6 до 12 місяців	більше 12 місяців	
1. Грошові кошти на поточному рахунку							
2. Банківські депозити							
3. Валютні вкладення згідно валютою страхування							
4. Нерухоме майно							
5. Акції, облігації, іпотечні сертифікати							
5.1 Акції українських емітентів							
5.2 Облігації українських емітентів							
5.3 Акції, облігації іноземних емітентів							
5.4 Облігації місцевих позик							
5.5 Іпотечні сертифікати							
6. Цінні папери емітовані державою							
7. Права вимоги до перестраховиків (крім рядка 8)							
8. Права вимоги до перестраховиків у резерві заявлених, але не виплачених збитків							
9. Інвестиції в економіку України							
10. Готівка в касі							
11. Банківські метали							
Разом							
Питома вага по групах ліквідності активів							100 %

Джерело: власна розробка автора

Також, запропонована звітність може бути додатковим джерелом інформації при прийнятті рішення щодо вибору страховика з боку страхувальників та з боку держави у момент вирішення питання про надання ліцензій щодо певного виду страхування.

Список використаних джерел

1. Гаманкова О. О. Облік і аудит у страхових організаціях: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / О. О. Гаманкова ; М-во освіти і науки України, КНЕУ. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 183 с.
2. Закон України «Про страхування» № 85/96-ВР від 07.03.1996 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>. Назва з екрану.
3. Лень В. С. Облік і аудит в страхових організаціях [навч. посібник] / В. С. Лень. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
4. Положенням про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості

та якості активів страховика, затверджених Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 23.02.2016 № 396 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0417-16>

5. *Порядок складання звітних даних страховиків*, затверджене розпорядженням Держфінпослуг України від 3 лютого 2004 р. № 39 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/files/docs/doc-strax/39.docx>

6. Сидоренко О. О. Про впровадження статистичної звітності щодо розміщення страхових резервів страховиків України // О. О. Сидоренко / Статистичне забезпечення управління сталим розвитком економіки та соціальної сфери. Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, Чернігів, 5 грудня 2015 року. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – 208 с. – С. 113-116.

7. Сидоренко О. О. Бухгалтерський облік формування та розміщення страхових резервів: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О. О. Сидоренко, 2011. – 181 с.

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ЯК ОДНОГО ІЗ ОСНОВНИХ ВАЖЕЛІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

І.М. Крепчук, аспірантка

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ, Україна
e-mail: innessa.stat@gmail.com

На початку третього тисячоліття постійне зростання обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІІ) для багатьох держав є однією з головних особливостей інтенсивності процесів глобалізації, а також інтернаціоналізації та транснаціоналізації системи міжнародних фінансів. Спрямовуються інвестиції, перш за все, в країни з високим темпом економічного зростання. ПІІ на сьогоднішній день мають нові якісні характеристики свого руху та здійснюються здебільшого транснаціональними компаніями (ТНК). Для підвищення прозорості політики та розвитку ринкових відносин, більшість країн світу, в межах загальної тенденції відводять особливу роль ПІІ, що сприяють ліберизації сфери їх регулювання.

Ставши на шлях інтеграції у світове господарство, Україна прагне створити відкриту економічну систему. Однак, вийти на світовий ринок і заявити про себе, як про рівноправного та конкурентоспроможного партнера з нестабільною економічною ситуацією досить непросто. В сучасних умовах, для здійснення прогресивного структурного зрушення в економіці і забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави необхідна активізація інвестиційної діяльності та створення нового економічно-правового механізму. Наразі, це найважливіші завдання для реформування національної економіки й подолання кризи.

Активізація інвестиційного процесу в Україні являється пріоритетним напрямком в оздоровленні економіки. Адже, без ефективної інвестиційної діяльності розвиток сучасної економіки практично неможливий.

Оскільки в державі майже відсутні внутрішні фінансові ресурси, велике значення для її економіки мають іноземні інвестиції. Вони можуть стати одним із головних чинників стабілізування економіки та поступового завоювання гідного місця нашої країни на світовій арені. Залучення інвестиційних ресурсів забезпечить економічне зростання, що є основним з ключових питань сучасного етапу економічного розвитку України. Активізація інвестиційного процесу є одним із найбільш діючих механізмів соціально – економічних перетворень.

Залучення іноземних інвестицій в національну економіку дозволить Україні вийти на абсолютно новий рівень свого розвитку, а саме: оновити й примножити виробничий капітал, прискорити науково-технічний прогрес, залучити новітні технології, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності національного виробництва на світових ринках та поліпшенню якості продукції, знизити рівень безробіття шляхом створення додаткових робочих місць, а також досягти збалансованого розвитку всіх галузей економіки.

Прямі іноземні інвестиції для України є важливим ресурсом функціонування і розвитку економіки. Вивчення їх особливостей та проведення аналізу інвестиційного процесу дозволить максимально використати позитивні сторони та знайти діючі механізми вирішення багатьох проблем.

Як показує аналіз статистичних даних, інвестиційна привабливість України залишається досить низькою. Для покращення ситуації та зростання національної економіки, є необхідність у створенні сприятливого інвестиційного клімату.

Оцінка іноземного інвестування відображена у працях вітчизняних вчених: В.Н. Амітана, П.Ю. Беленького, І.А. Бланка, Є.І. Бойка, М.І. Долішнього, С.В. Єкімова, С.М. Злупко, М.І. Мельника, Г.В. Козаченка, Т.В. Майорова, В.К. Мамотова, В.М. Лотош, О. Пирогова, О.М. Пиріжкова, С.М. Писаренка, О.О. Удалих, В.Ф. Федоренка, М.М. Якубовського, О.М. Ястремської та ін.

Е.Хансен у своїй роботі «Економічні цикли та національний дохід» [1] дає широке та докладне пояснення ролі інвестицій в економічному зростанні і розвитку. Питання інвестицій досліджується як з теоретичної, так і з практичної точки зору, про що свідчить аналіз останніх публікацій.

Метою дослідження є аналіз інвестиційного процесу та чинників, які впливають на активізацію залучення прямих іноземних інвестицій в Україну в умовах формування глобального економічного простору. Визначення проблем іноземного інвестування та пошук діючих механізмів їх вирішення.

В тій чи іншій мірі інвестиційна діяльність властива будь-якому підприємству. Прийняття інвестиційних рішень неможливе без врахування таких факторів: вид інвестиції, вартість інвестиційного проекту, альтернатива доступних проектів, пріоритетні напрямки інвестування, обмеження фінансових ресурсів, доступних для інвестування, ризик, пов'язаний з прийняттям того чи іншого рішення і т.д.

Іноземні інвестиції – це цінності, що іноземні інвестори вкладають в об'єкти інвестиційної діяльності в Україні з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту [2].

Іноземними інвесторами є суб'єкти, які проводять інвестиційну діяльність на території України, а саме:

- юридичні особи, створені відповідно до законодавства іншого, ніж законодавство країни;
- фізичні особи – іноземці, які не мають постійного місця проживання на території країни і не обмежені у дієздатності;
- іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації;
- інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визнаються такими відповідно до законодавства країни. Це фізичні особи, які не проживають постійно в Україні, юридичні особи – нерезиденти, іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації та ін [2].

Іноземні інвестиції в Україні можуть здійснюватись у вигляді:

- іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;
- валюти України – у разі реінвестицій в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток (доходи);
- будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;
- акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;
- грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;
- прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на

користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

- інших цінностей відповідно до законодавства України.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватись у таких формах:

- часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;

- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;

- придбання не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;

- придбання самостійно або за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;

- придбання інших майнових прав;

- в інших формах, які не заборонені законами України, зокрема без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

Формами проведення іноземних інвестицій є: участь у спільному з українськими інвесторами підприємстві (в процесі створення або шляхом придбання діючих підприємств); створення (або придбання) підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам; створення (придбання) філій та підрозділів іноземних юридичних осіб; придбання нерухомого та рухомого майна, придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів, прав на користування землею та використання природних ресурсів та інших майнових прав. Оцінювання іноземних інвестицій здійснюється у ВКВ та у валюті України за домовленістю сторін на основі цін міжнародних ринків або ринку України. Перерахування сум відбувається за офіційним курсом валюти України [3].

Для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності. Для окремих суб'єктів може встановлюватися пільговий режим. Надаються гарантії захисту іноземних інвестицій, які стосуються гарантій щодо примусових вилучень, незаконних дій державних органів та їх посадових осіб. Передбачається надання компенсацій і відшкодування збитків іноземним інвесторам у випадках порушення державними органами вимог

законодавства щодо іноземних інвестицій. Відшкодування збитків може включати врахування упущеної вигоди і моральної шкоди.

Упущена вигода – це дохід або прибуток, який міг би одержати суб'єкт інвестування у разі здійснення інвестицій і який він не одержав внаслідок дії обставин, що не залежать від нього, якщо величину передбаченого доходу можна обґрунтувати. Законодавством України надаються також гарантії переказу доходів, одержаних внаслідок здійснення інвестицій за кордоном, а також повернення майна у разі припинення інвестиційної діяльності.

Прямі інвестиції – це вкладання цінностей у статутні капітали в обмін на корпоративні права, емітовані господарськими товариствами. Прямі інвестиції передбачають встановлення довгострокових відносин між інвестором і підприємством [3].

Пряма інвестиція – це категорія міжнародної інвестиційної діяльності, яка відображає прагнення інституційної одиниці - резидента однієї країни здійснювати контроль або істотний вплив на діяльність підприємства, що є резидентом іншої країни.

Інвестиція є прямою, якщо капітал – права власності нерезидента складає не менше 10% вартості статутного капіталу підприємства-резидента або нерезидент має не менше 10% голосів в управлінні підприємства-резидента. До категорії прямих інвестицій також відносяться інвестиції, що отримані на основі укладання концесійних договорів і договорів про спільну інвестиційну діяльність; зобов'язання/вимоги за кредитами та позиками, торговими кредитами та інші зобов'язання/вимоги підприємств-резидентів перед/до прямими(х) інвесторами(ів) [4].

Резидент – це юридична особа та її відокремлені особи, які утворені та провадять свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням як на її території, так і за її межами; дипломатичні представництва, консульські установи та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають дипломатичні привілеї та імунітет; фізична особа-резидент – фізична особа, яка має місце проживання в Україні.

Нерезиденти – це іноземні компанії, організації, утворені відповідно до законодавства інших держав, їх зареєстровані (акредитовані або легалізовані) відповідно до законодавства України філії, представництва та інші відокремлені підрозділи з місцезнаходженням на території України; дипломатичні представництва, консульські установи та інші офіційні представництва інших держав і міжнародних організацій в Україні; фізичні особи, які не є резидентами України.

Особлива роль належить залученню іноземних інвестицій на основі концесійних договорів та угод про спільну інвестиційну діяльність.

Пільговий режим залучення іноземних інвестицій запроваджено у спеціальних (вільних) економічних зонах. За умовами вкладання та участю суб'єктів інвестиційної діяльності в експлуатації об'єктів іноземні інвестиції поділяються на кілька форм, які відображено на рис. 1 [4].

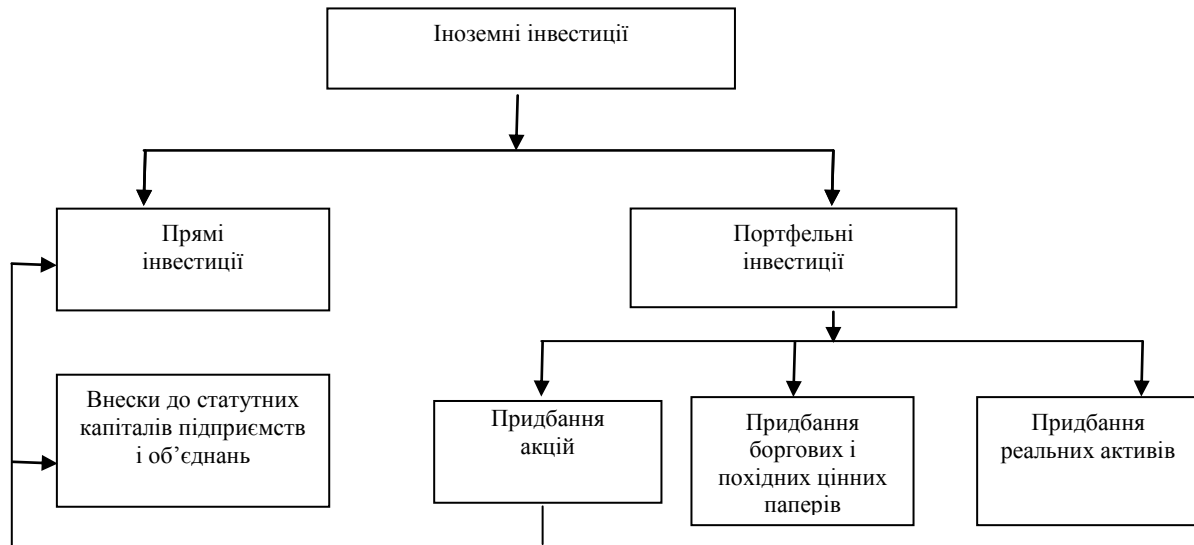


Рис. 1. Форми іноземних інвестицій

Така участь в капіталі передбачає здійснення стійкого впливу на його розвиток з боку інвестора. Інвестиції вважаються прямими в тому разі, якщо інвестор володіє контрольним пакетом акцій (часток) господарського товариства. А величина контрольного пакета акцій може змінюватись в певних межах, залежно від розподілу акцій між акціонерами (учасниками). Портфельні інвестиції – це капіталовкладення, які передбачають придбання акцій, боргових та похідних цінних паперів. При цьому суб'єкт інвестування не має контролю над підприємством. Як правило, портфельні інвестиції передбачають придбання активів на фінансовому ринку. У світовій практиці для віднесення інвестицій до прямих прийнято критерій в 10% володіння акціями (паями у статутному капіталі емітента).

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) займають особливе місце серед форм міжнародного руху капіталу. Це зумовлено двома основними причинами:

- 1) прямі іноземні інвестиції – це реальні інвестиції, які, на відміну від портфельних, не є чисто фінансовими актами, що виражені в національній валюті. Вони здійснюються у підприємства, землю та інші капітальні товари;
- 2) прямі іноземні інвестиції, на відміну від портфельних, звичайно забезпечують управлінський контроль над об'єктом, в який інвестовано капітал [5].

До виникнення транснаціональних корпорацій (ТНК) усі приватні іноземні інвестиції були в основному "портфельними". З появою ТНК

(тобто підприємств, що є власниками або контролюють виробництво товарів та послуг за межами країни, в якій вони базуються) частина міжнародного руху капіталу набуває форми ПІІ [5].

ПІІ – це різновид іноземних інвестицій, призначених для виробництва і забезпечення контролю над діяльністю підприємств завдяки володінню контрольним пакетом акцій. Пропорція, що визначає підконтрольність, неоднакова в різних країнах. У США формально визнається прямим зарубіжним інвестуванням будь-яке вкладання капіталу, якщо інвестор має або отримує 10% власності. ПІІ охоплюють усі види інвестування – чи то придбання нових акцій, чи просте кредитування, аби тільки інвестуюча фірма мала понад 10% акцій зарубіжної фірми. Частка участі в акціонерному капіталі фірми може бути отримана і в обмін на технологію, кваліфіковані кадри, ринки тощо.

Власність інвестора (повна або часткова) та його контроль над зарубіжним підприємством, котре стає частиною організаційної структури ТНК як її філія або дочірнє товариство – головна відмінність ПІІ від інших видів інвестування.

Характерною рисою ПІІ можна вважати і переважання рівня продаж продукції, виробленої за кордоном за допомогою ПІІ, над продажами вітчизняної продукції у вигляді товарного експорту.

Чинниками, які, активно впливають на зростання ПІІ і зумовлюють випереджаючі темпи зростання ПІІ порівняно з темпами зростання світової торгівлі (а також ВВП промислово-розвинутих країн), є: інтеграція виробництва, еволюція його в бік створення міжнародної продукції; зростаюча роль ТНК; економічна політика промислово розвинутих країн, спрямована на підтримку темпів економічного зростання і рівня зайнятості; прагнення країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою здолати кризовий стан економіки і соціальної сфери; екологічні чинники, що спонукають розвинуті країни переводити шкідливе виробництво в країни, що розвиваються. При участі в ПІІ уряду додатковим мотивом може бути досягнення певних політичних цілей: забезпечення стратегічними ресурсами, розширення сфери свого впливу з боку уряду [5].

Прямі іноземні інвестиції становлять основу панування ТНК на світовому ринку. Вони дозволяють транснаціональним корпораціям використовувати підприємства в зарубіжних країнах для виробництва і збуту продукції і швидко розповсюджувати нові товари і нові технології в міжнародному масштабі, тим самим підвищуючи свою конкурентоспроможність. Для них ПІІ мотивовані в кінцевому підсумку прибутком.

Щоб зрозуміти можливість отримання цього прибутку, необхідно зупинитись на характеристиці основних груп чинників, що спонукають до ПІІ. Це – маркетингові чинники, торговельні обмеження, вартісні чинники,

інвестиційний клімат.

Маркетингові чинники є основними в зростанні ШІ. ТНК потребують розширення ринку для підтримання або збільшення своїх продаж. Однак навіть досить місткий внутрішній ринок установлює межі зростання. Обмеженість продуктової диверсифікації розмірами внутрішнього ринку робить необхідною географічну диверсифікацію виробництва: організацію виробництва за рубежом, придбання зарубіжних фірм, установлення контролю над ними.

Торговельні обмеження. ШІ дозволяють фірмам обійти торговельні бар'єри і функціонувати за кордоном як місцеві фірми, не підпадаючи під митні платежі, тарифи чи інші імпорتنі обмеження. Обсяги американських інвестицій у Канаду не були б такими великими, якби канадський уряд не створив торговельних бар'єрів для підтримки місцевої промисловості.

На доповнення до бар'єрів, які створює уряд, обмеження можуть створювати покупці, які бажають споживати місцеві товари та послуги, а також як результат націоналістичних тенденцій чи як наслідок існуючих культурних особливостей. Більше того, часто місцеві покупці бажають купувати товари і послуги в тих, хто заслуговує на їхнє довіря, тобто у вітчизняних виробників. Для деяких продуктів ефект країни походження може примусити фірму заснувати завод у країні споживачів з тим, щоб створити позитивний стереотип якості продукту.

Вартісні чинники. Обслуговувані ринки, що знаходяться на значній відстані і обмежені високими тарифними бар'єрами, створюють багато перешкод для можливостей експортерів на зарубіжних ринках. Багато з промислових транснаціональних корпорацій засновують виробництво за кордоном для отримання переваг у витратах за такими статтями, як праця та сировина. Так, німецький робітник в обробній промисловості "коштує" в 4 рази більше від тайванського, у 9 – від бразильського, в 54 – від російського. Багато з американських філій постачають своїм американським материнським компаніям чинники і компоненти, що мають низьку вартість.

Прямі іноземні інвестиції здійснюються не лише горизонтально, тобто фірмами, що купують або заснують аналогічні фірми за рубежом, а й вертикально. Деякі фірми вбачають привабливість ШІ в тому, що вони дають змогу підвищити надійність джерел постачання сировиною та іншими проміжними продуктами (напівфабрикатами). Вертикальна інтеграція збільшує надійність постачання і може призвести до скорочення експлуатаційних витрат і забезпечити контроль за товаропотоками через кордони в складній світовій системі розподілу.

Інвестиційний клімат. ШІ, згідно з визначенням, дозволяють здійснювати контроль за діяльністю підприємства. Проте контроль може бути марним через несприятливі умови "навколишнього середовища", навіть якщо фірма володіє філією на 100%. Реальність забезпечення

контролю, а значить і прибутковість ПІІ залежить від наявності в країні належного інвестиційного клімату – сукупності політичних, економічних, юридичних, соціальних, побутових умов, які визначають ступінь ризику інвестицій та їх прибутковість [5].

Загальне відношення в світі до зарубіжних інвестицій та до їх наступного розвитку може бути визначене як двоїсте. Визнаючи вигідність ПІІ в короткостроковому плані, майже всі країни, побоюючись підриву контролю над національними економічними ресурсами і суверенітету країни, обмежують іноземну власність у ключових секторах економіки.

Дискримінація по відношенню до ПІІ може здійснюватись у формі збільшення податків; цінового контролю або заходів, спрямованих персонально на іноземні фірми (часткова націоналізація, місцеве законодавство, обмеження переказу грошей (платежів), експортні правила та обмеження еміграції робочої сили).

Інвестиційний клімат визначається також валютними ризиками. Це виражається звичайно у виникненні ризиків, пов'язаних з переказом і обігом іноземної валюти.

Структуру основних чинників прямих іноземних інвестицій можна подати так:

Основні чинники прямих іноземних інвестицій:

Маркетингові чинники:

1. Розмір ринку.
2. Зростання ринку.
3. Прагнення утримати частину ринку.
4. Прагнення добитися успіху в експорті материнської компанії.
5. Необхідність підтримувати тісні контакти з покупцями.
6. Незадоволеність існуючим станом ринку.
7. Експортна база.
8. Слідування за покупцями.
9. Слідування за конкуренцією.

Торговельні обмеження:

1. Торговельні бар'єри.
2. Надання місцевими покупцями переваги вітчизняним продуктам.

Вартісні чинники:

1. Прагнення бути ближче до джерел постачання.
2. Наявність трудових ресурсів.
3. Наявність сировини.
4. Наявність капіталу і технологій.
5. Низька вартість праці.
6. Низька вартість інших витрат виробництва.
7. Низькі транспортні витрати.
8. Фінансові та інші стимули з боку уряду.
9. Більш сприятливі рівні цін.

Інвестиційний клімат:

1. Загальне ставлення до іноземних інвестицій.
2. Політична стабільність.
3. Обмеження на власність.
4. Регулювання валютних курсів.
5. Стабільність іноземної валюти.
6. Структура податків.
7. Всебічна обізнаність країни.

Загальні:

1. Очікування високих прибутків.
2. Інші.

Зазначені чинники ПІІ конкретизуються при виробленні інвестиційної політики за допомогою системи індикаторів, яка включає близько 340 показників і понад 100 оцінок експертів в економічній, юридичній, технічній, соціальній та інших галузях [5].

Дані аналізу створюють 10 основних чинників, що дають змогу оцінити потенційні можливості країни як приймаючої ПІІ або так званий конкурентний потенціал країни. Ці чинники охоплюють:

- динаміку економіки (економічного потенціалу);
- виробничу потужність промисловості;
- динаміку ринку;
- фінансову допомогу з боку уряду;
- людський капітал;
- престиж держави;
- забезпеченість сировиною;
- орієнтацію на зовнішній ринок (експортні можливості);
- інноваційний потенціал;
- громадську стабільність.

Кожний з перелічених 10 чинників включає в себе систему конкретних показників. Наприклад, під час оцінювання людського капіталу швейцарські експерти запропонували використати 36 показників, які включають: чисельність населення та її динаміку; загальний рівень безробіття; міграцію робочої сили в цілому, в тому числі висококваліфікованої; рівень професійної підготовки; мотивацію найманих працівників та їх мобільність; менеджмент та його професійну адаптацію; рівень заробітної плати; державні витрати на освіту на душу населення; рівень робочої сили з вищою освітою; випуск періодичних видань; систему охорони здоров'я тощо [5].

На практиці більшість рішень про прямі іноземні інвестиції ґрунтуються на численних мотивах, враховують численні чинники. Політичні мотиви інвестування рідко відокремлені від економічних.

До інших інвестицій належать операції, що не входять до складу прямих і портфельних інвестицій, а також резервних активів. Це, зокрема,

торговельні (комерційні кредити); позики (довгострокові та короткострокові), що використовуються з метою фінансування зовнішньоекономічних операцій, та ліквідні депозити (до запитання), що залучаються комерційними банками, кредитними спілками, будівельними товариствами та іншими фінансовими установами. До цих інвестицій також зараховують операції з інвестування, що проводяться у готівковій формі, а також реінвестування доходів, одержаних у національній валюті.

Прямі інвестиції поділяються на: 1) інвестиції, що проводяться за кордоном; 2) інвестиції в економіку України. А портфельні та інші інвестиції складаються з активів та зобов'язань. Операції з фінансовими активами охоплюють купівлю (продаж) зарубіжних цінних паперів (акцій, інвестиційних сертифікатів, облігацій, деривативів та ін.). Фінансовими зобов'язаннями є операції з вітчизняними цінними паперами. До інших інвестицій належать такі активи: готівка, залишки на поточних рахунках та депозити комерційних банків, позики та інші активи. Зобов'язання охоплюють готівку в національній валюті, залишки на поточних та депозитних рахунках у банках-резидентах, торговельні кредити й аванси, залучені для забезпечення експорту товарів і послуг, та інші зобов'язання.

Використання іноземних інвестицій може здійснюватися в різних формах, основні з яких відображено на рис. 2 [4].

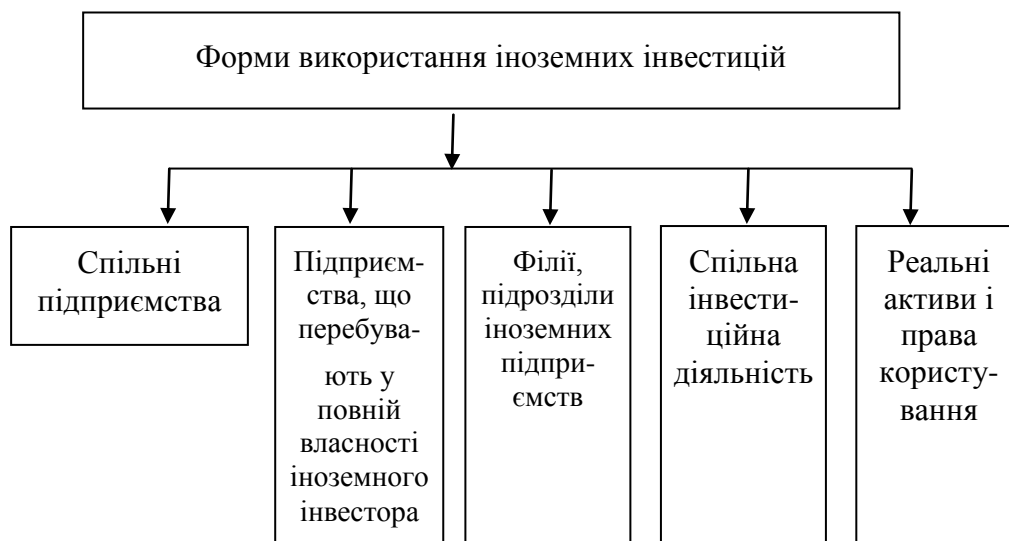


Рис. 2. Форми використання іноземних інвестицій

Спільна інвестиційна діяльність передбачає здійснення спільної виробничої кооперації без створення юридичної особи. Така діяльність проводиться на основі договору (контракту) між сторонами. При цьому передбачено проведення окремого бухгалтерського обліку та складання звітності про операції, пов'язані з використанням таких договорів (контрактів).

Для забезпечення розрахунків за операціями спільного виробництва і кооперації відкриваються окремі рахунки в установах банків України. Для суб'єктів спільного інвестування встановлено пільги з митного оподаткування.

Державне статистичне обстеження ПІІ юридичних осіб, яке проводиться Держстатом, здійснюється з 1994 року (початок інвестування) [6].

У січні–вересні 2016р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3801,3 млн.дол. США та вилучено 459,3 млн.дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу) (у січні–вересні 2015р. – 2554,9 млн.дол. та 526,2 млн.дол. відповідно).

Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 1 жовтня 2016р. становив 45152,2 млн.дол. У розрахунку на одну особу населення обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) склав 1058,0 дол. (на 1 жовтня 2015р. – 1026,1 дол.).

Загальний обсяг прямих інвестицій в Україну (акціонерного капіталу та боргових інструментів), а також рух акціонерного капіталу нерезидентів у січні–жовтні 2016 року наведено в таблиці 1 [7].

Таблиця 1

Загальний обсяг прямих інвестицій в Україну
(акціонерного капіталу та боргових інструментів)

(млн.дол. США)

	Усього	У т.ч. з	
		країн ЄС	інших країн світу
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1 січня 2016р.	50364,8	39238,9	11125,9
Акціонерний капітал нерезидентів на 1 січня 2016р.	42534,6	32467,2	10067,4
Надійшло акціонерного капіталу нерезидентів	3801,3	1631,6	2169,7
Вибуло акціонерного капіталу нерезидентів	-459,3	-360,2	-99,1
Інші зміни вартості акціонерного капіталу нерезидентів (зміна вартості, утрати, перекласифікація інвестицій тощо)	-724,4	-499,2	-225,2
з них курсова різниця	-657,2	-392,8	-264,4
Акціонерний капітал нерезидентів на 1 жовтня 2016р.	45152,2	33239,4	11912,8
Боргові інструменти (заборгованість за кредитами та позиками, зобов'язання за торговими кредитами та інші зобов'язання перед прямими інвесторами)			
на 1 січня 2016р.	7830,2	6771,7	1058,5
на 1 жовтня 2016р.	7683,3	6670,3	1013,0
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1 жовтня 2016р.	52835,5	39909,7	12925,8

Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,1% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11035,1 млн.дол., Нідерланди – 5910,7 млн.дол., Німеччина

– 5446,0 млн.дол., Російська Федерація – 4618,7 млн.дол., Австрія – 2601,1 млн.дол., Велика Британія – 1888,0 млн.дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1793,1 млн.дол., Франція – 1533,2 млн.дол., Швейцарія – 1475,4 млн.дол. та Італія – 1158,2 млн.дол. (рис. 4) [6].

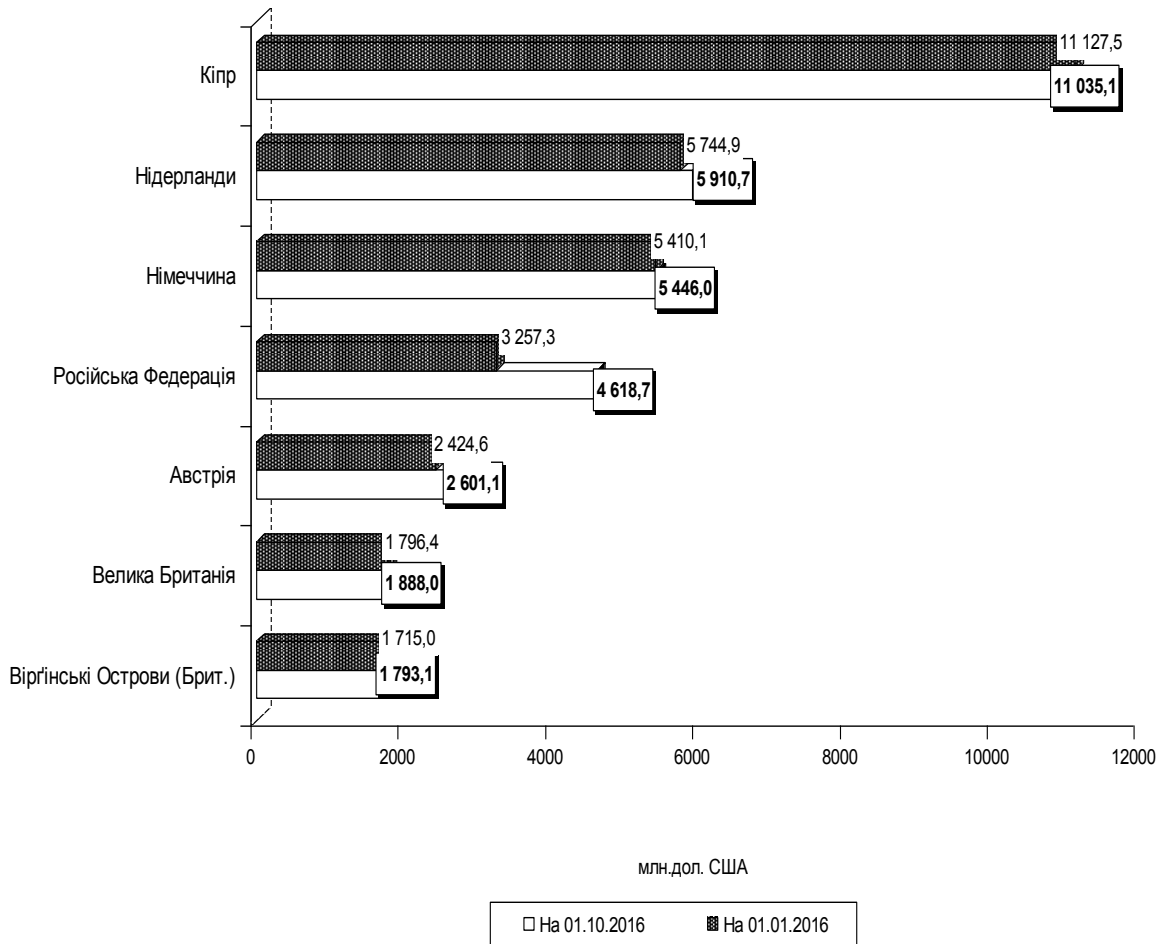


Рис. 4. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України (за найбільшими обсягами)

Якщо розглядати галузеву структури ПІ, то їх найбільші обсяги в Україні припадають на переробну промисловість, фінансову та страхову діяльність, оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, професійну, наукову та технічну діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, будівництво та ін. (табл. 2) [6].

Негативний інвестиційний клімат в Україні, за оцінками експертів, має ряд причин. Основні з них такі:

- 1) несприятливі умови інвестування, зокрема недосконале законодавство щодо захисту прав власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, вимог до здійснення та контролю підприємницької діяльності;
- 2) нерозвиненість інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури;
- 3) відсутність правових засад та дієвих механізмів державного-приватного

партнерства в інвестуванні.

Таблиця 2

Обсяги прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в Україні за видами економічної діяльності

	Код за КВЕД-2010	Обсяги інвестицій в Україні			
		на 01.01.2016		на 01.10.2016	
		млн.дол. США	у % до загального підсумку	млн.дол. США	у % до загального підсумку
Усього		42534,6	100,0	45152,2	100,0
Сільське, лісове та рибне господарство	A	502,2	1,2	517,8	1,1
Промисловість	B+C+D+E	13292,9	31,3	13280,3	29,4
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	1205,3	2,8	1176,3	2,6
переробна промисловість	C	11368,4	26,7	11433,1	25,3
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	664,0	1,6	616,4	1,4
водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	55,1	0,1	54,5	0,1
Будівництво	F	1105,8	2,6	1099,5	2,4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	5275,7	12,4	5647,4	12,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	1088,0	2,6	1076,1	2,4
Тимчасове розміщування й організація харчування	I	332,6	0,8	328,2	0,7
Інформація та телекомунікації	J	2245,9	5,3	2252,6	5,0
Фінансова та страхова діяльність	K	11169,5	26,3	13429,4	29,7
Операції з нерухомим майном	L	3882,3	9,1	3832,2	8,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	2222,6	5,2	2274,2	5,0
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	1228,7	2,9	1227,2	2,7
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	O	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹
Освіта	P	16,0	0,0	19,4	0,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	44,8	0,1	44,5	0,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	112,5	0,3	109,1	0,2
Надання інших видів послуг	S	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹

Джерело: складено за даними Держстату України [7]

Очевидно, що низька інвестиційна привабливість нашої країни – небажання вкладати кошти в її економіку. А також спостерігається невпевненість у подальшому співробітництві з боку інвесторів, що вже вклали свої кошти в економіку України.

Процеси, що відбуваються в Україні та на всьому пострадянському просторі, потребують зовсім інших механізмів та методів впливу на виробників, які спонукали б їх до активних інвестицій в оновлення діючих підприємств та будівництва нових [8].

Гальмівний вплив інвестиційної складової на українську економіку спричинений не тільки скороченням інвестицій, а й недосконалістю організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми в частині спрямування інвестиційних потоків на підвищення результативності [9].

Головними проблемами у залученні ПІІ в Україну на сьогодні є: політична та законодавча нестабільність, відсутність надійних гарантій

захисту від змін українського законодавства, значний податковий та адміністративний тиск, значний рівень інфляції в країні та складність реєстраційних, ліцензійних і митних процедур.

Підводячи підсумок, необхідно сказати, що загалом інвестиційно-підприємницький клімат України залишається складним.

Нарощування інвестицій позитивно впливає на макроекономічну динаміку лише за дотримання певних принципів, порушення яких спричиняє дисбаланс між попитом і пропозицією, призводить до інфляції та провокує спад ділової активності. [8]. Саме принципи організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми визначають властивості інвестиційного процесу. Найбільш важливою є наявність джерел інвестування, відсутність яких обумовлюється відсутністю стимулів для інвестиційної активності та призводить до скорочення виробництва, підвищення цін на продукцію, зменшення споживання, розкручування спіралі інфляції та безробіття [8].

Потрібно зазначити, що Україна володіє величезним потенціалом для залучення інвестицій. Багаті природні ресурси та сприятливі природні умови значно цьому сприяють. Держава повинна докласти всіх зусиль, щоб визначити перспективні напрямки та об'єкти інвестування.

Міжнародна співпраця із зарубіжними партнерами та залучення іноземних інвестицій – один із основних факторів, що визначають напрями та пріоритети міжнародної економічної діяльності держави.

Як показує світовий досвід, найбільших успіхів у залученні іноземних інвестицій досягають ті країни, які, по-перше, ставлять таку мету, як пріоритетну в своїй економіці, по-друге, використовують при цьому можливо більший набір заходів. Головне тут створення привабливого інвестиційного клімату та створення міжнародного образу країни як такої, що надає інвестору кращі, ніж інші країни, можливості.

Для підвищення інвестиційної привабливості в Україні, потрібно реалізувати комплекс заходів, які можна назвати пріоритетними для сфери іноземного інвестування, що спричинять активізацію інвестиційної діяльності, спрямованої на інноваційний розвиток економіки.

Необхідними заходами є:

- удосконалення законодавства для забезпечення регулювання інвестиційної діяльності відповідно до європейських норм;
- розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної структури;
- реалізація інвестиційних проєктів за принципом “єдиного вікна”;
- удосконалення зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення стабільної та ефективної роботи банківської системи;
- створення державних гарантій захисту інвестицій;
- забезпечення політичної та економічної стабільності;
- постійний моніторинг та інформування потенційних інвесторів щодо змін в інвестиційному середовищі.

Вищезазначені заходи спрямовані на покращення інвестиційного іміджу України й збільшенню обсягів інвестиційного капіталу, що створить надійне підґрунтя для інноваційного розвитку економіки та підвищення якості життя людей.

Список використаних джерел

1. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. – М. : Экономика, 1997. – Т. 2.
2. Закон України “Про режим іноземного інвестування” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/93/96-ВР; zakon.rada.gov.ua/laws/show/55-93
3. Кудряшов В. П. Курс фінансів: [навч. посіб.]/ В. П. Кудряшов. – К.: Знання, 2008 – 431 с.
4. Іноземні інвестиції, їх залучення і використання в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: pidruchniki.com/.../inozemni_investitsiyi_zaluchennya_viko
5. Міжнародна економіка - Козак Ю.Г. - Сутність прямих іноземних інвестицій
6. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у січні-вересні 2016 року: [стат. бюлетень] / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Доповідь «Про соціально-економічне становище України за січень–жовтень 2016 року»
8. Попова В. В. Організаційно-економічний механізм управління розвитком національної макросистеми: архітектоніка та методологія статистичного оцінювання. Р.5.2 Статистичне дослідження якості інвестиційного процесу.
9. Закон України «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні» // ВВРУ. – 1994. – №6.
10. Щодо ризиків і перспектив активізації інвестиційної діяльності в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1550>.
11. Прямі іноземні інвестиції. Сутність прямих іноземних інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : pidruchniki.com/15410104/.../pryami_inozemni_investitsiyi
12. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
13. Закон України “Про інвестиційну діяльність” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [//www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua)

Розділ 6

**УДОСКОНАЛЕННЯ СТАТИСТИКИ
ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ,
ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ТА
ФІНАНСОВОЇ СТАТИСТИКИ**

Chapter 6

**THE IMPROVEMENT OF
GOVERNMENT FINANCE
STATISTICS, MONETARY AND
FINANCIAL STATISTICS**

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ БОРГОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ШЛЯХОМ ЕМІСІЇ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У КОНТЕКСТІ ДОКТРИНИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Л.М. Алексєєнко, д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри обліку та фінансів Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна
e-mail: olecolm@ukr.net

М.М. Данилюк, аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна
e-mail: malculum@mail.ru

В умовах глобалізації та посилення економічної і політичної інтеграції між країнами, спостерігається залежність економіки від зовнішнього фінансування. Спроможність обслуговувати державою свої фінансові боргові зобов'язання – один з ключових чинників макроекономічної стабільності в країні. Від характеру вирішення боргової проблеми залежить бюджетна дієздатність країни стан її валютних резервів, а, отже, стабільність національної валюти, рівень відсоткових ставок, інвестиційний клімат, характер поведінки всіх сегментів фінансового ринку. Відсутність цілісної державної політики по залученню і використанню залучених фінансових ресурсів веде до зростання заборгованості, яка стає серйозною перешкодою для забезпечення сталого розвитку економіки та соціальної сфери.

Динамічний розвиток ринку фінансових боргових зобов'язань сприяв зростанню інтересу наукових кіл до проблеми його реструктуризації. Дане питання розглядали в своїх працях такі вітчизняні науковці: О. Кириченко, А. Крисоватий, Г. Кучер, І. Лютий, С. Онишко, В. Опарін, О. Охріменко, Р. Рак, О. Рожко, М. Савостьяненко, В. Федосов, С. Юрій, незважаючи на достатній рівень розробки досліджуваної проблематики, багато питань недостатньо вирішені та потребують наукових досліджень.

Дослідження з цих питань, що проводилися науковцями, обмежувалися розкриттям окремих аспектів проблеми. Однак в сучасних умовах розвитку економіки України дослідження реструктуризації фінансових боргових зобов'язань шляхом емісії державних цінних паперів у контексті забезпечення сталого розвитку економіки набуває особливого значення, що дозволить здійснювати ефективне управління вітчизняними борговими ресурсами та забезпечити стійкий фінансовий потенціал країни.

Метою статті є дослідження реструктуризації фінансових боргових зобов'язань шляхом випуску державних цінних паперів в контексті доктрини забезпечення сталого розвитку економіки та соціальної сфери.

З метою збільшення своїх фінансових можливостей держави вдаються до використання запозичень (як на зовнішньому, так і на

внутрішньому ринку) [9, с. 40], наслідком чого і є утворення фінансових боргових зобов'язань. Їх зростання є наслідком неефективної політики державних запозичень та обмежує можливості соціально-економічного розвитку країни. Адже видатки на обслуговування фінансових боргових зобов'язань призводять до неспроможності держави забезпечити сталий розвиток економіки та соціальної сфери, внаслідок боргового навантаження на бюджет. Вітчизняна економіка, тривалий час перебуває в стані фінансової нестабільності, поява дефіциту державного бюджету викликана насамперед, нарощуванням антикризового бюджетного фінансування. Спостерігається зниження темпів приросту ВВП та зростання темпів приросту державного боргу, що свідчить про погіршення боргової стійкості. Динаміку обсягів ВВП, державного боргу та випуску державних цінних паперів в 2008–2015 рр. представлено на рис. 1.

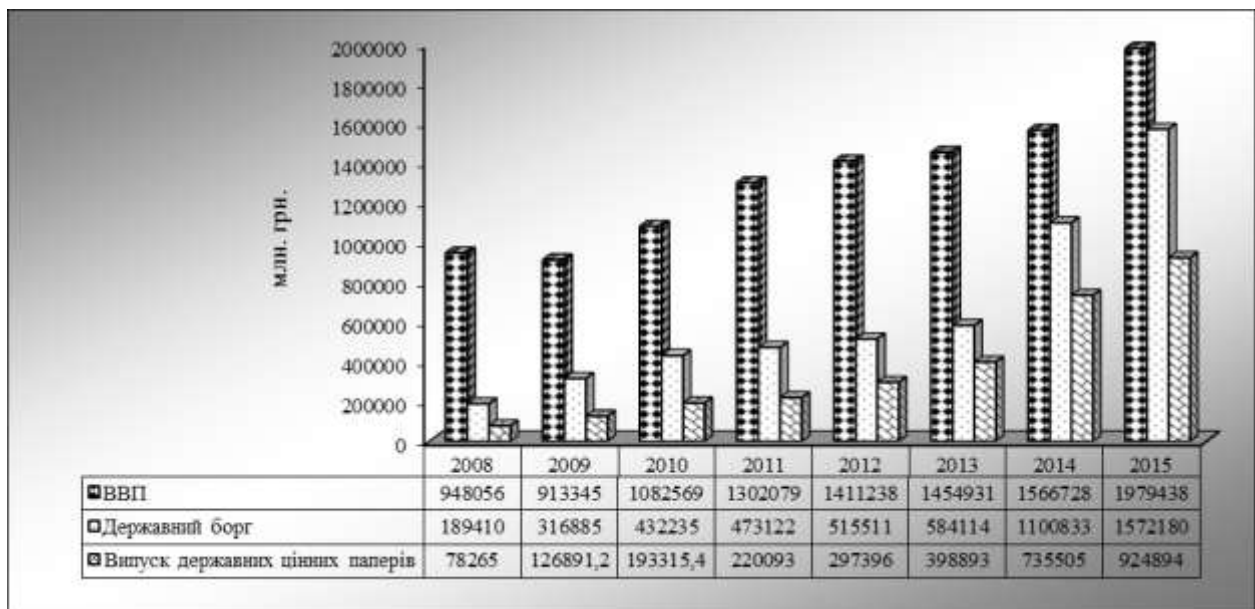


Рис. 1. Динаміка ВВП, державного боргу та державних цінних паперів за 2008–2015 рр.*

*Джерело: складено за даними [13; 14].

Розрахований на основі статистичних даних середньорічний темп зростання показників свідчить, що протягом 2015 року, зростання ВВП становило 111,09%, державного боргу – 135,3%, випуску державних цінних паперів – 142,3%. Темпи зростання останніх двох показників набагато вищі зростання ВВП, що зумовлено економічним спадом і неефективністю проведення боргової політики.

Економіко-математичні моделі динаміки побудовані на основі рисунку 1 мають статистично значущі параметри:

$$ВВП = 805649 \cdot e^{0,105x}, R^2 = 0,9476, \quad (1)$$

$$ДБ = 163383 \cdot e^{0,2623x}, R^2 = 0,9305, \quad (2)$$

$$ДЦП = 60208 \cdot e^{0,3394x}, R^2 = 0,9836, \quad (3)$$

Аналіз на основі моделей свідчить, що середньорічний приріст темпу зростання показника ВВП становив $11,07\% \pm 2,78\%$; ДБ – $29,99\% \pm 7,32\%$; ДЦП – $40,41\% \pm 8,13\%$. Коефіцієнт кореляції, обчислений для обсягів випуску державних цінних паперів та державним боргу свідчить про взаємозв'язок між ними: $r = -0,941$. Цілком очевидно, що дані агреговані показники взаємопов'язані між собою. Для виявлення зв'язків, необхідно розглядати основні структурні частини вищезазначених індикаторів, як от облігації внутрішньої державної позики, облігації зовнішньої державної позики, внутрішній державний борг та зовнішній державний борг.

Обсяги розміщення ОВДП у 2008–2015 рр. наведено на рис. 2. Графічний аналіз даних свідчить про існування зв'язку між обсягом випуску ОВДП та обсягом внутрішнього державного боргу. Протягом всього періоду показники демонструють зростання, що правда із різними швидкостями. Розрахований коефіцієнт кореляції між внутрішнім державним боргом та випуском ОВДП, свідчить про тісний між ними: $r=0,907$.

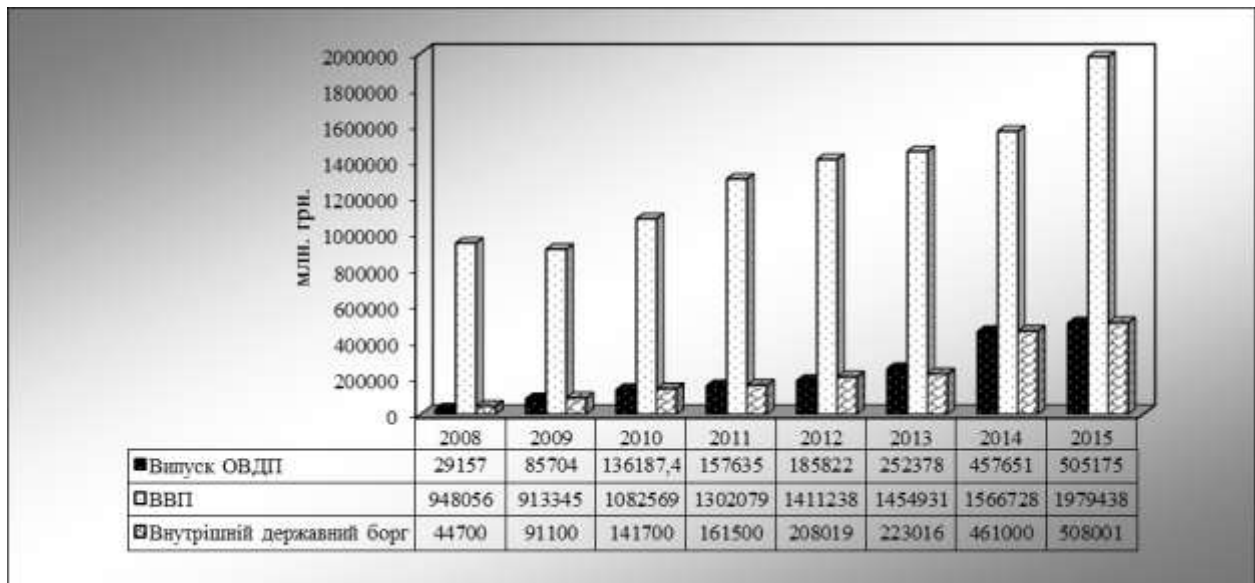


Рис. 2. Динаміка ВВП, внутрішнього державного боргу та випуску ОВДП за 2008–2015 рр.*

*Джерело: складено за даними [13; 14].

Динаміка зміни внутрішнього державного боргу становить:

$$ВнДБ = 42528 \cdot e^{0,3183x}, R^2 = 0,9454, \quad (4)$$

Середньорічне зростання внутрішнього державного боргу становить 37,48%. Економіко-математична модель залежності випуску ОВДП, у від обсягів внутрішнього державного боргу, x .

$$y = 8832,2 + 0,9772x, R^2 = 0,9925, \quad (5)$$

Зростання обсягу внутрішнього державного боргу на одиницю призводить до зростання обсягу випуску ОВДП на 0,98 одиниць.

На рис. 3. проілюстровано динаміку випуску облігацій зовнішньої державної позики України, ВВП та зовнішнього боргу. Аналіз рядів динаміки досліджуваних показників дає можливість стверджувати, що між даними індикаторами існує прямий зв'язок та чітко виражена стійка тенденція до зростання. Коефіцієнт кореляції між обсягами випуску ОЗДП та ВВП становить: $r=0,906$, а між обсягами випуску ОЗДП та зовнішнім боргом: $r=0,932$.

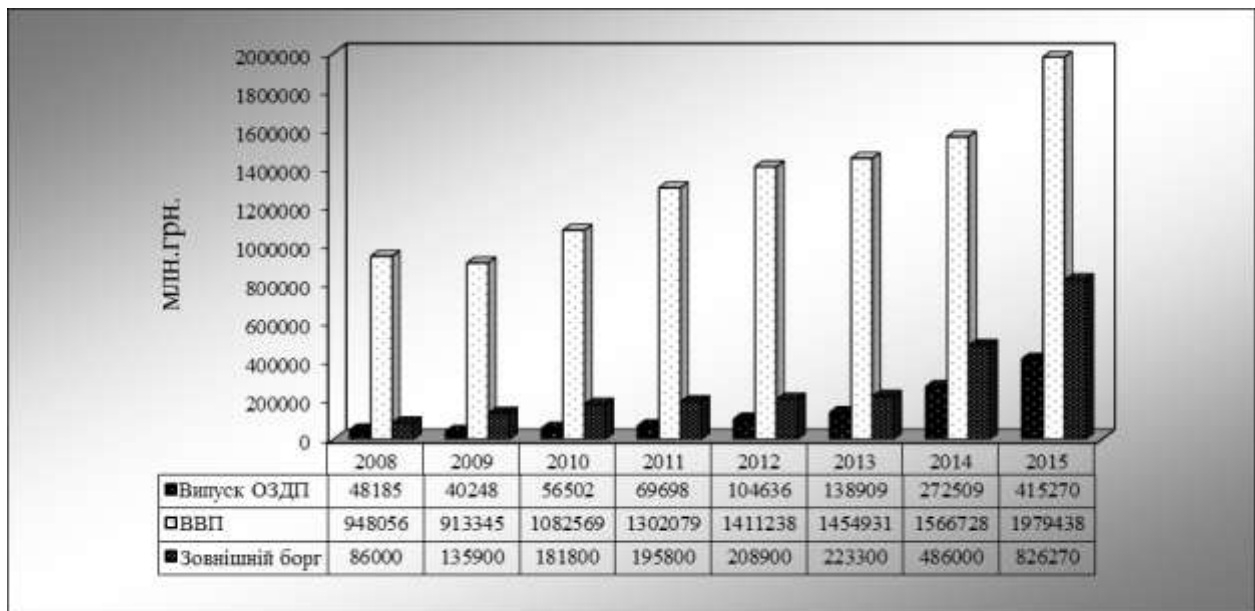


Рис. 3. Динаміка ВВП, зовнішнього боргу та випуску ОЗДП за 2008–2015 рр.*

*Джерело: складено за даними [13; 14].

Динаміка зміни зовнішнього державного боргу становить:

$$ЗДБ = 67435 \cdot e^{0,2725x}, R^2 = 0,883, \quad (6)$$

Середньорічне зростання ЗДБ становить 31,32%. Економіко-математична модель залежності випуску ОЗДП, у від обсягів зовнішнього державного боргу, x .

$$y = -13481,7 + 0,5349x, R^2 = 0,9696 \quad (7)$$

Зростання обсягу зовнішнього державного боргу на одиницю призводить до зростання обсягу випуску ОЗДП на 0,5349 одиниць.

Світова практика показує, що допустимим є короткострокове, протягом одного двох років перевищення темпів зростання державного боргу над темпами економічного зростання країни. В умовах боргової кризи та в разі коли держава стикається з труднощами виконання раніше взятих на себе зобов'язань реструктуризація є одним із механізмів управління фінансовими борговими зобов'язаннями, оскільки надає державі можливість відстрочки виплати боргу та зміни графіків його погашення. Однак це накладає відповідне навантаження на бюджет країни та впливає на якісний рівень соціально-економічних процесів. Тому актуальним є комплексне дослідження умов, факторів і наслідків суперечливого впливу реструктуризації державних боргових зобов'язань на соціально-економічний розвиток країни.

Реструктуризація передбачає використання методів, що дозволяють полегшити тягар заборгованості та змінюють первісну оцінку або характер кредитних інструментів. Різні варіанти реструктуризації використовується залежно від домовленостей між позичальниками капіталу та їх кредиторами. Серед них виділять: зміну термінів дії боргових зобов'язань, зниження відсотків за їх обслуговування, скорочення або анулювання суми боргу, викуп боргу, та різні свопи: борг/облігації, борг/акції, борг/внутрішній борг, борг/експорт, борг/ екологія [12, с. 108–109; 11, с. 98–103].

Метод «борг – облігації» (debt-debt swap) – обмін поточного боргового зобов'язання на нове боргове зобов'язання того ж позичальника, що характеризується іншими умовами виплати відсотка, іншим терміном погашення. Найчастіше це заміна на нові ринкові інструменти – боргові цінні папери, які спеціально для цієї схеми емітуються позичальником. Дану схему реалізують на погодженій добровільній основі, якщо нові зобов'язання взаємно визнаються пріоритетними відносно попередніх. При цьому дисконт за реструктуризованими зобов'язаннями повинен бути меншим, ніж до проведення реструктуризації, інакше рівень ліквідності зобов'язань залишиться незмінним.

Для вирішення проблем з борговими зобов'язаннями наявний широкий спектр підходів це зокрема «план Бейкера», що полягає в продовженні фінансування зобов'язань без зміни умов угоди. Основна мета плану – відтермінування виплат за боргом та надання державі-боржнику більше часу для вирішення власних фінансових проблем. Кошти виділені, відповідно «плану Бейкера», дають змогу державам-боржникам перекривати свій борг. Недоліком плану є відсутність механізмів, які могли би спонукати кредиторів надавати додаткові кошти.

Відомим способом реструктуризації є так званий «план Брейді». Підстава ж для реалізації цієї схеми – це узгодження урядом держави програми економічних дій з Міжнародним валютним фондом та Світовим банком. «План Брейді» полягає в наступному, уряд країни, яка збирається реструктурувати свій державний борг, повинен досягти відповідних домовленостей з Міжнародним валютним фондом і разом з ним розробити концепцію структурної перебудови економіки, яка передбачає надання країні необхідних кредитних ресурсів. В разі успішного втілення програми, інвесторам буде запропоновано обміняти наявні у них коротко- і середньострокові боргові зобов'язання на довгострокові цінні папери. Одночасно відбувається часткове списання боргу (від 20 до 50%).

Облігації Брейді випускалися країнами-позичальниками в обмін на кредити комерційних банків чи невикористані відсотки за ними. Ці облігації надали в розпорядження країн-позичальників механізм, що дозволяє реструктуризувати існуючі боргові зобов'язання. Облігації виражаються в доларах США і «випускаються» на міжнародних ринках. Основна сума зазвичай забезпечується спеціально випущеними 30-річними облігаціями Казначейства США з нульовим купоном, покупка яких здійснюється країною-позичальником за рахунок коштів, що являють собою певне поєднання фінансових ресурсів МВФ, Світового банку та власних валютних резервів.

«План Брейді» передбачає випуск таких облігацій: «дисконтних облігацій», «облігацій з зменшеним відсотком», «боргових конверсійних облігацій», «ступінчастих облігацій», «відсоткових облігацій», «капіталізованих облігацій». У цілому мета «плану Брейді» полягає у відновленні темпів економічного зростання в країнах-боржниках. Різні варіанти реструктуризації за даним планом широко використовувалися в Аргентині, Болгарії, Бразилії, Марокко, Нігерії та Польщі.

Як інструмент реструктуризації боргових зобов'язань державні облігації мають ряд характеристик, які відрізняють їх від інших типів боргових інструментів:

по-перше, в якості інвесторів в облігації зазвичай виступає широке коло осіб, в результаті чого утворюються різноманітні групи інвесторів з потенційно різними цілями інвестування. Мотивація роздрібних інвесторів при інвестуванні може відрізнитися від мотивації фінансових установ;

по-друге, інвестори, зіставляють наведену вартість пропонованих облігацій (шляхом дисконтування платежів за певною відсотковою ставкою) з поточною ринковою ціною первинних облігацій, і якщо приведена вартість пропонованих облігацій вище ринкової ціни первинних облігацій, то держатель останніх буде зацікавлений в представленні своїх облігацій до обміну.

Метод «борг – акції» (debt-for-equity swap) передбачає обмін боргових зобов'язань на акції національних підприємств в рамках

державного плану приватизації. Схема проведення «борг – акції» передбачає викуп інвестором на вторинному ринку боргових інструментів, що підлягають реструктуризації зі значним дисконтом, і в подальший їх продаж центральному банку держави-боржника за національну валюту. Одержані таким чином кошти використовуються для придбання державних активів чи прямих них інвестицій у приватні активи. При цьому органи державної влади країни-боржника мають можливість стимулювати вкладення в пріоритетні галузі через спеціально встановлені квоти чи податкові пільги. За даною схемою може здійснюватися і прямий обмін боргових зобов'язань на акції державних підприємств.

Особливістю даної схеми є заміна боргових зобов'язань на принципово новий фінансовий інструмент, який не передбачає надання фіксованого доходу інвестору. Переваги даної схеми: зменшення зовнішнього боргу, скорочення обсягу субсидування державних підприємств, збільшення бази оподаткування в майбутньому, сприяння експорту, заміщення імпорту вітчизняним виробництвом. Недоліки зазначеної схеми реструктуризації її: скорочення податкових надходжень до державного бюджету. Застосовувався метод в Аргентині, Бразилії, Венесуелі, Еквадорі, Мексиці, Нігерії та ін.

Метод «борг – внутрішній борг» (debt-for-local currency swap) – це випуск центральним банком облігацій з номіналом в місцевій валюті в обмін на зовнішні боргові зобов'язання. Недолік даної схеми: розміщення державних боргових зобов'язань на внутрішньому ринку створює конкуренцію на ринку корпоративних облігацій, що обмежує можливості розвитку підприємств за рахунок залучених фінансових ресурсів.

Метод «борг – експорт» (debt-for-export swap) – це товарна схема подолання боргової кризи, що дозволяє зменшити боргове навантаження на державний бюджет дебітора. Така схема дозволяє також підтримати внутрішнє виробництво та сприяє збільшенню експорту. Переваги країни-боржника залежить від вибору товарів, що поставляються, об'ємів поставок, застосовуваного курсу валюти при перерахунку суми боргу до вартості товарів, рівня знижок та інших чинників.

Метод «борг – екологія» (debt – for nature swap) – це механізм обміну за даною схемою дозволяє спрямувати інвестиції на природоохоронну діяльність та полягає в тому, що кредитор укладає з країною боржником угоду, через яку частково чи повністю списуються боргові зобов'язання в обмін на зобов'язання держави-боржника вкласти відповідну суму в своїй країні в охорону навколишнього середовища. Даний механізм управління заборгованістю є, по суті, ринковим механізмом здійснення природоохоронної діяльності, що має як національне, так і глобальне значення. Обмін боргів на програми реалізації природоохоронної діяльності – є одним із джерел фінансування програм захисту навколишнього середовища в умовах наявності значного боргового тягаря

країни та спосіб зменшення зовнішнього боргу в обмін на інвестиції в природоохоронні заходи.

Метод «викуп боргу» (debt buyback) передбачає викуп боргових зобов'язань на вторинному ринку з дисконтом за іноземну валюту. При цьому органи державної влади можуть здійснювати їх дострокове погашення, так і використовувати їх в подальшому з метою отримання прибутку. Ресурсами для викупу можуть бути валютні резерви держави так і позики міжнародних фінансових організацій. Здійснення операцій дострокового викупу є можливим в разі:

- наявності спеціальних програм, що підтримуються офіційними кредиторами;

- передбаченого умовами випуску державних боргових цінних паперів положення, що дозволяє позичальнику здійснювати їх дострокове погашення;

- досягнення угод з кредиторами щодо здійснення дострокового викупу боргових зобов'язань.

Проте дана практика не вітається міжнародними кредиторами, адже вони одержують користь при достроковому викупі лише в разі коли покращення фінансового стану позичальника завдяки проведенню такого викупу дозволить йому наростити загальну суму боргових виплат на користь кредиторів в майбутньому. Міжнародні фінансові організації дають згоду викуп боргових зобов'язань на фінансування за рахунок власних ресурсів тоді, коли очікуваний дефолт за борговими зобов'язаннями може мати негативні наслідки для міжнародної фінансової системи.

Метод «списання» це ще один варіант реструктуризації боргових зобов'язань який полягає у її безоплатному списанні – повністю або частково. Використовується даний метод в разі, якщо зобов'язання держави перевищують її реальну платоспроможність. В цьому випадку державні доходи скеровуються не на соціальні та економічні цілі, а на погашення зобов'язань перед кредиторами.

Сучасна міжнародна фінансова система функціонує на принципі позичкового капіталу. Держави з розвинутою і стабільною економікою в змозі залучати позикові ресурси за низькою відсотковою ставкою, паралельно країни, що розвиваються і бідні країни залучають кошти під високі відсотки, потрапляючи при цьому в так звану «боргову яму». У світі близько 30 держав, борги яких занадто великі в порівнянні з ВВП цих країн, або в порівнянні з їх бюджетними витратами. У числі перших у цьому ряду стоять: Ефіопія, Маврикій, Малаві, Мозамбік та Уганда.

Міжнародні організації кредиторів розробили спеціальні процедури для найбільш бідних країн з найбільшими сумами зовнішнього боргу. «Неапольські» умови, що були прийняті Паризьким клубом в і передбачають списання від 50 до 67% всіх державних боргів і значні

пролонгації боргових виплат. За «Ліонськими» умовами є можливість списання до 80% всього боргу. Проте зазначені схеми передбачає досить жорсткі умови відбору претендентів.

Висновки. Реструктуризація фінансових боргових зобов'язань шляхом випуску державних цінних є методом управління державним боргом та дозволяє знизити загальну заборгованість держави і сприяє залученню прямих іноземних інвестицій. Реструктуризація передбачає обмін фінансових боргових зобов'язань у власність, акції, інвестиції, товарні поставки, боргові зобов'язання третіх країн, ресурси на цілі розвитку та ін. При вмілому її використанні держава може з успіхом вирішувати як поточні завдання, так і сприяти підвищенню інвестиційного кредитного рейтингу, збільшення привабливості державних цінних паперів для нових інвесторів, а також реалізовувати національні інтереси. Спроможність обслуговувати державою власні фінансові боргові зобов'язання – один з ключових чинників макроекономічної стабільності в країні, а ефективне їх використання може стати фактором забезпечення сталого розвитку економіки та соціальної сфери.

Список використаних джерел

1. Алексеєнко Л. М. Пріоритети розвитку фінансового сектору в умовах інституційних трансформацій / Л. Алексеєнко, Є.Соколовський // Світ фінансів. – Тернопіль, 2014. – Вип. 3. – С. 63–71.
2. Алексеєнко Л. Механізм фінансування зовнішньоекономічної діяльності в умовах реалізації пріоритетних економічних реформ / Л. Алексеєнко, М. Стецько // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон, 2015. – Вип. 13. – Част. 2. – С. 110–113.
3. Алексеєнко Л. Сценарії фінансово-кредитних заходів стимулювання економіки в умовах кризових явищ [Електронний ресурс] / Л. Алексеєнко, П. Партика // Зб. матер. XI Міжнародної наук.-практ. конф. «Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України», 30–31 жовтня 2014 р. / Київський націон. ун-т імені Тараса Шевченка. – Київ, 2014. – С. 9–12.
4. Алексеєнко Л. М. Модернізація боргової політики і управління зовнішнім державним боргом в умовах макроекономічної нестабільності / Л. М. Алексеєнко, М. В. Стецько, П. М. Партика // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон, 2014. – Вип. 9. – Част. 7. – С. 180–183.
5. Данилюк М. Державні цінні папери: теорія та організаційно – правові аспекти розміщення / М. Данилюк // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки : зб. наукових праць, 2015. – Вип. 28. – С. 150–153.
6. Данилюк М. Розвиток ринку державних цінних паперів в умовах нової фінансової нестабільності в Україні / М. Данилюк // Наукові засади ресурсозбереження в системі антикризового управління і відтворення економіки. Матеріали міжнар. наук. – практ. конф. // Університет економіки і підприємництва. У 2 – х частинах. – Хмельницький: Вид. дім «Гельветика», 2015. – Ч. 2. – С. 102–104.
7. Данилюк М. Фінансові боргові зобов'язання: методологія та прикладні можливості реструктуризації / М. Данилюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль :

- Видав.-поліграф. центр Терноп. нац. екон. ун-ту «Економічна думка», 2016. – Т. 25, № 1. – С. 111–116.
8. Данилюк М. Формалізація портфеля державних цінних паперів із метою оптимізації фінансових боргових зобов'язань / М. Данилюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 9. – С. 33–37.
9. Доліновська О. Світова практика реструктуризації зовнішніх державних запозичень / О. Доліновська // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – С. 38–42.
10. Лондар С. Вплив реструктуризації зовнішніх боргових зобов'язань перед приватними кредиторами на боргову стійкість України / С. Лондар, К. Кузнецов, І. Верещака // Фінанси України. – 2016. – № 1. – С. 39–56.
11. Лютий І. Ринок боргових цінних паперів в Україні : суперечності та тенденції розвитку : моногр. / І. Лютий. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
12. Савостьяненко М. Механізми реструктуризації зовнішнього державного боргу: приклади для України / М. Савостьяненко // Наукові праці НДФІ. – 2008. – №3. – С. 108–118.
13. Статистичні матеріали щодо стану державного боргу України за 2005–2015 рр. / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>.
14. Статистичні матеріали щодо стану фінансового ринку України за 2005–2015 рр. / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/artic&cat_id=44578#2.

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ПОВЕДІНКИ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

О.Л. Пластун, д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри міжнародної економіки
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету, м. Суми, Україна
e-mail: o.plastun@uabs.sumdu.edu.ua

На даний момент не існує єдиного підходу до пояснення поведінки фінансових ринків. Існуючі концепції суперечать одна одній і базуються на різних припущеннях. Протягом тривалого періоду часу домінуючою теорією була гіпотеза ефективного ринку. Фама (1965) наголошує, що ефективний ринок – це ринок, на якому через доступність інформації ринкова ціна активу відповідає його внутрішній вартості [9]. Але значна кількість протиріч цьому у реальному житті призвели до появи альтернативних концепцій, зокрема так званої поведінкової теорії фінансових ринків. Поведінкові фінанси заперечують раціональність в поведінці інвесторів (що є базовою передумовою гіпотези ефективного ринку) і наводять низку емпіричних доказів цього.

Наприклад, Де Бонд та Талер (1985) показали, що інвестори переоцінюють поточну інформацію і недооцінюють історичні дані [8]. В результаті цього фінансові ринки демонструють надреакцію або недостатньо реагують на дії інвесторів. Блек (1985) запровадив концепцію

шумових трейдерів – ірраціональних інвесторів, які приймають рішення на базі «шуму», що присутній на фінансових ринках [1]. Завдяки цьому ціни на фінансові активи відхиляються від їх реальної вартості.

Іджирі та інш. (1966) стверджують, що знайшли ще одну причину нераціональності – поведінкова відповідь відомому стимулу (так звана функціональна фіксація) [15]. Мандельброт (1972) показав, що ціноутворення на фінансових ринках не є випадковим процесом, а має ознаки слідування певним довготривалим тенденціям. Систематизація цих теорій та концепцій інших дослідників є метою статті [20].

Протягом тривалого періоду часу Гіпотеза ефективного ринку була домінуючою ідеологією, які пояснювала поведінку фінансових ринків. Але значна кількість невідповідностей між теорією та практикою призвели до появи альтернативних концепцій і теорій: Гіпотеза адаптивного ринку, Гіпотеза надреакції, Гіпотеза недореакції, Шумова гіпотеза ринку, Гіпотеза функціональної фіксації, Гіпотеза фрактального ринку та ін.

ГІПОТЕЗА АДАПТИВНОГО РИНКУ

Поведінкові фінанси та гіпотеза ефективного ринку є протилежними концепціями, які базуються на різних припущеннях та умовах, розуміючи фінансові ринки та їх поведінку по-різному. Ключовою відмінністю є раціональність учасників ринку. Їх поведінка є раціональною згідно із гіпотезою ефективного ринку і нераціональною з точки зору поведінкових фінансів.

Ендрю Ло (2004) запровадив абсолютно нову концепцію, намагаючись примірити гіпотезу ефективного ринку із поведінковими фінансами [17]. Свій підхід він назвав Гіпотезою адаптивного ринку. Основна ідея, яка закладена в основу цієї гіпотези полягає у застосуванні принципів еволюції (конкуренція, природний відбір, адаптація, розмноження тощо) до фінансових ринків. Ло стверджує: «Те, що біхейвіористи вважають ознаками економічної нераціональності – втрата огиду, самовпевненість, надреакція та інше – є насправді складовими еволюційної моделі адаптації індивідів до змін у зовнішньому середовищі» [17].

Ця ідея узгоджується із реальними умовами торгівлі на фінансових ринках. На них не існує торгівельної стратегії, яка б була спроможна генерувати прибутки на постійній основі, тому що фінансові ринки постійно змінюються. Наприклад, інтернет-трейдинг радикально змінив особливості ведення торгів. Саме тому інвестори повинні бути у постійному пошуку змін. Вони повинні еволюціонувати.

Еволюційний підхід до пояснення економічної поведінки не є новим. Наприклад, Вільсон (1975) систематично застосовував принципи конкуренції, відтворення і природного відбору до соціальних взаємодій [32]. Нідерхоффер (1997) використовував теорію еволюції щоб пояснити

поведінку фінансових ринків [25]. Луо (1998) досліджував наслідки природного відбору на ф'ючерських ринках [19].

Ло (2004) розширив попередні дослідження і сформулював свою теорію. Згідно із гіпотезою адаптивного ринку, ціна на активи містять такий обсяг інформації, який продиктований комбінацією зовнішніх умов та кількістю і природою «видів» в економіці. Види (тобто учасники ринку за термінологією гіпотези адаптивного ринку) – це окремі групи ринкових учасників, такі як маркет-мейкери, хеджеві фонди, пенсійні фонди, приватні інвестори, які поведуться у притаманній ним манері. Види не є абсолютно раціональними або нераціональними, вони знаходяться в межах цих полярних градацій раціональності. Вони приймають рішення виходячи із минулого досвіду та власного відчуття того, що може бути оптимальним у кожній конкретній ситуації [17].

Ло описує поведінку ринкових учасників таким чином: «Індивіди приймають рішення виходячи з власного досвіду і своїх найкращих здогадок щодо того, що може бути оптимальним і при цьому вони навчаються, отримуючи позитивний або негативний зворотній зв'язок від досягнутих результатів» [17].

Розуміння навколишнього середовища, природи видів, їх превалюючої типології, допомагає інвесторам збагнути поведінку ринку.

Ключовою особливістю гіпотези адаптивного ринку є те, що рівновага на ринку не гарантується і не може бути досягнута. Це пояснюється тим, що хоча і існує певне співвідношення між ризиком і дохідністю, але воно не є стабільним протягом тривалого часу. Різні фактори суттєво впливають на зміни між цим співвідношенням, наприклад, відносні розміри та переваги різних популяційних груп, інституційні аспекти (регуляційні норми, податкове законодавство тощо). Через те, що самі фактори змінюються з часом, то й співвідношення між ризиком і дохідністю також змінюється.

Наприклад, в періоди невизначеності та нестабільності інвестори зазвичай обмежують обсяг ризикових активів, здійснюючи вкладення у менш небезпечні інструменти. Тобто вони діють раціонально. Але в періоди масової паніки або жадібності, коли формуються бульбашки і відбуваються крахи на ринку, інвестори можуть діяти нераціонально.

Нілі та ін. (2009) використали міжнародний валютний ринок як приклад для демонстрації того, що фінансові ринки еволюціонують. Вони проаналізували надлишкову дохідність на валютному ринку і показали, що у 70-80-і роки вона була не тільки результатом аналізу даних. Хоча такі можливості зникли у 90-і роки [24].

Покоління інвесторів також змінюються. Ло (2011) доводить, що зовнішнє середовище за останню декаду суттєво відрізняється від того оточення, яке існувало 70 років тому. Сучасні ринки більші за розмірами, швидше реагують на зміни і більш різноманітні ніж у будь-який інший

період. Рівень ринкової ефективності залежить від умов, які характеризують певний тип фінансових ринків. Конкуренція на ринку буде високою, якщо на ньому значна кількість «видів» буде битись за обмежені ресурси. Відповідно і ефективність таких ринків буде на високому рівні (наприклад, фондовий ринок США або ринок ФОРЕКС). Отже на ефективність ринку впливають фактори зовнішньої середовища, такі як кількість конкурентів на ринку, адаптивність ринкових учасників, ринкова привабливість з точки зору можливостей отримання прибутків [18].

Ще один важливий аспект гіпотези адаптивного ринку полягає в існуванні арбітражу, тобто принципової можливості «обіграти» ринок. Прибутки формуються в наслідок змін на ринку та його еволюції. Але ці можливості не існують постійно, а зникають, коли учасники ринку ними користуються.

Гіпотеза адаптивного ринку визнає існування різних форм ринкової динаміки: тренди, цикли, бульбашки, крахи та ін. Кожна з цих форм потребує розробки своєї інвестиційної стратегії. А отже така стратегія буде ефективною лише у своєму середовищі і неефективною в будь-якому іншому.

Основні припущення гіпотези адаптивного ринку наступні:

- індивіди діють у своїх власних інтересах;
- індивіди роблять помилки;
- індивіди навчаються і адаптуються;
- конкуренція виступає драйвером адаптацій та інновацій;
- природний відбір формує ринкову екологію;
- еволюція визначає ринкову динаміку.

Серед ключових наслідків даної гіпотези відзначимо наступне:

- існує взаємозв'язок між дохідністю і ризиком, але їх співвідношення як правило є нестабільним з плином часу;
- індивідуальне та інституційне сприйняття ризику не є стабільним з плином часу;
- час від часу існують можливості для отримання прибутків;
- інвестиційні стратегії, засновані на технічному і фундаментальному аналізі, працюють, але лише в рамках певного середовища;
- розподіл активів може забезпечувати зростання їх вартості за умови пристосування до систематичних змін на ринку;
- ринкова ефективність є характеристикою, яка змінюється з часом і є різною для різних ринків;
- основна мета будь-якого ринкового учасника – виживання, джерелом якого є спроможність адаптуватись до змін на ринку та використовувати ринкові інновації.

Гіпотеза адаптивного ринку все ще потребує більш ґрунтовного дослідження для того, щоб претендувати на роль альтернативи гіпотезі ефективного ринку. Вона потребує додаткової інформації та відповідних

даних для вимірювання еволюційної динаміки фінансових ринків і поведінки інвесторів в залежності від часового періоду та конкретних обставин. Тим не менш ця гіпотеза допомагає побудувати міст між гіпотезою ефективного ринку і поведінковими фінансами, пояснюючі різні аномалії ГЕР, не відкидаючи саму гіпотезу.

ФРАКТАЛЬНА ГІПОТЕЗА РИНКУ

Одним із припущень гіпотези ефективного ринку є випадковість цінових коливань та відсутність пам'яті в цінових рухах. Але існує достатня кількість доказів тощо, що фінансові часові ряди є стійкими і мають короткострокову та довгострокову пам'ять. Мандельброт (1972) був першим, хто відзначив такі особливості, притаманні фінансовим ринкам [20]. Пізніше Грін та Філітц (1977) виявили довгострокові залежності в цінах на акції на Нью-йоркській фондовій біржі [11]. Бут, Каен та Ковеос (1982) також відзначили, що окремі серії котирувань фінансових активів мають довгострокову пам'ять [2]. Хелмс та ін. (1984) знайшли, що відповідну поведінку демонструють ціни на ф'ючерси [13]. В результаті Петерс (1991, 1994) запропонував альтернативну нелінійну концепцію фінансових ринків, яку назвав фрактальною гіпотезою ринку. Базовим припущенням цієї гіпотези є поняття фракталів (наявність шаблонів в цінових рухах) та існування різних інвестиційних горизонтів (одні інвестори приймають рішення, які базуються на короткострокових стратегіях, інші – на довгострокових) [26, 27].

Згідно із фрактальною гіпотезою ринку однією з ключових характеристик фінансових часових рядів є їх персистентність, тобто такий стан, що продовжує існувати навіть після зникнення причин, які його започаткували. Це означає, що ціни не можуть бути випадковими і тренди є типовими характеристиками фінансових часових рядів.

Окрім переліченого гіпотеза ефективного ринку виключає застосування технічного аналізу, в той час як фрактальна гіпотеза ринку оперує значною кількістю показників, які покладено в основу фрактального технічного аналізу.

Один з найбільш важливих прикладних аспектів фрактальної гіпотези ринку є наявність показників для вимірювання рівня ефективності ринку (фрактальна розмірність, експонента Херста тощо (див. Лос (2003)). Ефективний ринок є особливим випадком даної гіпотези.

Фінансові дані часових рядів та їх персистентність були проаналізовані для різних видів фінансових ринків: фондовий ринок, валютний ринок, ринок сировини. Емпіричні результати не є однозначними. Наприклад, Грін та Філітц (1977), Петерс (1991) та інші виявили існування та статистичну значимість довгострокової пам'яті на фінансових ринках [11, 26]. В той час як Серлетіс і Розеберг (2009) дійшли висновку щодо випадкової природи цінових коливань та відсутності довгострокової пам'яті у фінансових ринків [28]. Це може бути пояснено

використанням різної методології, різних часових періодів та об'єктів для аналізу. Ще один аспект цих розбіжностей полягає в нестабільності поведінки фінансових ринків та рівня ринкової персистентності (див. Капорале та ін. (2016), Майнхардт та Пластун (2014)) [5, 23].

ГІПОТЕЗА НАДРЕАКЦІЇ

Гіпотеза ефективного ринку стверджує, що зміна цін на фінансових ринках носить випадковий характер. Але існують ситуації, в яких неможливо провести симуляцію ринкового стану використовуючи генерацію випадкових чисел.

З 1980-х років дослідники приділяють багато уваги надреакціям на фінансових ринках, які представляють собою значні відхилення цін на фінансові активи від їх типового середнього значення протягом певного періоду. Рис. 3 є прикладом довгострокової ринкової надреакції. Хоча вони можуть так само виникати і у короткострокових періодах.

Ринкові надреакції вперше були ідентифіковані Де Бондтом та Талером (1985) [8]. Дослідники стверджували, що інвестори переоцінюють поточну інформацію і недооцінюють минулу інформацію. В результаті цього виникає аномалія: портфелі з найгіршою (найкращою) динамікою протягом останніх трьох років, як правило, демонструють кращі (гірші) результати в наступні три роки. Ця аномалія і стала причиною формулювання гіпотези надреакції.

Надреакції були знайдені і на фондових ринках інших країн, включаючи Іспанію, Канаду, Австралію, Японію, Бразилію, Китай, Грецію, Туреччину та Україну (див. Майнхардт та Пластун (2013)) [22]. Є докази надреакції і на інших ринках, таких як ринок золота, ринок опціонів.

Клементс та ін. (2009) показали, що надреакції не тільки є постійним явищем на ринках, але ще їх частота збільшилась за останні 20 років [6].

В цілому причини надреакцій носять психологічний, технічний, фундаментальний та інший характер.

Виходячи з аналізу причин надреакцій виникає наступне питання: якщо надреакція не призводить до встановлення нової справедливої ціни, а є лише комбінацією психологічних, технічних та інших факторів, в цьому разі коли надреакція завершиться, чи повернеться ціна до рівноважного значення.

Бремер та Свіні (1991) довели, що після негативного цінового руху ціни рухаються у протилежному напрямі, перевищуючи звичайну амплітуду [3]. Аналіз негативних денних рухів, які перевищували 10% звичайної амплітуди, показав, що наступного дня ціни зростали в середньому на 1,77%. Цей феномен може бути пояснений фіксацією прибутків, переоцінкою інформації інвесторами тощо.

Ефективність гіпотези надреакції доведена не тільки на теоретичному та практичному рівнях, а й в умовах реальних торгів. Джегадіш і Тітман (1993) виявили, що стратегія, яка заснована на

використанні ефекту надреакції дозволяє отримувати додаткову прибутковість [16].

Найбільш актуальне дослідження цієї гіпотези проведено в роботі Капорале та ін. (2017), в якому аналізувались різні фінансові ринки (FOREX, фондовий, ринок сировини). Автори довели, що стратегія, яка використовує контррух після надреакції не дає можливості отримувати прибутки на ринках FOREX і сировини, але є прибутковою для фондового ринку США. Також ними визначено нову аномалію, засновану на гіпотезі надреакції – так звану «інерційну аномалію» (після надреакції денні ціни схильні рухатися у тому ж напрямі ще протягом певного часу) [4].

ГІПОТЕЗА НЕДОРЕАКЦІЇ

На практиці інвестори можуть недостатньо реагувати на події, що відбуваються в поточний момент, здійснюючі операції лише з часом. Подібна ситуація має справу із позитивною автокореляцією у короткостроковому періоді і дістала назву гіпотези недореакції.

Перші емпіричні докази недореакцій надали Катлер та ін. (1991). Вони з'ясували, що акції із високими несподіваними доходами дають можливість отримати більшу прибутковість в періоді після оголошення про такі доходи. Це означає, що ринок не зреагував на появу новин, що й не призвело до цінового руху [7].

Шляйфер (2000) відмічає, що ключовим аспектом, який викликає недореакцію є те, що інвестори, як правило (але не завжди), вважають, що доходи є більш стаціонарними (стабільними в часі) ніж вони є насправді [30].

Найбільш відоме дослідження, присвячене гіпотезі недореакції, було проведене Джегадішом і Тітманом (1993), які виявили докази існування більш ніж шестимісячного часового горизонту, в межах якого дохідність акцій мала позитивну автокореляцію. Вони показали, що стратегія купівлі акцій із найвищою позитивною дохідністю у попередні місяці або продаж акцій із найбільшими збитками дозволяє отримувати надлишкову прибутковість у наступні місяці. Вони пояснили цей феномен тим, що інвестори адаптуються до нової інформації (позитивної чи негативної) дуже повільно. В результаті чого і виникає недореакція [16].

Одна з можливих причин недореакції полягає у консерватизмі. Це означає, що інвестори мають певне бачення стосовно компанії (або фінансових активів). Коли нова інформація з'являється вони воліють реагувати згідно власних міркувань. Якщо інформація вступає у протиріччя з їх думкою, вони можуть навіть ігнорувати її. В результаті цього реакція на фундаментальні події є неадекватною. До того ж завжди існує можливість, що інвестори просто недооцінюють важливість інформації.

Інша чисто психологічна причина недореакції – це ефект репрезентативності, що означає бачення інвесторами певних трендів у

випадкових процесах. Наприклад, інвестори можуть вірити, що доходи компанії є більш стабільними, ніж вони є насправді (див. Шляйфер, 2000) [30]. Тому інвестори приходять до власних висновків щодо нової інформації (оголошення доходів). Ці висновки необов'язково мають відношення до реальності, що й призводить до відсутності реакції на новини.

Ще однією причиною недореакції є існування різних типів інвесторів. Одні з них приймають рішення виходячи із фундаментального аналізу, інші – з технічного аналізу. Одні можуть використовувати короткострокові стратегії, інші – довгострокові. Як наслідок – різні інвестиційні рішення приймаються для тієї ж самої інформації.

Отже існування недореакції свідчить про прогалини у ринковій ефективності, які дозволяють отримувати додаткові прибутки (що вступає у протиріччя із положеннями гіпотези ефективного ринку).

ШУМОВА ГІПОТЕЗА РИНКУ

Одне з найбільш важливих положень гіпотези ефективного ринку полягає у тому, що всі учасники ринку розглядаються як раціональні суб'єкти. Гіпотеза фрактального ринку показала що можуть існувати принаймні два типи інвесторів: із короткостроковою і довгостроковою стратегією інвестування. Різниця у часових горизонтах обумовлює відмінності у інвестиційних рішеннях, які вони приймають.

Блек (1985) запропонував концепцію шумового трейдингу. На фінансових ринках є інвестори, які здійснюють купівлю-продаж фінансових активів виходячи із наявної інформації (раціональні інвестори), а також інвестори, які торгують використовуючи шуми (так звані шумові трейдери) [1].

Шляйфер і Саммерс (1990) розвили дану концепцію. За їх думкою шумові трейдери не є абсолютно раціональними і їх рішення базуються на власних уподобаннях та настроях. Ці уподобання можуть бути наслідками реакції на псевдосигнали (наприклад, копіювання дій авторитетних інвесторів чи прогнозистів), використання технічного аналізу, ілюзій щодо тенденцій цінних змін тощо. Типовими рисами шумових трейдерів є надмірний оптимізм та впевненість. Якщо переконання таких трейдерів вступають у кореляцію в певні періоди часу, сукупний попит на активи може змінитись, що викликає цінні зміни, призводячи до відхилення від дійсної вартості активів [29].

Блек (1985) відмічає: «Шум дає можливості для отримання прибутків, але в той же час ускладнює їх отримання» [1].

Шумові трейдери є важливими для ринку, тому що вони забезпечують необхідну ринкову ліквідність. Як правило, ефект від шумового трейдингу є короткостроковим. Тим не менш він може викликати надмірну цінову волатильність. Іноді, коли кількість шумових

трейдерів є значною і їх дії однонаправлені, на ринку можуть виникати цінові бульбашки. Їх ефект у цьому випадку буде довгостроковим.

Сігел (2006) розширив класифікацію ринкових учасників, виходячи з особливостей прийняття ними інвестиційних рішень. Зокрема він розподіляє їх на спекулянтів, моментних трейдерів, хеджерів, інсайдерів, інституційних інвесторів, банків з їх клієнтами. Кожен з цих учасників має власні цільові орієнтири, в основі яких покладено підходи до диверсифікації, стратегії управління активами, податкової оптимізації, спекуляцій, ліквідності тощо [31].

Таким чином, вплив значної кількості учасників ринку на ціни активів є різнонаправленим, тому в окремі періоди ціни можуть відхилятися від їх фундаментальних значень. Ця гіпотеза здобула назву шумової гіпотези ринку.

Сігел (2006) пояснює її таким чином: «Котирування цінних паперів переживають тимчасові шоки, які я називаю «шум», які «приховують» їх дійсну вартість. Ці тимчасові шоки можуть тривати від кількох днів до кількох років, а їх непередбачуваність ускладнює розробку прибуткової торговельної стратегії. Щоб відрізнити цю парадигму від домінуючої гіпотези ефективного ринку, я назвав її шумовою гіпотезою ринку» [31].

Шумова гіпотеза ринку спроможна пояснити такі аномалії гіпотези ефективного ринку як аномалії розміру, обсягу, надреакції та недореакції.

Результатом розвитку шумової гіпотези ринку стала концепція фундаментальної індексної інвестиційної стратегії замість стандартної стратегії зважених на капіталізацію інвестиційних портфельів, рекомендованих гіпотезою ефективного ринку.

Отже шумова гіпотеза ринку пояснює, чому ціни на активи не завжди відповідають їх дійсній вартості: вони можуть містити цінові помилки, викликані шумом. Важливе питання, яке все ще залишається без відповіді: яким чином визначити цінові помилки і як вимірювати шум?

ГІПОТЕЗА ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ФІКСАЦІЇ

Поведінкові фінанси стверджують, що інвестори не можуть бути абсолютно раціональними. Ірраціональність пов'язана з багатьма факторами. Окремі з них мають чисто психологічну природу, наприклад, страх, жадоба, надмірна самовпевненість тощо. Кожен з них може бути причиною нераціональної поведінки, і, як результат, утворенню на фінансових ринках цінових бульбашок, прояву надреакції, недореакції та багатьох інших аномалій.

Ще один психологічний аспект, який може вплинути на поведінку інвесторів це звички. Їх результатом є неможливість інвесторів змінити процес прийняття рішень навіть коли умови ситуації змінились. В академічній літературі такі випадки (типова реакція на знайому ситуацію) називають «функціональною фіксацією». Вперше цей феномен був зафіксований Іджирі та ін. (1966): «Люди інтуїтивно асоціюють вартість

об'єкта через призму минулого досвіду і часто не розуміють, що вартість об'єкта визначається умовами, які склались у той чи інший момент часу і тому вона може суттєво відрізнятись від тієї, що була у минулому» [15].

Функціональна фіксація може виникати на всіх стадіях процесу прийняття рішень, починаючи від збору та обробки інформації і завершуючи остаточним рішенням. Більш детально про це можна дізнатись в роботі Гані та ін. (2009) [10].

Функціональна фіксація є прямим результатом звичок, які формуються із досвідом роботи, знайомством із технологіями, які використовуються в процесі прийняття рішень, персональних особливостей і характеристик, таких як стать, впевненість, особливості поведінки.

Ті, хто приймають рішення, формують шаблони розвитку певних ситуацій і тяжіють до ігнорування інформації, яка не відповідає цим шаблонам. Вони вважають, що відхилятися від раніше розроблених алгоритмів не варто (Гані та ін., 2009) [10].

Функціональна фіксація також виникає, коли особа не може думати по-іншому чи адаптуватись до змін. Неоднозначність ситуації також є важливим випадком, коли проявляється функціональна фіксація.

Іджірі (1967) підсумував основні причини функціональної фіксації:

- недостатність знань про зміни у методах бухгалтерського обліку;
- відсутність своєчасного зворотного зв'язку, який би дозволив особам зробити висновки щодо змін, які відбулись;
- відсутність очікувань щодо винагороди, реагування на події згідно із очікуваннями керівництва;
- реагування на інформацію згідно із сформованими звичками;
- рівень невизначеності навколо об'єкта [14].

Спеціальним випадком функціональної фіксації на фінансових ринках є неспроможність інвесторів змінювати свій процес прийняття рішень у відповідь на зміни у розрахунках, які проводяться на основі фактичних даних.

Досвід показує, що фінансові аналітики та інвестори повністю не адаптуються до змін, наприклад, у методах бухгалтерського обліку, що й впливає у кінцевому випадку на ринкове ціноутворення.

Феномен функціональної фіксації та врахування його наслідків широко досліджувався академічними колами. Дослідження показують, що інвестори схильні до функціональної фіксації, коли порівнюють фінансову звітність компаній, які використовують різні стандарти бухгалтерського обліку.

Ця ситуація описана в роботі Мея (1932): «Ми, бухгалтери, знаємо, як відрізняються методи обліку, наскільки вагомим є їх вплив на визначення розміру доходів компанії. Інвестори аналогічну значимість надають прибуткам компанії з однієї галузі економіки, не приймаючи до

уваги як ці прибутки були розраховані і які методи при цьому використовувались» [21].

Подальший розвиток гіпотези функціональної фіксації здійснено в роботі Хенда (1990), який запропонував і протестував розширену гіпотезу функціональної фіксації. Згідно із його підходом інвестор може реагувати на певну інформацію у відповідності до положень гіпотези ефективного ринку (тобто як раціональний інвестор) або у відповідності до положень гіпотези функціональної фіксації [12].

Ймовірними рішеннями для подолання функціональної фіксації є:

- постійне навчання;
- використання відповідної форми подання інформації;
- поширення фінансової інформації, використовуючи цифрові технології звітності.

Отже існування функціональної фіксації може призвести до невірного ціноутворення на фінансових ринках. Тому інвестори, які розуміють реальну ситуацію в компанії без впливу на них функціональної фіксації можуть отримувати кращі результати в процесі купівлі-продажу фінансових активів ніж ті, які знаходяться під впливом функціональної фіксації. Функціональна фіксація може бути й однією з причин різних аномалій на фінансових ринках, наприклад, надреакції або недореакції.

Висновки. Гіпотеза ефективного ринку була домінуючою теорією, яка пояснювала поведінку фінансових ринків протягом багатьох років. Вона вплинула на розвиток економічної теорії (наприклад, на сучасну портфельну теорію), а також на розвиток самих фінансових ринків (наприклад, завдяки їй з'явилися та дістали подальшого розвитку біржові фонди). Але кількість невідповідностей реальній ситуації та занадто серйозні обмеження поставили теорію під питання та спонукали розвиток альтернативних концепцій, найбільш впливовою з яких на даний момент є поведінкові фінанси.

Згідно із гіпотезою ефективного ринку інвестори абсолютно раціональні. Але існує багато доказів того, що це не так. Один із постулатів поведінкових фінансів стверджує, що інвестори діють ірраціонально, що призводить до виникнення ринкових аномалій та інших явищ, які вступають у протиріччя із положеннями гіпотези ефективного ринку. Як наслідок, ставиться під сумнів твердження про неможливість отримання додаткових прибутків на фінансових ринках. Наприклад, існує значна кількість типових моделей, які дозволяють отримувати додаткову прибутковість від торгівлі на фінансових ринках. Це календарні аномалії, надреакції і недореакції на фінансових ринках тощо.

Цьому є достатньо пояснень: різні інвестиційні горизонти, існування короткострокової та довгострокової пам'яті ринку, присутність на ринку шумових трейдерів, звички та інші суто психологічні ефекти, що присутні в поведінці інвесторів. Це призвело до розвитку різних теорій (концепцій,

гіпотез), які пояснюють роботу фінансових ринків та їх поведінку. Найбільш популярними сьогодні є гіпотеза адаптивного ринку, гіпотеза надреакції, гіпотеза недореакції, шумова гіпотеза ринку, гіпотеза функціональної фіксації, фрактальна гіпотеза ринку.

Слід відзначити, що ці теорії не є узагальнюючими. Вони намагаються пояснити лише окремі положення і тому не можуть сприйматись як загальні теорії фінансових ринків. Тому для протиставлення гіпотезі ефективного ринку нам потрібна інша повноцінна теорія. На даний момент не існує узагальнюючої альтернативи гіпотезі ефективного ринку, хоча у своїй класичній формі вона не може бути використана через існування аномалій, низку припущень, що не співвідносяться із реальним станом справ. Тому питання розвитку загальноекономічної теорії, яка б пояснювала поведінку фінансових ринків, залишається відкритим.

Список використаних джерел

1. Black, Fischer. 1985. "Noise." *Journal of Finance*, 41:3, 529-543.
2. Booth, G. G., Kaen, F. R., and P. E. Koveos. 1982. "R/S analysis of foreign exchange rates under two international monetary regimes." *Journal of Monetary Economics* 10:3, 407-415.
3. Bremer, M., and R. J. Sweeney. 1991. "The reversal of large stock price decreases". *Journal of Finance* 46, 747-754.
4. Caporale Guglielmo Maria, Luis Gil-Alana, Alex Plastun, (2017) Short-term Price Overreactions: Identification, Testing, Exploitation, Computational Economics. (forthcoming)
5. Caporale, Guglielmo Maria and Gil-Alana, Luis and Plastun, Alex and Makarenko, Inna, (2016), Long memory in the Ukrainian stock market and financial crises. *Journal of Economics and Finance*. April 2016, Volume 40, Issue 2, pp 235-257
6. Clements, A., M. Drew, E. Reedman, and M. Veeraraghavan. 2009. "The Death of the Overreaction Anomaly? A Multifactor Explanation of Contrarian Returns." *Investment Management and Financial Innovations* 6, 76-85.
7. Cutler, D., J. Poterba, and L. Summers. 1991. "Speculative dynamics." *Review of Economics Studies* 58, 529-546.
8. De Bondt, W., and R. Thaler. 1985. "Does the Stock Market Overreact?" *Journal of Finance* 40, 793-808.
9. Fama, E. F. 1965. "The Behavior of Stock-Market Prices" *The Journal of Business*, 38:1, 34-105.
10. Ghani, E., F. Laswad, S. Tooley, and J. Kamaruzaman. 2009. "The role of presentation format on decision-makers' behaviour in accounting." *International Business Research* 2:1, 183-195.
11. Greene, M.T. and B.D. Fielitz. 1977. "Long-term dependence in common stock returns." *Journal of Financial Economics* 4, 339-349.
12. Hand, J. 1990. "A test of the extended functional fixation hypothesis." *The Accounting Review* 65:4, 740-763.
13. Helms, B. P., F.R. Kaen, and R. E. Rosenman. 1984. "Memory in commodity futures contracts." *Journal of Futures Markets* 4, 559-567.
14. Ijiri, Y. 1967. *The Foundations of Accounting Measurement*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
15. Ijiri, Y., R. Jaedicke, and K. Knight. 1966. "The effects of accounting alternatives on management decisions." *Research in Accounting Measurement*, 186-199.

16. Jegadeesh, N., and S. Titman. 1993. "Returns to Buying Winners and Selling Losers: Implications for Stock Market Efficiency." *The Journal of Finance* 48, 65-91.
17. Lo, A. 2004. "The Adaptive Markets Hypothesis: Market Efficiency from an Evolutionary Perspective." *Journal of Portfolio Management* 30, 15-29.
18. Lo, A. 2011. "Adaptive Markets and the New World Order." Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1977721>
19. Luo, G. 1998. "Market Efficiency and Natural Selection in a Commodity Futures Market." *Review of Financial Studies* 11, 647-674.
20. Mandelbrot, B. 1972. "Statistical Methodology For Nonperiodic Cycles: From The Covariance To Rs Analysis." *Annals of Economic and Social Measurement* 1, 259-290.
21. May, G. 1932. "Influence of the depression on the practice of accountancy." *The Journal of Accountancy* 54, 336-350.
22. Mynhardt, R. H., and A. Plastun. 2013. "The Overreaction Hypothesis: The case of Ukrainian stock market." *Corporate Ownership and Control* 11, 406-423.
23. Mynhardt, R. H., A. Plastun, and I. Makarenko. 2014. "Behavior of financial markets efficiency during the financial market crisis: 2007 - 2009." *Corporate Ownership and Control* 11:2, 473-488.
24. Neely, C., P. Weller, and J. Ulrich. 2009. "The Adaptive Markets Hypothesis: Evidence from the Foreign Exchange Market." FRB of St. Louis Working Paper No. 2006-046B. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=922345>
25. Niederhoffer, V. 1997. *Education of a Speculator*. New York: John Wiley & Sons.
26. Peters, E. 1991. *Chaos and Order in the Capital Markets: A New View of Cycles, Prices, and Market Volatility*. NY. : John Wiley and Sons, Inc.
27. Peters, E. 1994. *Fractal Market Analysis: Applying Chaos Theory to Investment and Economics*. NY. : John Wiley & Sons.
28. Serletis, A. and A. Rosenberg. 2007. "The Hurst exponent in energy futures prices." *Physica A* 380, 325-332.
29. Shleifer, Andrei and Lawrence H. Summers. 1990. "The noise trader approach to finance." *Journal of economic perspectives* 4:2, 19-33.
30. Shleifer, Andrei. 2000. *Clarendon Lectures: Inefficient Markets*. Oxford University Press.
31. Siegel, Jeremy J. 2006. "The Noisy Market Hypothesis." *Wall Street Journal* June 14.
32. Wilson, E. 1975. *Sociobiology: The New Synthesis*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press.

СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРИ ЗОВНІШНЬОМУ ФІНАНСУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ

Н.М. Давиденко, д-р екон. наук, професор, Відмінник освіти України,
завідувач кафедри фінансів
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна
e-mail: davidenk@ukr.net

В умовах глибоких кількісних і якісних, організаційних і управлінських змін, що відбуваються в Україні в сучасних умовах, однією з необхідних умов сталого розвитку економічної діяльності підприємств

всіх видів діяльності є забезпеченість їхньої стійкої роботи в умовах збурюючих впливів зовнішнього середовища.

З позиції аграрних формувань економічну стійкість підприємства можна розглядати як його здатність зберігати фінансову стабільність в умовах дії внутрішніх і зовнішніх чинників, що порушують рівновагу, і на цій основі забезпечувати нарощування економічного потенціалу аграрних корпорацій.

Одночасно масштабні трансформаційні зміни в структурі світового господарства зумовлюють необхідність пристосування вітчизняних підприємств до нового економічного середовища, його вимог і законів.

Поява нової системи державного регулювання аграрного сектора призвела до перебудови організаційних структур і методів управління АПК.

За таких умов фінансова стратегія підприємств стає основою для вибору альтернатив, які зумовлюють напрямки організації фінансових стосунків як поза межами, так і в середині підприємства. Одним із таких напрямків фінансової стратегії підприємства є сценарне моделювання оцінки, планування та прогнозування залучення фінансових ресурсів аграрними корпораціями через IPO.

Моделювання – це форма відображення дійсності, яка полягає у з'ясуванні або відтворенні тих чи інших властивостей реальних об'єктів, предметів і явищ за допомогою інших об'єктів, процесів, явищ, або за допомогою абстрактного опису у вигляді зображення, плану, сукупності рівнянь, алгоритмів і програм [7].

На нашу думку, практичні ідеї моделювання фінансової підсистеми з використанням системної динаміки руху коштів ще недостатньо застосовуються в сучасних умовах, незважаючи на їхні очевидні переваги.

Нехай експертним шляхом формуються рівні основних фінансових показників: потреби підприємств у фінансових ресурсах (d_t), їхнього надходження (S_t), обсягу коштів на розрахунковому рахунку (a_t). Для кожного інтервалу τ періоду T ці показники у визначеній мірі описують статику процесу фінансової діяльності, дозволяючи системі управління частково приймати й оцінювати наслідки відповідних рішень для t -го інтервалу в цілому. Однак реальна динамічність трьох виділених процесів висуває вимоги подальшого підвищення адекватності їхніх модельних представлень.

Дійсно, формалізація цих процесів у вигляді рядів динаміки дозволяє значно підвищити оперативність і адекватність прийнятих фінансових рішень. Дискретна природа надходження і витрачання фінансових ресурсів визначає необхідність розробки нового класу таких моделей – у вигляді інтегральних функцій зміни об'ємних показників у часі.

До відомих величин відносяться потреба у фінансових ресурсах протягом τ -го підінтервалу моделювання d_τ , витрати ресурсів, обумовлені величиною надходження і збереження коштів p_τ , величина ставки депозиту μ , що у даному випадку характеризує іммобілізацію коштів на рахунку підприємства через ефект дисконтування.

Розрахунок таких величин обумовлений дисконтом часу. Дисконт часу – операція, що дає можливість врахувати нерівноцінність затрат і результатів, які відносяться до різних періодів часу. Виникає потреба привести їх до єдиного вимірника. В цьому випадку

Модель дисконту часу має вигляд [6, с.147]:

$$q = (1 + \tau)^{-1},$$

де τ – річна норма дисконту.

Якщо Y_0 -значення економічної величини у в початковий момент, а Y_t - оцінка такої ж величини у майбутній період t , то дисконтоване значення величини Y_t до часу $t=0$ буде мати вигляд:

$$Y_0 = (1 + \tau)^{-t} Y_t$$

Серед задач фінансового менеджменту основною є забезпечення підприємства фінансовими ресурсами (управління джерелами засобів) і розподіл фінансових ресурсів (інвестиційна політика і управління активами).

Структура задач формує напрямок фінансової діяльності, а також її наслідків, зокрема обґрунтування:

- обсягів необхідних залучених фінансових ресурсів;
- форми їх уявлення (довгостроковий або короткостроковий кредит, грошова готівка); ступені доступності і часу уявлення (доступність фінансових ресурсів може визначатися умовами договору; фінанси повинні бути доступні в потрібному обсязі і в потрібний час);
- вартості володіння даним видом ресурсів (процентні ставки, інші формальні і неформальні умови надання даного джерела засобів);
- ризику, що асоціюється з даним джерелом засобів (так, використання капіталу власників як джерело засобів набагато менш ризиковане, ніж термінова позика банку).

При розрахунках обсягів необхідних фінансових ресурсів на рівні окремих підприємств необхідно передбачити методи розв'язання існуючої проблеми, застосування яких дозволяє одержати результати, що мінімізують ризик використання залучених фінансових ресурсів.

Тоді оптимальні величини надходження S_τ є задачі динамічного програмування:

$$c_\tau(\varepsilon) = \min_{S_1 S_\tau} \sum_{i=1}^{\tau} (p_i \delta_i (s_i) + \mu a_{i+1} (s_i)), \tau=1, \dots, n.$$

де $c_\tau(\varepsilon)$ – мінімальні сумарні витрати збереження фінансових коштів у резерві підприємства, a_i – величина обсягу фінансових коштів на початок i -го підінтервалу.

Очевидно, що нульові збільшення функції $S(t)$ на будь-якому інтервалі $t_\tau \leq t < t_{\tau+1}$ правомірно інтерпретувати як надходження з нульовою інтенсивністю. У цілому значення східчастої функції $S(t)$ в довільній точці з області визначення $t_o \leq t < t_\tau$ дорівнює кількості фінансових ресурсів, що надійшли на підприємство з початку модельного періоду t_o до поточного моменту t . Динаміку витрачання фінансових ресурсів протягом модельного періоду опишемо безперервною кусочко-лінійною функцією, що не зменшується (також постулюється рівномірна інтенсивність витрачання на кожному часовому інтервалі $(t_\tau, t_{\tau+1})$).

Значення функції $D(t)$ в довільній точці з області визначення $[t, t_\tau]$ дорівнює обсягу фінансових ресурсів, споживаних підприємством для забезпечення його функціонування з початку модельного періоду t_o до поточного моменту t .

Запропонована модель також дозволяє здійснювати прогностичні розрахунки витрачання фінансових ресурсів у наступні періоди. Так, якщо $t > t_\tau$, то зі справедливості рівності $D(t) = D(t_\tau + (t - t_\tau) \sum_{\tau=1}^{\tau+1} f_\tau)$ випливає, що прогнозоване витрачання грошових ресурсів на інтервалі (t_τ, t) дорівнює:

При побудові рядів динаміки для процесів надходження і витрачання фінансових ресурсів приймається довільна тривалість внутрішніх інтервалів $(t_\tau, t_{\tau+1})$ модельного періоду. Внаслідок цього визначення функцій $D(t)$ при дослідженні різних варіантів витрачання коштів (f_r) у модельному періоді стає можливим при різних ситуаціях.

Для опису динаміки зміни коштів на розрахунковому рахунку $A(t)$ використовується різниця інтегральних функцій надходження і витрачання коштів виду:

$$A(t) = a(t_o) + \sum_{\tau=1}^{\tau} S_\tau b(t-t_\tau) - \sum_{\tau=1}^{\tau+1} f_\tau |t - t_\tau|,$$

де $a(t_0)$ – залишок коштів на розрахунковому рахунку на початок модельного періоду в досліджуваному об'єкті (аграрній корпорації).

Таким чином, у результаті моделювання одержуємо рівняння динаміки фінансових коштів підприємства, що представляє собою деякий запас. Він має початкове значення, надходження і відтік ресурсу. Необхідність моделювання резерву фінансових коштів є актуальною задачею в умовах трансформаційної економіки, але обсяг резерву повинен бути економічно обґрунтований. В умовах, коли надходження і витрачання фінансових ресурсів для інтервалів позамоделного періоду є невідомими, значний інтерес представляє прогноз величини необхідного перехідного резерву для першого постмоделного періоду.

Аналіз руху фінансових коштів із розробленої моделі дозволяє досить чітко прогнозувати ці інтервали (ΔT) незадоволеної потреби для розробки заходів щодо запобігання дефіциту коштів у майбутньому.

Створена база розрахункових фінансових даних дозволяє вирішувати широке коло фінансових задач на підприємстві та є зручним інструментом контролю відхилень фактичного витрачання коштів від прогнозованого, оскільки служить надійною опорою для вироблення стійких керуючих впливів на всіх інтервалах прийняття рішень (рис. 1).

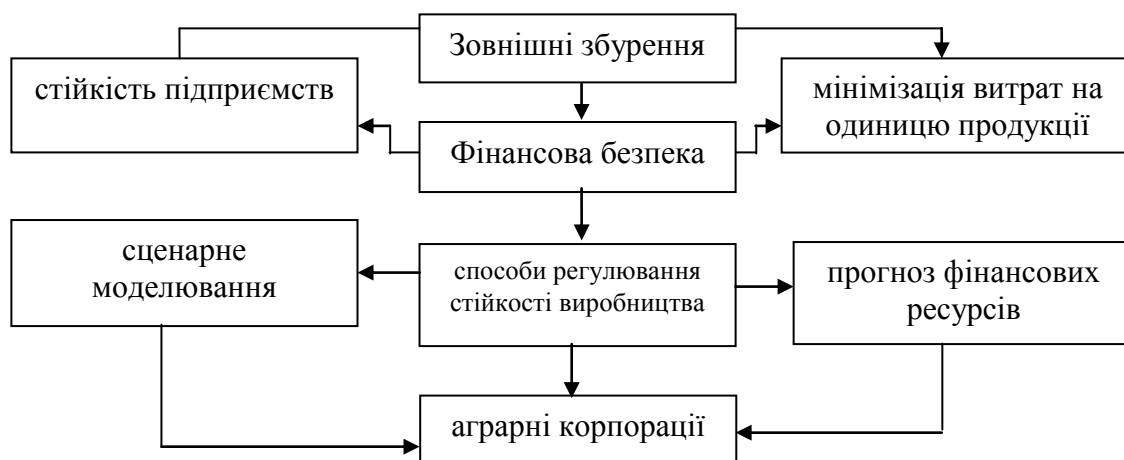


Рис. 1. Взаємозв'язки сценарного моделювання в середовищі стійкості економічної діяльності підприємств* (розробка автора)

Поняття стійкості є одним з основних понять математичного моделювання і тісно пов'язано з ідеєю інваріантності (інваріант – кількісна характеристика економічної системи, властивість її елементів називатися інваріантними при умові деякого перетворення системи так, що вони зберігаються після цього перетворення).

При цьому виділяють наступні етапи:

- прогнозування майбутніх значень планових показників;

- визначення загальної потреби компанії у фінансових ресурсах;
- прогнозування структури джерел фінансування;
- обґрунтування вибраного варіанта із усіх можливих рішень з метою досягти запланованих результатів.

Фінансове планування є ефективним процесом щодо управління господарською діяльністю підприємств АПК. Саме тому сьогодні перед суб'єктами господарювання постає проблема удосконалення системи фінансового планування, що пов'язане з необхідністю забезпеченості високої гнучкості, мобільності та контролю за його здійсненням в умовах швидких змін зовнішнього середовища та підвищення обсягів фінансових ризиків [1, с. 47].

При цьому фінансове планування слід розглядати як цілісну систему, механізм оцінки, ефективна дія якого забезпечується дотриманням його технології і методики розробки. Організацією фінансового планування можна уявити як технологічний процес, в якому необхідні аналітичні процедури здійснюються у встановленому порядку і реалізуються за допомогою системи організаційних, методологічних і технічних методів, способів і прийомів.

Фінансове планування являє собою складний процес і включає аналіз фінансового стану підприємства, розроблення загальної фінансової стратегії.

В системі показників комплексної оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіону важлива роль належить фінансовим результатам виробничої діяльності підприємств АПК, стан і показники яких формують стійкість господарювання аграрних корпорацій.

Під економічною стійкістю розвитку виробництва будемо розуміти максимально можливу адаптацію виробничої системи (аграрної корпорації) до всього набору (переліку) можливих наслідків господарської діяльності.

Економічна стійкість підприємств досягається в процесі здійснення стратегічного і оперативного управління, зокрема:

- досягнення конкурентоспроможності підприємства;
- фінансової стійкості;
- здатності підприємства до диверсифікації виробництва;
- інвестиційної активності підприємства;
- організаційно-економічною цілеспрямованості підприємства.

Таким чином, основою економічної стійкості повинно стати можливість підприємства протистояти впливу зовнішнього середовища на основі прийняття ефективних рішень в області виробництва, фінансового і маркетингового менеджменту, використання яких дозволяє отримувати прибуток і виконувати свої зобов'язання перед акціонерами.

Фінансова стійкість підприємства – це стабільна наявність фінансових ресурсів, достатніх для виконання фінансових зобов'язань,

здатність підприємства фінансувати власну економічну та виробничу діяльність, наявність балансу між позитивними і негативними грошовими потоками, сукупна оцінка рівня його платоспроможності, ліквідності, рентабельності, кредитоспроможності та інших показників, а також передумова досягнення підприємством довгострокової фінансової рівноваги [2].

Фінансова стійкість залежить також від стану внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на обсяги залучення фінансових ресурсів. До внутрішніх факторів, в першу чергу, слід віднести достатність прибутку. Стійкість залежить також від номенклатури і якості виробленої продукції, структури, обсягу і можливостей мобілізаційних фінансових ресурсів, резервів і запасів, ступеня досягнення цільової функції фінансового менеджменту.

Зовнішні фактори характеризуються ступенем стабільності навколишнього середовища, стану в галузях аграрного сектору, можливостями конкурентного середовища, ємності ринку тощо. Якщо прийняти, що S – множина станів рахунків підприємства, тоді (рис. 2) є графічною схемою зміни коштів на рахунках підприємства, при цьому S_i – стан рахунку, а $p_i(t)$ – ймовірність знаходження системи S в стані S_i .

За сучасних умов, інформаційна база фінансового менеджменту на вітчизняних підприємствах, не є досконалою. Це обумовлено тим, що в основі інформаційного забезпечення покладено дані бухгалтерського обліку з орієнтацією на користувачів інформації, які не впливають на прийняття управлінських рішень; по-друге, переважно при представленні оперативної інформації управлінському персоналу відсутня її формалізація й систематизація; по-третє, невикористання планування, зокрема, фінансового, є значною перешкодою щодо побудови ефективної діяльності підприємства на перспективу [5].

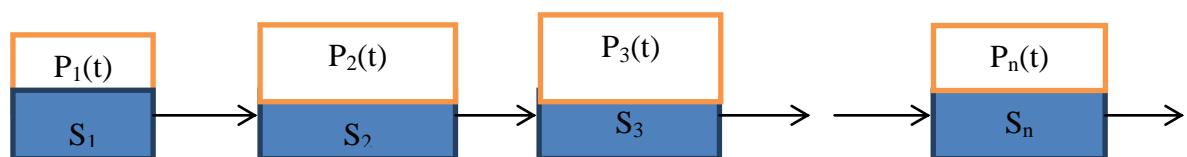


Рис. 2. Зміна коштів на рахунку підприємства

Це пов'язано з тим, що сучасні передові економічні системи є надзвичайно складними. В них є багато ринків (робочої сили, капіталів, товарів, цінних паперів, фінансових ресурсів тощо), які розвиваються як за спільними для всієї системи законами, так і за такими, які функціонують і розвиваються тільки за властивими для окремих ринків.

За таких умов розробка загальної фінансової стратегії підприємства (постановка фінансових задач і цілей) та складання поточних фінансових

планів мають важливе методологічне значення та стають основою постійних сценарних ситуаційних задач.

Під економічною ситуацією будемо розуміти сукупність подій, обставин, які розвиваються у часі та просторі і мають певні економічні наслідки, які стають основою прийняття управлінських рішень. Щоб прийняти рішення, необхідно у об'єкта виділити його суттєві характеристики, які відрізняють його від інших об'єктів і таким чином, визначають особливості цього об'єкта з точки зору керованості і аналізу, умов досягнення поставленої мети.

Під об'єктом управління будемо розуміти систему, детермінований рух якої повністю обумовлений і не має випадковостей. Об'єкт характеризується такими ознаками: станом, поведінкою, структурою, функціями, метою функціонування. При цьому частина ознак носить якісний характер, а частина - кількісний. Для досягнення сталого розвитку господарської діяльності необхідно врахувати:

- стан узгодженості цілей комплексного розвитку економіки господарюючого об'єкта (аграрних корпорацій);

- ресурсного забезпечення з метою здійснення певного виду економічної діяльності, в тому числі, можливих змін в зайнятості трудових ресурсів, особливостей використання фінансових ресурсів як окремого напрямку функціонування об'єктів управління на основі розроблених фінансових стратегій;

- рівня доходності прогнозованого виду фінансової діяльності, що забезпечує розширене відтворення виробництва;

- виконати оцінку пріоритетів окремих складових у розвитку економічного зростання об'єкта, тобто, обґрунтувати вибір напрямків господарської діяльності в умовах нестабільної економіки і моделей фінансового управління.

При цьому об'єкт може використовувати ресурси власні і запозичені із зовнішнього середовища з метою забезпечення беззбиткової виробничої діяльності. Так виникають лінії поведінки об'єкта в тій чи іншій ринковій ситуації в умовах власного стану або впливу зовнішнього середовища.

Для моделювання процесів функціонування підприємства повинно використовуватися представлення його діяльності у виді набору взаємозалежних проектів, кожний з яких повинен описувати виробничу і фінансову діяльність, як підприємства в цілому, так і окремих структурних підрозділів, що входять у його склад і враховувати взаємні фінансові зобов'язання і грошові потоки, і на їх основі забезпечувати ефективність і якість прийнятих рішень, врахувати трендові траєкторії розвитку економіки підприємств АПК. Оцінка трендової траєкторії розвитку економіки дає можливість здійснити вибір показників і розробку економіко - математичних моделей, оцінити вплив розмірів коливань проміжних і кінцевих результатів, і на їх основі створити систему

індикаторів, що дає можливість прогнозу залучення фінансових ресурсів аграрними корпораціями через IPO.

До основних методологічних принципів побудови системи індикаторів для аграрних корпорацій, як складних економічних систем належать [4]:

- визнання пріоритетної ролі прибутку (ціни, затрати, обсяг продажів);
- важлива роль часових лагів в динаміці різних економічних показників, що відображають динаміку стану економіки аграрних корпорацій;
- необхідність врахування особливостей розвитку економіки аграрних корпорацій на сучасному етапі (диспаритет цін, інфляція, розрив міжгалузевих зв'язків, деформація структурних зрушень), що в корпоративних фінансах означає процес впливу на фінансові відносини, фінансові ресурси, їх організацію для реалізації фінансової політики. Крім того, управління фінансами можна визначити як сукупність управлінських дій, з метою досягти поставленої мети.

Фінансово стійким є такий господарюючий суб'єкт, який за рахунок власних коштів покриває кошти, які були вкладені в активи (оборотні та позаоборотні), не допускає неоправданої дебіторської заборгованості та розраховується вчасно за своїми зобов'язаннями. Основою фінансової стійкості є раціональна організація і використання оборотних засобів. Тому в процесі аналізу фінансового стану питання раціонального використання оборотних засобів приділяється особова увага, як основним особливостям об'єкта управління в процесах прийняття рішень, зокрема:

- рішення, що приймається, спрямоване на ретроспективний аналіз або майбутнє;
- є широкий діапазон альтернативних варіантів (сценаріїв) розвитку або функціонування об'єктів і процесів;
- рішення залежить від поточної неповноти технологічних досягнень в сфері виробництва, збуту використання тощо;
- прийняття і реалізація розроблених сценаріїв вимагає особливої структури (поєднання) фінансових ресурсів з іншими ресурсами або діями, вміщує елементи ризику і невизначеності;
- не до кінця відомі і визначені вимоги, що відносяться до ринкової вартості і ефективності вирішення економічних проблем;
- можливість застосування методів передбачення, здогаду, прогнозу (методи антицинації);
- проблема розробки сценаріїв оцінки ефективності залучених фінансових ресурсів внутрішньо складна тим, що для її розв'язку необхідне поєднання різних ресурсів в часі.

Розроблений підхід дослідження динаміки лінійних структур у виробничих формуваннях і підприємствах АПК аграрних корпорацій

дозволяє врахувати основні об'єктивні фактори, що визначають стійкі тенденції розвитку економічних і підприємницьких процесів, а також стан виробничих систем.

Стан виробничої системи визначаємо на моменти завершення окремих технологічних операцій при вибраній схемі управління, що забезпечує доцільність застосування схеми управління (рис.3).

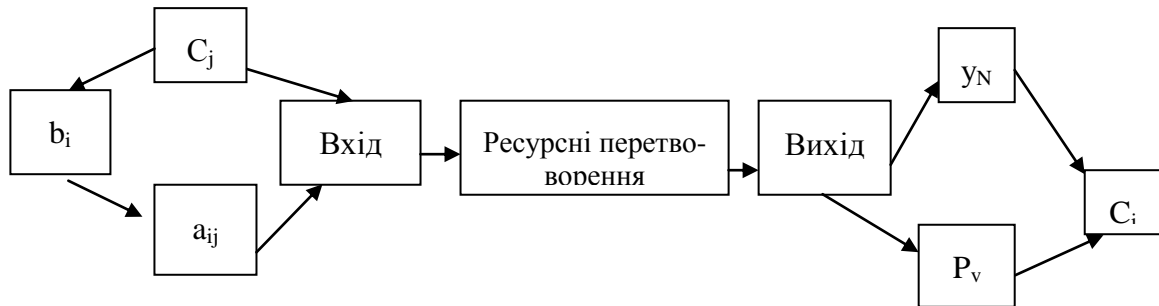


Рис. 3. Схема фінансового управління детермінованою системою*

*складено автором на основі аналізу взаємозв'язків ресурсних перетворень

де C_j – економічна оцінка одержаних j -х результатів;

a_{ij} – норма затрат i -ого виду ресурсів на одиницю j -ого виду продукції;

b_i – обсяги залучених фінансових ресурсів;

C_i – затрати на одиницю приросту ресурсних фінансових компонент ($b_i + C_i$);

y_N – обсяги виконаних N -ого виду робіт в підприємстві, що відповідають напрямку виробничої діяльності з метою одержання прибутку;

P_v – резерви і запаси продукції на кінець року.

Особливістю розробленого методу є те, що залежності, які акумулюють в собі основні властивості нагальних моделей, використовуються як основні змінні або обмеження у моделях послідуного рівня (координуючих моделях). При цьому для кожного з них розроблена своя схема фінансового управління умовами сільськогосподарського виробництва, реалізація яких дозволяє компенсувати виконані затрати на формування кінцевої продукції.

Розроблену статистичну детерміновану задачу у модельному варіанті виду [3]:

- 1) $A_r y \leq b_r$;
- 2) $y \geq 0$;
- 3) $(C_r y) = \max$

застосовують для моделювання оптимальної структури виробництва на кінцевий рік T планового періоду i , на їх основі, можливості залучення необхідних фінансових результатів. При цьому A_r, b_r, C_r – відповідно нормативи затрат випусків, обсяги ресурсів і коефіцієнти цільової функції обґрунтовані (спрогнозовані) для року T планового періоду.

Зв'язок між двома типами управління покажемо у вигляді лінійних перетворень:

$$X = L(y_N), v = 1, 2, \dots, N,$$

Інваріантних відносно кінцевого числа N наслідків якщо немає природних катаклізмів, що приводять до пересівів культур тощо.

Вектор X формалізує у більшості випадків інертну структуру сільськогосподарського виробництва, і яка зберігається на весь плановий період (як правило, на рік). Його компоненти – структура посівних площ сільськогосподарських культур, поголів'я сільськогосподарських тварин, потужність техніки по видах і марках обсяги внесених мінеральних і органічних добрив тощо. Все це в комплексі визначає потенційні можливості підприємницької діяльності на основі залучених фінансових ресурсів.

Вектор формалізує функціонування сільськогосподарського виробництва в v -й річній наслідок погодних умов, реалізацію продукції, використання технологічних потужностей. Його компоненти – обсяги виконаних робіт в землеробстві згідно прийнятих технологій при вирощуванні сільськогосподарських культур при даному наслідку погоди, реалізація режимів згодовування кормових ресурсів на основі оптимізації раціонів сільськогосподарських тварин, оперативні і організаційні управлінські рішення (перевіси, снігозатримка, лізинг тощо).

За таких умов важливим є моделювання оцінки та прогнозування залучення фінансових ресурсів як елемента ефективного управління аграрними корпораціями з метою програмування агробізнесу з передбаченням таких обмежень:

- досконале врахування регіональних особливостей виробництва відносно територіальних та просторових факторів;
- дотримання максимального збереження сфери природокористування, зокрема екологічних вимог.

Це пов'язано з тим, що на господарство мають вплив велика кількість різноманітних, випадкових та не регульованих людиною факторів (це в першу чергу опади, атмосферне тепло, посуха, заморозки), що приводить до коливання урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності праці, кормових запасів, обсягів валових зборів тощо.

Звідси виникає ланцюгова реакція, що приводить до коливання валових зборів сільськогосподарських культур при постійних згідно технологій витратних, фінансових ресурсах, а разом з ними, показників економічної ефективності виробництва аграрних корпорацій; порушення життєво необхідних балансів і пропорцій економіки АПК.

Таким чином, коливання є об'єктивним процесом, і його слід враховувати при прийнятті управлінських рішень на основі застосування методів математичного моделювання.

Структурні співвідношення між різного виду затратами (засобів, енергії, трудових ресурсів, матеріальних, фінансових та інших ресурсів) і кінцевими результатами господарювання які при цьому досягаються, при задоволенні або досягненні конкретних потреб споживачів визначають ефективністю (корисний ефект).

Якщо є (існують) варіанти дій (сценарії розвитку) або (варіанти плану), то знаходження максимальної ефективності потребує вибору (або обґрунтування) і реалізації найбільш ефективних варіантів (сценаріїв).

При побудові і виборі фінансових стратегій підприємства необхідно використання сценарного методу, тобто доцільно будувати різні варіанти прогнозу з урахуванням можливих станів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства, їх системної взаємодії.

Розробка сценаріїв є необхідною для прогнозування залучення фінансових ресурсів, аналізу ймовірних шляхів розвитку або поведінки системи у майбутньому. Отже, сценарій являє собою певний варіант можливого розвитку подій, логічно обґрунтований прогноз, який з певною ймовірністю реалізується після прийняття управлінських рішення. В зв'язку з цим, необхідно розробляти кілька варіантів сценаріїв, як правило, песимістичних та оптимістичних, у межах яких найімовірнішим є розвиток майбутніх подій на оцінках компромісних оцінок [3].

До основних питань, на які дає відповідь сценарне моделювання відносяться:

- визначення відрізка (період) часу, який необхідний для здійснення процесу, руху, технологій між двома періодами (точками в просторі дій) для переходу із одного стану в інший;

- факторів (зусиль) фінансових економічних, технологічних тощо, які необхідні для здійснення запланованої дії в цей період;

- обсягу (об'єму) – кінцевого результату в кінці прогнозованого періоду (економічний, фінансовий, співставлення, затрати – ефективність тощо);

- обґрунтування початкових умов, перетворення яких ведуть до здійснення запланованого кінцевого результату.

До сценаріїв відносяться не тільки змістовні міркування, що дають змогу не втратити деякі важливі деталі, які не завжди враховуються при формальному описуванні складних систем, а й результати кількісного

техніко–економічного або статистичного аналізу із попередніми висновками, які можна одержати на їх підставі. На практиці за сценаріями розробляють комплексні програми розвитку економіки, прогнози для окремих галузей агропромислового виробництва.

Отже, розроблений сценарій є попередньою інформацією, на основі якої виконується подальша робота з прогнозування основних показників виробничої діяльності аграрних корпорацій чи розроблення варіанта інформаційного проекту. Він уможливує уявлення складної проблеми, забезпечує перехід до формального зображення системи у вигляді графіків, таблиць для проведення експертного опитування та інших методів системного аналізу.

Список використаних джерел

1. Давиденко Н. М. Система фінансового планування на підприємстві / Н. М. Давиденко // Науковий вісник НАУ. – 2007. – Вип. 111. – С. 45-49.
2. Давиденко Н. М. Фінансова стійкість корпоративного підприємства аграрної сфери / Н. М. Давиденко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. – 2009. – Вип. V – Т. 2. – С. 110-116.
3. Загородній В. Ю. Моделювання економіки : курс лекцій / В. Ю. Загородній, В. А. Кадієвський. – К. : Вид-во ДАСОА, 2007. – 214 с.
4. Економіко-корпоративні основи підприємств : навч. посіб. / [Павлов В. І., Пилипенко І. І., Павліха Н. В. та ін.]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2005. – С. 189-234.
5. Сем'яновський В. М. Методи соціально-економічного прогнозування : навч. посіб. / В. М. Сем'яновський. – К. : Бізнес-Медіа Консалтинг, 2011. – С. 9-84.
6. Сычева Г. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Сычева Г. И., Колбачев Е. Б., Сычев В. А. – Ростов на Дону : Феникс, 2004. – 384 с.
7. Ладанюк А. П. Автоматизоване управління бізнес-процесами в комп'ютерно-інтегрованих структурах підприємства / А. П. Ладанюк, Л. О. Власенко // ААЭКС, Современные технические средства, комплексы и системы, 2004. – №2(14).

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Н.Д. Єрчик, аспірантка кафедри прикладної статистики

Національної академії статистики, обліку та аудиту

Державної служби статистики України,

викладач Оптико-механічного коледжу

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

e-mail: erchik_nata@ukr.net

Наприкінці ХХ ст. Україна опинилася у не сприятливих умовах щодо міжнародної конкурентоздатності. Негативно відобразився перехід від центрально-планової до ринкової економіки і відповідна трансформація відносин власності та інституційної структури, що вимагало значних

економічних втрат: довготривалих господарських зв'язків, збій у функціонуванні грошово-кредитної системи, тощо. Трансформація механізмів державного регулювання на початковому етапі перехідного періоду зумовила масові вивільнення виробничих потужностей та робочої сили у ряді галузей, припинення інвестиційних програм та втрату ринків збуту національними виробниками.

Формування “нової економіки”, яке датується дев'яностими роками ХХ ст., ґрунтується на створенні нових галузей господарювання, впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та нових технологій у традиційні виробництва. Основною перевагою на міжнародному ринку є сучасні технології виробництва, які надають змогу здешевити експортований товар. Фактор, який впливає на міжнародну конкурентоздатність, є технологічна перевага, а це – спроможність до створення нових знань та швидкість їх впровадження у господарській діяльності.

За останнє десятиріччя більшість країн СНД не спромоглися досягнути конкурентоздатності на міжнародних ринках. Це наслідки довготривалої планової економіки та неспроможності одночасно реформувати інституційні та технологічні структури економіки. Як, наслідок, вони були стрімко відкинуті зі світового ринку. Що стосується України, то першочерговим завданням є здійснення реформування структури економіки, вдосконалення існуючих методологій, впровадження з відповідною адаптацією міжнародного досвіду. Це дасть можливість підняти на якісно новий рівень економіку України.

В Україні формується ринкова економіка відкритого типу, що передбачає активну участь країни у міжнародній торгівлі. Прагнення до європейської інтеграції, участі у Світовій організації торгівлі ставить перед державою конкретні задачі знаходження своєї ніші у світовому економічному просторі. Національна структура економіки держави відіграє важливу роль у цьому процесі. Здійснення низки економічних реформ, у тому числі і структурних, сприятиме подоланню кризи і поступовому зростанню економіки.

Галузева структура економічно розвинених держав зі стабільною та зростаючою економікою істотно відрізняється від тієї, яка створилася в Україні за роки незалежності. Відповідно, для забезпечення в Україні сталого і стабільного зростання доцільно прагнути до міжгалузевих стандартів розвинених країн.

Теоретичним та практичним проблемам структури економіки, ролі держави у збалансованості та ефективності економіки, приділяється велика увага. Актуальності ці питання набули протягом останнього десятиліття під впливом інтенсивних структурних змін, як у розвинених країнах, так і у перехідних економіках. Аналізу та методологічним основам оптимізації міжгалузевої структури та структурним змінам у економіці приділяли

увагу такі видатні економісти: Л. Фрідріх, Е. Райнерт, Л. Вальрас, Й. Шумпетер, Дж.Б. Кларк, В. Парето, Є. Домар, Р. Харрод, В. Немчинов, В. Леонтьєв, Р. Солоу, Е. Денісон, Дж. Кендрік, Л. Пазінетті, К. Фрімен, Дж. М. Кейнс, тощо.

Різнобічні аспекти структурних змін у економіці, структурна перебудова у перехідних економіках досліджується у працях сучасних економістів. Питання реформування інституційної структури економіки, (відносини державного та приватного секторів економіки, розвиток малого та середнього бізнесу, інфраструктура ринкової економіки) – досліджували В.В. Попова, Н.О. Парфенцева; відтворювальної структури – А. Гальчинський, А. Ілларіонов, Ю. Бажал; зовнішньоекономічної структури – О. Ельянов, Ю. Адно, В. Мельянцеv, Ю. Пахомов, В.С. Михайлов; технологічної структури - Ю. Яременко, Ю. Яковець, С. Глазєв.

Структуру економіки слід розглядати на двох рівнях: макро- та мікро- рівнях. Основою структури економіки є модель міжгалузевого балансу за схемою "затрати-випуск". Розгорнута економіко-математична модель міжгалузевого балансу у його динамічній будові, де відображаються міжгалузеві потоки, дає змогу відстежити структурні зрушення у економіці. Професор В. Леонтьєв провів фундаментальне дослідження довготермінових структурних зрушень у американській економіці за допомогою цієї моделі [8].

Економіст О.В. Чайнов стверджував, що “для кожного виду діяльності в кожний заданий момент часу існує оптимальна організація та розмір господарських елементів, а також міжгосподарських зв'язків, фінансових та матеріальних потоків, в результаті чого досягається органічне злиття людського та речового факторів виробництва, ефективне функціонування в усіх ланках господарської системи”. Структурна ефективність економіки у його роботі розподіляється на статичну та динамічну складові – відповідно ефективність існуючої структури та ефективність структурних змін. Існуюча структура економіки більш актуальна для вивчення за умов її стабільного стану. Відповідно, дослідження ефективності структурних змін важливі для вивчення перехідного стану економіки, коли зміни у структурі більш відчутні. Структурні зміни настільки ефективні, наскільки швидко вони призводять до виникнення бажаного економічного результату [9].

Професор В.В. Попова вважає, що глибину і складність змін у виробництві, розподілі, споживанні та суспільних стосунках відображають структурні макроекономічні показники, а також показники галузевої, регіональної і загальнодержавної статистики, які відображають економічні та інституційні зміни на відповідних рівнях. Структурний аналіз полягає у дослідженні структурних зрушень [1, с.98].

Структуру економіки можна аналізувати як за показниками виробництва так і за розподілом, обміном та споживанням створеного

продукту. Також структуру економіки розглядають у розрізі підприємств, галузей, регіонів. Та найбільш недослідженою частиною є структуроутворюючі фактори та процеси, а також зв'язок оптимальної міжгалузевої структури з показниками економічного зростання і розвитку. Відповідно, потребує ретельного дослідження оптимізація міжгалузевої структури та її вплив на економічне зростання.

Метою роботи є дослідження закономірностей та аналіз структурних трансформацій у національній економіці, вивчення та аналіз міжнародного досвіду перебудови національних економік, пошуки напрямів та інструментів їх удосконалення.

Структура (від лат. *structura* - будова, розміщення, порядок) - це сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність та збереження основних властивостей при зовнішніх та внутрішніх змінах. Структура як філософська категорія є консервативною частиною явища чи процесу. Пропонується наступна класифікація структурних зрізів національної економіки [4, с.19]:

- галузевий (за видами економічної діяльності), що характеризує виробничу – спеціалізацію даної країни;
- технологічний, що показує рівень використання досягнень науково-технічного прогресу в національній економіці;
- відтворювальний, що відображає оптимальність матеріально-речових та вартісних пропорцій економіки країни;
- інституційний, що характеризує сприятливість середовища для ведення господарської діяльності в країні;
- зовнішньоекономічний, що характеризує обсяг та якість міжнародних економічних зв'язків країни.

Структуру національної економіки розглядають як систему окремих видів матеріального виробництва і сфери послуг, які взаємопов'язані між собою і забезпечують національні, політичні, державні, соціальні та інші інтереси в суспільстві.

На структуру економіки України впродовж її історичного розвитку впливали тривала політична й економічна залежність; обмеження й утиски національного розвитку українців; потреби на міжнародному ринку здебільшого в продукції української видобувної промисловості, в енергетичних ресурсах, сільськогосподарській продукції тощо.

Наслідком цього є те, що існуюча структура економіки України характеризується некомплектністю і переважанням виробництва засобів виробництва і напівфабрикатної продукції над виробництвом предметів споживання, надмірним екстенсивним розвитком гірничо-видобувної промисловості, неефективним використанням електроенергії, відсталістю агропромислового сектору та національно-територіальною структурою виробництва.

Економіка України перебуває у стані стагнації (застій у виробництві та інфляція), спричиненій значною мірою структурною кризою. Економіка України складається з великих, тісно взаємопов'язаних галузей матеріального виробництва, об'єднаних за однорідністю виробництв у комплекси: паливно-енергетичний, металургійний, машинобудівний, хіміко-лісовий, агропромисловий, будівельний, транспортний і соціальний. Структура виробничих комплексів зберігає орієнтацію на випуск продукції для виробничого споживання. У промислових комплексах переважають матеріало - та капіталомісткі галузі. На сьогодні відшкодування поточних матеріально-виробничих витрат становить у середньому 60-65% від вартості всієї валової продукції. Відповідно зменшується частка продукції для задоволення кінцевих господарських і соціальних потреб, тобто ВВП [5, с.245].

У концепції Дж. М. Кейнса розглядалось національне рахівництво та основні фактори, які безпосередньо формують національний дохід, як обсяг споживання, обсяг інвестицій, грошова маса в обігу, відсоткова ставка. На основі аналізу національного доходу (валового внутрішнього продукту) спеціалісти почали розробляти відповідні макроекономічні тотожності й моделі, де належна увага приділяється зовнішньоекономічній діяльності країн і які широко застосовуються в макроекономічних розрахунках у рамках СНР [3].

Система національних рахунків (СНР) – це сукупність показників послідовного та взаємопов'язаного опису найважливіших процесів і явищ економіки: виробництва, доходів, споживання, нагромадження капіталу та фінансів. Національні рахунки розробляються Державною службою статистики згідно із стандартом СНР. У СНР відображається розвиток економіки на різних стадіях процесу відтворення, показується рух товарів та послуг, а також стан виробництва та використання валового внутрішнього продукту (валової доданої вартості). В свою чергу валова додана вартість (ВДВ) відображає додатково створену вартість у процесі виробництва і визначається як різниця між випуском і проміжним споживанням. Динаміку й обсяги структурних зрушень в економіці регіонів України характеризує валовий регіональний продукт (ВРП), який є узагальнюючим показником економічного і соціального розвитку регіону. В основу визначення цього показника покладено виробничий метод. ВРП регіону складають із суми валових доданих вартостей усіх видів економічної діяльності, його скориговують на величину не прямо вимірюваних послуг фінансового посередництва та податків за виключенням субсидій на продукти. Але найбільш показовим показником національних рахунків є валова додана вартість в основних цінах що розраховується як різниця між випуском та проміжним споживанням кожного виду економічної діяльності, зменшена на величину оплати

послуг фінансових посередників. Вона містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва [4].

Інформаційною основою дослідження слугують статистичні дані, нагромаджені Державною службою статистики України. Об'єктом дослідження є валова додана вартість за видами економічної діяльності у фактичних цінах, оскільки додана вартість відіграє важливу роль в економіці України.

Термін «додана вартість» у вітчизняній практиці широко почав застосовуватися в остатнє десятиріччя минулого сторіччя з введенням податку на додану вартість. Тоді ж і виникла необхідність обрахування бази оподаткування даним податком, тобто власне суми доданої вартості.

Додана вартість в умовах ринку є одним із головних показників для оцінки діяльності як окремого підприємства чи галузі, так і ступеня розвитку економіки у цілому. Дана величина показує скільки у процесі виробництва готового продукту до сировини та матеріалів додано нової вартості, яка може бути куплена кінцевим споживачем. Саме куплена, тобто додана вартість має бути реалізованою, щоб виробництво мало змогу відновлюватися і розширюватися. У ринковій економіці необхідно додавати до предметів праці рівно стільки вартості, щоб кінцевий продукт був конкурентоспроможним. У нинішніх умовах розвитку економіки нашої країни інтерес до вивчення даних питань посилюється, що зумовлюється сучасними підходами до формування нових механізмів господарювання.

Для проведення структурного аналізу видів економічної діяльності застосовуємо статистичний метод „Структурного групування”. Цей метод застосовується при аналізі масових соціально-економічних явищ, факторів і показників. Суть групування полягає в розподілі аналізованої сукупності на групи за якісно однорідними ознаками.

Групування використовується для вирішення трьох основних завдань:

- Виявлення соціально-економічних типів досліджуваних явищ;
- Вивчення складу і структури аналізованої сукупності за істотними ознаками;
- Дослідження взаємозв'язку і залежності між окремими показниками.

Структурні групування характеризують розподіл якісно-однорідної сукупності на групи за певною ознакою. Їх використовують у процесі економічного аналізу для вивчення складу, структури та структурних зрушень.

У даному дослідженні групування видів економічної діяльності є необхідним, оскільки велика кількість показників ускладнює можливість виявити існуючі закономірності. У свою чергу, якщо брати надто широкі інтервали, то групи будуть складатись з одиниць, які якісно відрізняються, вони будуть неоднорідними.

Отже, групуємо секції видів економічної діяльності. КВЕД (2005) налічував 17 секцій, а КВЕД (2010) відповідно 21. Об'єднуємо секції видів економічної діяльності, які схожі за своїм змістом. Дані наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Групування секцій видів економічної діяльності

ГРУПА	СЕКЦІЯ	НАЗВА
I	A (КВЕД-2010) AB(КВЕД-2005)	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство
II	BCDE (КВЕД-2010) CDE(КВЕД-2005)	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів; Переробна промисловість; Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; водопостачання; каналізація, поводження з відходами.
III	F (КВЕД-2010) F (КВЕД-2005)	Будівництво
IV	GI (КВЕД-2010) GH (КВЕД-2005)	Оптова та роздрібна торгівля; Ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; Тимчасове розміщування й організація харчування
V	HJ (КВЕД-2010) I (КВЕД-2005)	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; Інформація та телекомунікації.
VI	KLMN(КВЕД-2010) JKL(КВЕД-2005)	Фінансова та страхова діяльність; Операції з нерухомим майном; Професійна, наукова та технічна діяльність; Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування;
VII	OPQRSTU (КВЕД-2010) JKLMNOPQ (КВЕД-2005)	Державне управління й оборона; Обов'язкове соціальне страхування; Освіта; Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; Надання інших видів послуг; Діяльність домашніх господарств; Діяльність екстериторіальних організацій і органів

Структурний аналіз полягає у дослідженні структурних зрушень. Він проводиться на основі рядів динаміки, які описують окремі об'єкти або їхні структурні відмінності, з використанням даних про декілька об'єктів за певний часовий період. Структура походить від латинського *structura* та означає „ побудова, розміщення-внутрішня будова чогось, певний взаємозв'язок складових частин цілого ”.

Структурні показники можуть бути одномірні та багатомірні.

Одномірним структурним показником є показник, який складається із суми елементів та виражається у відносних величинах.

Структурним показником є показник, який складається з суми елементів у відносних величинах (у відсотках):

$$d_i = \frac{x_i}{s} \times 100 \quad (1.1)$$

$$S = \sum_{i=1}^N x_i$$

де d_i – доля i -го елемента структури, $i = 1, N$;

x_i – абсолютне значення по i – му елементу;

s – підсумок суми абсолютних значень i – тих елементів структури.

При чому:

$$\sum_{i=1}^N d_i = 100\%$$

Проводимо розрахунки структури ВДВ по групам видів економічної діяльності за період 2001р. - 2014р., результати яких наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Структура ВДВ по групам видів економічної діяльності України, %*

РОКИ	I група	II група	III група	IV група	V група	VI група	VII група	УСЬОГО: (%)
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	
2001	16,05	30,19	3,98	12,23	13,41	16,00	8,14	100,00
2002	14,40	30,26	3,75	12,04	13,47	17,20	8,90	100,00
2003	11,89	29,79	4,20	12,93	14,35	17,47	9,37	100,00
2004	11,70	27,98	4,54	12,90	13,41	20,92	8,55	100,00
2005	10,24	30,30	4,13	14,15	11,98	20,40	8,80	100,00
2006	8,42	30,81	4,35	14,08	11,51	21,82	9,03	100,00
2007	7,22	30,20	4,64	14,50	10,67	24,35	8,44	100,00
2008	7,57	28,80	3,39	15,25	10,12	26,42	8,45	100,00
2009	7,73	25,00	2,61	14,52	12,21	28,57	9,36	100,00
2010	8,36	25,28	3,69	17,36	12,19	16,39	16,73	100,00
2011	9,42	25,20	3,52	18,29	12,62	15,20	15,75	100,00
2012	8,97	24,84	3,21	17,56	11,73	16,57	17,11	100,00
2013	9,90	22,68	2,88	17,53	11,92	17,50	17,58	100,00
2014	11,65	23,52	2,67	17,62	11,11	16,99	16,44	100,00

*Розрахунок за даними: [10, с.44-45; 11, с.42-43; 12, с.46-47;13 ,с.32-34;14, с.30-32; 15, с.30-32;16, с.30-32;17, с.32-34]

Окремі види економічної діяльності мали різний вплив на формування валової доданої вартості (ВДВ). I група (сільське господарство) складає у середньому 12% за період з 2001-2014 рр. Різкий спад відбувся у 2006р. Частка сільського господарства дуже вагома, що відповідає країнам з перехідною економікою. Продукція II групи (промисловість) у ВДВ складає у середньому 28%, що означає різке

скорочення частки ВДВ. Ця тенденція спостерігається і по III групі (будівництво). VI група (фінансова сфера) складає лише близько 18%, що негативно впливає на економіку в цілому. Показники сфери послуг стрімко зросли у 2010 і тенденція збереглась до 2014р.. Така структура національної економіки не має в собі потенціалу довгострокового економічного зростання і обумовлює потребу кардинальних змін.

Для ефективної роботи економіки, національна структура повинна відповідати вимогам постіндустріального суспільства (табл. 3).

Таблиця 3

Вимоги постіндустріального суспільства до національних економік [6,с.96]

Вимоги	Рекомендовані (нормативні) значення
Галузева структура національної економіки	20% – переробні галузі промисловості; 25% – фінансова сфера; 22% – сфера послуг; 33% – інші галузі
Технологічна структура національної економіки	20% – високотехнологічні виробництва; 30% – середньотехнологічні виробництва; 20% – середньонизькотехнологічні виробництва; 30% – низькотехнологічні виробництва
Технологічна структура галузей переробної промисловості (у межах 20% від структури національної економіки)	50% – сумарна частка високотехнологічних та середньо високотехнологічних виробництв, з яких: 20% – високотехнологічні; 30% – середньо високотехнологічні ; 50% – сумарна частка середньонизькотехнологічних та низько технологічних виробництв

Проведений аналіз відмінностей, що вказують узагальнюючі показник структурних відмінностей двох структур соціально-економічних процесів України в цілому за два порівнювальні періоди. На основі даних наведених в табл. 4.

Таблиця 4

Структура ВДВ по групах видів економічної діяльності в Україні за 2001р та 2014р., %

Група	2001	2014
Всі групи:	100	100
I група	16,05	11,65
II група	30,19	23,52
III група	3,98	2,67
IV група	12,23	17,62
V група	13,41	11,11
VI група	16,00	16,99
VI група	8,14	16,44

У статистичному аналізі структури динамічних рядів використовуються прийоми порівняння декількох структур. Порівняно з лінійними та середньоквадратичними коефіцієнтами, індекс Салаї та інтегральний коефіцієнт структурних різниць Гатєва (значення яких варіюють в межах від 0 до 1) мають більш досконалі аналітичні властивості. Значення цих коефіцієнтів в межах 1 вказують на більш відчутні розходження між ознаками в структурі, що вивчається. Відповідно, наближення до 0 є ознакою менш суттєвих розходжень між структурами [7].

Індекс Салаї визначається за формулою:

$$I_c = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{d_2 - d_1}{d_2 + d_1}\right)^2}{n}} \quad (1.2)$$

де: d_2 і d_1 – питомі значення градацій двох структур;
 n – кількість градацій.

Інтегральний коефіцієнт структурних різниць Гатєва визначається за формулою:

$$K_V = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_2)^2}{\sum d_1^2 + \sum d_2^2}} \quad (1.3)$$

Інтегральний показник структури Гатєва згідно таблиці міри суттєвості відмінностей структур за критерієм I_R дорівнює 0,207, що входить в низький діапазон інтервалу значень. Що означає низький рівень відмінностей по видам економічної діяльності в 2014р. в порівнянні з 2001р.

Результати, отримані на основі індекса Салаї незначно відрізняються від результатів, інтегрального показника Гатєва і складає 0,155.

Отже, проведений аналіз структури 2014р. до 2001р. свідчить про низький рівень відмінностей показників по групам видів економічної діяльності. Це означає, що за період з 2001-2014 рр. суттєвих змін не відбулось.

Аналогічно проводилось дослідження національної структури економіки країн, які проходили трансформацію від центрально-планової до ринкової економіки та країни зі стабільною економікою. Розглянемо та порівняємо показники структури національної економіки України, Грузії, Республіки Польщі та Федеративної республіки Німеччини в період з 2001-2014 рр.

Національна економіка Федеративної республіки Німеччини визнається однією з найбільш ефективних, характеризується мінімальним втручанням у підприємницьку діяльність, приватизованою промисловістю, стабільною монетарною політикою, сприятливим інвестиційним кліматом, що дає змогу Німеччині бути на крок попереду інших європейських держав (табл. 5).

Таблиця 5
Структура ВДВ по групам видів економічної діяльності Федеративної республіки Німеччини, %*

РОКИ	I група	II група	III група	IV група	V група	VI група	VII група	ВСЬОГО: (%)
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	
2001	1,26	25,07	5,18	12,68	5,49	27,53	22,79	100,00
2002	1,36	24,87	4,80	12,69	5,53	28,04	22,71	100,00
2003	1,14	24,43	4,56	12,54	5,65	28,58	23,10	100,00
2004	0,98	24,47	4,39	12,02	5,74	29,25	23,15	100,00
2005	1,10	25,10	4,17	11,81	5,87	29,07	22,88	100,00
2006	0,86	25,02	3,93	12,49	5,70	29,16	22,84	100,00
2007	0,85	25,93	3,92	11,72	5,85	29,27	22,46	100,00
2008	0,96	26,42	4,01	11,64	5,67	29,28	22,02	100,00
2009	0,90	25,60	4,04	12,07	5,76	29,48	22,15	100,00
2010	0,81	22,16	4,30	11,86	5,60	31,14	24,13	100,00
2011	0,83	26,47	4,70	12,52	8,32	28,15	19,01	100,00
2012	0,98	27,42	4,79	12,57	8,14	27,48	18,62	100,00
2013	0,91	27,27	4,73	11,71	9,70	27,03	18,65	100,00
2014	0,90	27,21	4,81	11,54	9,58	27,03	18,93	100,00

*Розрахунок за даними: [24, с.44-45; 25, с.42-43; 26, с.46-47; 27, с.32-34; 28, с.29-32]

Найбільшою відмінністю у національних структурах Федеративної республіки Німеччини та України є частка I групи (аграрний сектор). Фермери Німеччини досягли найвищої у світі продуктивності праці завдяки автоматизації всіх сільськогосподарських процесів. Сільськогосподарська сировина вирощується для забезпечення власних потреб, а не на експорт. Економічно не доцільно експортувати сировину, оскільки буде не задіяний сектор структури економіки такий як виробництво та переробна промисловість.

Інтегральний показник Гатєва по структурі ВДВ Федеративної республіки Німеччини, згідно таблиці міри відмінностей структур за критерієм J_R дорівнює 0,092, та за результатами індекса Салаї 0,150, що входить в низький діапазон інтервалу значень. Що означає низький рівень відмінностей по видам економічної діяльності в 2014р. в порівнянні з 2001р. Це зумовлено історичними фактами, оскільки економіка Німеччини розвивалась поступово і відносини власності та інституційна структура

реформувалась відповідно до потреб суспільства та держави. Тому економіка Федеративної республіки Німеччини є стабільною, збалансованою та ефективною.

Національна структура економіки Республіки Польща. Польща – це постсоціалістична країна, що має найбільш яскраві досягнення в перебудові економіки на ринкові засади. Ця європейська країна першою відкинула принципи соціалістичного центрально-планового господарства. “Шокова терапія” в реформуванні економіки прийняла в Польщі найбільш виразної форми. Соціально-економічна трансформація відбулась у 1990 році, переорієнтація економіки на світові ринки спричинили суттєві зміни у структурі національної економіки. Найбільшим потрясінням для економіки стало падіння частки промисловості, продукція польської важкої індустрії була цілком орієнтована на експорт до колишніх соціалістичних країн. Сьогодні ця продукція не затребувана через глибокі структурні зміни та кризові ситуації в економіці цих країн. На світових ринках продукція польської промисловості зустрічає жорстку конкуренцію, якої вона не витримує (табл.6).

Таблиця 6

Структура ВДВ по групах видів економічної діяльності
Республіки Польща,%*

РОКИ	I група	II група	III група	IV група	V група	VI група	VII група	ВСЬОГО: (%)
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	
2001	5,40	34,11	8,73	17,72	8,35	8,83	16,85	100,00
2002	5,31	35,54	8,53	17,48	8,42	8,45	16,27	100,00
2003	5,28	37,90	7,04	17,05	7,98	8,24	16,51	100,00
2004	5,14	39,28	6,85	16,73	7,78	7,50	16,72	100,00
2005	4,52	37,20	7,76	15,99	9,78	7,84	16,90	100,00
2006	4,25	37,90	8,20	15,36	9,63	8,20	16,45	100,00
2007	4,31	37,67	9,01	15,06	9,46	8,23	16,26	100,00
2008	3,69	34,19	8,94	13,94	16,26	7,53	15,45	100,00
2009	3,89	35,94	9,88	15,54	9,69	7,68	17,37	100,00
2010	3,76	36,10	10,62	14,98	9,48	7,67	17,39	100,00
2011	4,07	38,30	10,52	14,16	9,21	7,76	15,97	100,00
2012	4,08	38,35	9,89	14,34	9,77	7,64	15,93	100,00
2013	3,71	37,90	9,41	14,51	10,05	7,26	17,16	100,00
2014	3,59	37,73	9,30	14,21	10,26	7,61	17,30	100,00

*Розрахунок за даними: [30, с.44-45; 31, с.42-43; 32, с.46-47; 33, с.32-34; 34, с.30-32; 35, с.30-32; 36, с.30-32]

Незважаючи на падіння важкої промисловості у 90-х роках частка промисловості (II група) залишається суттєвою в структурі національної економіки завдяки розвитку таких напрямків як переробна, харчова, видобувна та легка промисловість. Аграрний сектор (I група) складає в

середньому 4,5%, Польща здійснює досить значні обсяги поставок у західноєвропейські країни картоплі, м'яса, молока, городніх та ягідних культур.

Інтегральний показник Гатєва по структурі ВДВ Республіки Польща, згідно таблиці міри відмінностей структур за критерієм I_R дорівнює 0,118, та за результатами індекса Салаї 0,090, що входить в низький діапазон інтервалу значень. Що означає низький рівень відмінностей по видам економічної діяльності в 2014р. в порівнянні з 2001р. Трансформація національної структури економіки Республіки Польща відбулась в період з 1990-2000р.р., тому різких відмінностей в структурі 2001-2014 рр. не постерігається.

Національна структура економіки Грузії. Грузія – промислово-аграрна країна, що розвивається. Після виходу Грузії зі складу СРСР її економіка була зруйнована. Цьому процесу сприяла зовнішня і внутрішня політична та економічна нестабільність. До середини 1994 криза охопила всі галузі. Лісове господарство і будівництво майже припинили роботу, а решта галузей знизили обсяг до рівня 1960-х років. У 1994 році Грузія одержала кредити Світового банку та МВФ за допомогою цих кредитів економічна ситуація в Грузії стабілізувалася. Національна структура економіки була трансформована та пристосована до нових реалій. З 2001р. досить динамічно почали зростати економічні показники, завдяки внутрішньому споживанню, зростанню експорту, галузей що не витримують конкуренцію з імпортом (будівництво, послуги, фінансове посередництво), транзитні доходи від транспортування енергоносіїв. Формування державної економічної політики, яка дала змогу запрацювати на повну силу національній економіці (табл.7).

Економіку Грузії сьогодні можна охарактеризувати як стабільно постіндустріальна. Показники аграрного сектора (I група) за період з 2001-2014 рр. зросли вдвічі, але залишаються низькими оскільки з 2000р. держава перестали виділяти великі суми на підтримку сільського господарства. Але в той же час надає дотації на розвиток переробної, харчової промисловості, а також кольорової металургії. Сприяє налагодженню економічних зв'язків на світових ринках. Харчова промисловість є основою грузинської економіки. Грузія експортує вино, коньяк, чай, сигарети, олію, мінеральні води, фрукти та овочі. Національна структура економіки Грузії трансформується та пристосовується до економічного сьогодення. Зростає частка в структурі таких галузей, як сільське господарство (I група), будівництво (III група), торгівля (IV група), фінансова та страхова діяльність (VI група), сфера послуг (VII група).

Таблиця 7

Структура ВДВ по групам видів економічної діяльності Грузії,%*

РОКИ	I група	II група	III група	IV група	V група	VI група	VII група	ВСЬОГО: (%)
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	
2001	0,42	31,81	7,06	8,76	38,16	5,10	8,68	100,00
2002	0,40	34,80	6,66	9,38	35,58	4,81	8,37	100,00
2003	0,30	40,89	5,02	9,12	34,00	4,07	6,60	100,00
2004	0,38	35,87	5,68	11,62	35,01	4,67	6,77	100,00
2005	0,40	30,17	8,80	14,66	32,04	6,00	7,93	100,00
2006	0,50	27,72	11,54	15,56	32,45	5,80	6,43	100,00
2007	0,45	28,42	13,88	18,76	25,49	5,95	7,05	100,00
2008	0,65	31,70	9,34	20,48	23,33	6,36	8,14	100,00
2009	0,73	26,62	11,08	21,89	22,24	8,43	9,01	100,00
2010	0,58	28,56	9,22	23,45	20,79	7,73	9,67	100,00
2011	0,74	24,46	12,74	25,16	17,41	9,38	10,11	100,00
2012	0,76	21,64	14,81	24,53	16,80	9,76	11,70	100,00
2013	0,68	20,91	13,14	24,87	16,09	9,91	14,40	100,00
2014	0,92	21,43	11,24	25,75	15,70	11,34	13,62	100,00

*Розрахунок за даними: [18, с.44-45; 19, с.42-43; 20, с.46-47; 21, с.32-34; 22, с.30-32; 23, с.30-32]

Інтегральний показник Гатєва по структурі ВДВ Грузії, згідно таблиці міри відмінностей структур за критерієм J_R дорівнює 0,467, та за результатами індексу Салаі 0,346, що входить у діапазон інтервалу значень значної відмінності. Що означає високий рівень відмінностей по видам економічної діяльності в 2014р. в порівнянні з 2001р. Значні структурні зрушення для країн з перехідною економікою є запорукою стабільної економіки. Грузинське “економічне диво” є прикладом для країн пострадянського простору.

Результати статистичного дослідження дають можливість провести порівняльний аналіз структур ВДВ по групам видів економічної діяльності за період 2014р., країн які проходили трансформацію від центрально-планової до ринкової економіки (Україна, Грузія, Республіка Польща) та країни зі стабільною економікою (Федеративна республіка Німеччина) таблиця 8.

Структуру національної економіки України є подібною до структури Республіки Польща. Частка аграрного сектору в структурі валової доданої вартості (ВДВ) Республіки Польща є значною, але оптимальною та збалансованою, спрямована на досягнення продовольчої незалежності шляхом збільшення експорту, зменшення імпорту в кількісному асортименті, отримання позитивного сальдо торгівлі сільського господарства, динамічного та ефективного розвитку сільського господарства країни, стабілізації темпів його зростання, зменшення витрат

та збитків. Аграрний сектор України має статистичні показники вищі у 3 рази ніж у Польщі, дотації закріплені на законодавчому рівні України спрямовані на розвиток сільського господарства не дають позитивних результатів. Частка виробництво у Польщі (II група) складає 37,73%, що перевищує статистичний показник України на 14,21% . Тотальний експорт сільгоспсировини не дає змоги розвиватись переробній та харчовій промисловості, що значно знижує показники II групи та економіки в цілому.

Таблиця 8

Порівняльна таблиця структур ВДВ по групам видів економічної діяльності 2014р.,%*

Група	Україна	Федеративна республіка Німеччина	Республіка Польща	Грузія
Всі групи:	100	100	100	100
I група	11,65	0,90	3,59	0,92
II група	23,52	27,21	37,73	21,43
III група	2,67	4,81	9,30	11,24
IV група	17,62	11,54	14,21	25,75
V група	11,11	9,58	10,26	15,70
VI група	16,99	27,03	7,61	11,34
VI група	16,44	18,93	17,30	13,62

Висновки. Оптимізація структури національної економічної системи можлива лише за умови структурної перебудови економіки. Ефективність структурних зрушень в економіці визначає ефективність розвитку національної економіки загалом. Національна структура економіки яка існує в Україні свідчить про не досконалий розподіл часток секторів економіки. Існуюча структура вичерпала свої можливості та потребує істотних змін, які б забезпечили економічну стабільність і сталий економічний розвиток. Подальші структурні зміни в національній економіці повинні відповідати світовим тенденціям розвитку. Державна регуляторна політики повинна бути спрямовані на розвиток таких видів діяльності як виробництво, переробна промисловість, інформатизація та телекомунікації. Стимулювання інвестицій, запровадження енергоощадних та екологічно безпечних технологій, зростання інноваційних виробництв, сучасне технологічне оновлення традиційних для України галузей національної економіки.

Список використаних джерел

1. В.В. Попова Організаційно-економічний механізм управління розвитком національної макросистеми: архітектоніка та методологія статистичного оцінювання: Монографія.-К.:ВПД «Формат», 2008. – 488 с.

2. В.В. Попова Статистична ідентифікація теорій економічного розвитку: методологія та практика вимірювання. –К.:ДАСОА, 2010.-428 с.
3. В. С. Михайлов Основи статистики зовнішньоекономічної діяльності: Монографія.- К.:НДІ статистики, 2001.-189 с.
4. Д. Богиня ., Г. Волинський . Структурна перебудова економіки в умовах глобалізації та інформатизації // Економіка України. - 2005. - № 9. - С. 19 – 28
5. Ю.Г Коза, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури. Видавництво «АртЕк», 2002. - 436 с.
6. О.В. Пирог Адаптація структури національної економіки України до вимог постіндустріального суспільства / О.В. Пирог // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – 2011. – №698. – С. 93-103
7. В.А. Сивелькин, В.Е. Кузнецов Статистический анализ структуры социально-экономических процессов и явлений: Учебное пособие.-Оренбург:ГОУ ВПО ОГУ, 2002.-99 с.
8. В. Леонтьев Структура світової економіки. Основні положення простої формули „ витрати-випук ”. (Нобелівська лекція, 11 грудня 1973 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.nobel.org.ua/images/laureats/6/1989/haavelmo.pdf> -Заголовок з екрана.
9. О.В. Чаянов Економічна думка та альтернативні теорії [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://chajnov.ru/a.v._chayanov
10. Статистичний щорічник України за 2001рік / Державний комітет статистики України: За ред. О. Г. Осауленка; Відп. За вип. В.А. Головка. –К. : Техніка, 2002.- 648 с.
11. Статистичний щорічник України за 2002рік / Державний комітет статистики України: За ред. О. Г. Осауленка; Відп. За вип. В.А. Головка. –К. : Консультант, 2003.- 664 с.
12. Статистичний щорічник України за 2004рік / Державний комітет статистики України: За ред. О. Г. Осауленка; Відп. За вип. В.А. Головка. –К. : Консультант, 2005.- 592 с.
13. Статистичний щорічник України за 2006рік / Державний комітет статистики України: За ред. О. Г. Осауленка; Відп. За вип. В.А. Головка. –К. : Консультант, 2005.- 578 с.
14. Статистичний щорічник України за 2007рік / Державний комітет статистики України: За ред. О. Г. Осауленка; Відп. За вип. П.П. Забродський. –К. : Консультант, 2008.- 571 с.
15. Статистичний щорічник України за 2009рік / Державний комітет статистики України: За ред. О. Г. Осауленка; Відп. За вип. Н.П.Павленко. –К. : Консультант, 2010.- 567 с.
16. Статистичний щорічник України за 2013рік / Державний комітет статистики України: За ред. О. Г. Осауленка; Відп. За вип. О.Г. Вишнеvsька. –К. : Консультант, 2014.- 534 с.
17. Статистичний щорічник України за 2014рік / Державний комітет статистики України: За ред. І. М. Жук; Відп. За вип. О.Г. Вишнеvsька. –К. : Консультант, 2015.- 586 с.
18. Statistical Yearbook of Georgia: 2006 / Department of Statistics under Ministry of Economic Development of Georgia. – Tbilisi, 2007. – 329 p.
19. Statistical Yearbook of Georgia: 2008 / Department of Statistics under Ministry of Economic Development of Georgia. – Tbilisi, 2008. – 326 p.
20. Statistical Yearbook of Georgia: 2010 / National Statistics Office of Georgia.–Tbilisi, 2011. – 299 p.

21. Statistical Yearbook of Georgia: 2011 / National Statistics Office of Georgia. – Tbilisi, 2012. – 280 p.
22. Statistical Yearbook of Georgia: 2013 / National Statistics Office of Georgia. – Tbilisi, 2013. – 274 p.
23. Statistical Yearbook of Georgia: 2014/ National Statistics Office of Georgia. – Tbilisi, 2014. – 274 p.
24. Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 2006 . – 688 p.
25. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2009. -753 p.
26. Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 2015.-26 p.
27. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2012.-887p.
28. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2014.-693p.
29. Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006. (wybrane tablice)-77str
30. Statistical Yearbook of the republic of Poland 2008p.-915p.
31. Statistical Yearbook of the republic of Poland 2006p.-888p.
32. Statistical Yearbook of the republic of Poland 2010p.-981p.
33. Statistical Yearbook of the republic of Poland 2008p.-915p.
34. Statistical Yearbook of the republic of Poland 2012p.-901p.
35. Statistical Yearbook of the republic of Poland 2013p.-915p.
36. Statistical Yearbook of the republic of Poland 2014p.-915p.

КАТЕГОРІЇ НЕСПРОМОЖНОСТІ ТА НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ У СИСТЕМІ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БОРЖНИКА

Л.Б. Іванова, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
e-mail: lusija.iv.lusija@gmail.com

Зміст процесу антикризового управління багатостадійний і включає заходи які можна поділити на укрупнені групи:

- що спрямовані на діяльність підприємства, яке не зазнало кризи, але у його діяльності є певні ознаки нестабільності, до такого підприємства застосовують превентивні заходи;

- заходи, які відносяться до підприємства, що знаходиться у кризовому стані та ідентифікується як неспроможне. При чому реалізація механізмів цих заходів може здійснюватися в умовах як досудових, так і судових процедур банкрутства з метою відновлення платоспроможності. Інакше кажучи, система антикризового управління включає процедури досудової санації та процедури банкрутства, які регулюються нормами законодавства про банкрутство.

Для характеристики стадій системи антикризового управління використовуються такі категорії як: «неспроможність», «неплатоспроможність» підприємства. Правильне тлумачення цих термінів має важливе значення у судових рішеннях стосовно підприємства-

боржника. Проте як в економічній, так і в нормативній літературі є певні розбіжності, що приводить до плутанини при їх використанні, тому такі терміни потребують уточнення.

Категорію «неспроможності» широке коло науковців вважають складовою системи управління, а сам термін є більш розповсюдженим за кордоном України [1]. В українській мові «спроможний» - це той, що має здатність виконувати, здійснювати роботи [2]. «Неспроможний боржник» - це особа, яка припинила виплату боргу через фінансову неспроможність [3]. «Фінансова неспроможність» характеризує стан підприємства на основі «показників незадовільної структури балансу підприємства, що виражається в появі простроченої заборгованості перед кредиторами»[4]. У словниках, за редакцією А. Азріліяна, Б. Райзенберга «неспроможність» за економічною сутністю трактується як припинення суб'єктом платежів стосовно своїх боргів[5, 6], тобто, інакше кажучи, підприємство-дебітор не в змозі протягом встановленого строку погасити борги.

У правовому аспекті, у ч.1 ст. 209 Господарського кодексу України наводиться визначення неспроможності як нездатності суб'єкта підприємництва після настання встановленого строку виконати свої грошові зобов'язання перед іншими особами (більш детально визначення наведено у таблиці – 1) [7]. При цьому посилення у цьому пункті Кодексу на іншу його норму, що міститься у ч. 4 ст. 205, передбачає використання даного терміну тільки у контексті поняття банкрутства як правової процедури.

Необхідно уточнити, що процедури банкрутства та визнаний факт банкрутства підприємства-боржника різні поняття. Процедури банкрутства включають відновлювальні процеси та ліквідацію боржника як суб'єкта господарювання. Проте факт банкрутства встановлюється тільки господарським судом саме після невдалих відновлювальних процедур, і, тільки в цьому випадку передбачається процедура ліквідації.

Тлумачення терміну «неспроможності» у словниках, науковій літературі передбачає нездатність боржника погасити грошове зобов'язання на певному відрізку часу. Саме наголос «на певний період часу» може означати, що необов'язково неспроможність суб'єкта господарювання пов'язано з процесом ліквідації у процедурі банкрутства. Тому ми згодні з думкою, що «банкрутство – це завжди фінансова неспроможність, але фінансова неспроможність не завжди означає банкрутство[4]».

Посилання на ч. 4 ст. 205 у визначенні неспроможності у Господарському кодексі, на нашу думку, може передбачати тільки окремий випадок, коли в результаті санаційних процедур банкрутства підприємство-боржник не відновило рівень фінансової стійкості та не має можливості «через недостатність майна задовольнити вимоги кредиторів, тому визнається за рішенням суду банкрутом [7]». Такий висновок має

підгрунтя відповідно до складу та послідовності досудових та судових процедур банкрутства, відображених у нормах Закону України № 4212 (ст. 5-7 цього Закону).

Різні рівні неспроможності характеризують ступінь фінансових ускладнень підприємства при розрахунках грошових зобов'язань. Теж саме стосується визначення поняття «неплатоспроможності». В словнику української мови «заможний» – це той, що володіє значними матеріальними цінностями, має велике майно; «неплатоспроможний – це той, що не має можливості сплатити те, що він зобов'язаний платити» [2; с. 355].

Аналогічне визначення надається в інших літературних джерелах. Необхідно зауважити, що в зарубіжних трактуваннях, приймаючи до уваги і деякі російські праці, цей термін асоціюється саме з терміном банкрутства [8].

Термін неплатоспроможності наводиться у багатьох словниках практично за тим же змістом, що і неспроможність, тобто, як нездатність погасити вчасно борги. В словнику Д.Н. Ушакова [9] поняття спроможності пов'язано зі ступенем матеріального добробуту, заможністю, платоспроможністю, навпаки неспроможність пояснюється через нездатність погасити зобов'язання. З цього можна зробити висновок, що такі поняття як «неспроможність» та «неплатоспроможність» трактуються як стилістичні синонімічні терміни, що відрізняються певними відтінками. Таким чином, необхідно зауважити, що перелічені вище визначення не тільки у нормах Цивільного та Господарського Кодексів, а й у словниках наукових термінів мають більш правовий аспект.

Таблиця

Визначення термінів неспроможності та неплатоспроможності у законодавчих актах стосовно банкрутства

Джерело визначень	Визначення термінів та їх використання для тлумачення «банкрутства»	
	«Неспроможність»	«Неплатоспроможність»
ч.1 ст. 209 Господарського кодексу України	У разі нездатності суб'єкта підприємництва після настання встановленого строку виконати свої грошові зобов'язання перед іншими особами, територіальною громадою або державою інакше як через відновлення його платоспроможності відповідно до частини четвертої статті 205 цього Кодексу цей суб'єкт	Нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше як через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури вважається банкрутством.

Закінчення табл.

Джерело визначень	Визначення термінів та їх використання для тлумачення «банкрутства»	
	«Неспроможність»	«Неплатоспроможність»
	(боржник) визнається неспроможним	
Ч. 4 ст. 205 Господарського кодексу України	У разі неспроможності суб'єкта господарювання через недостатність його майна задовольнити вимоги кредиторів він може бути оголошений за рішенням суду банкрутом	
Ст.1 Закону України № 4212-VI	Банкрутство - визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури	Неплатоспроможність - неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами не інакше, як через відновлення його платоспроможності

Проте, в порівнянні з терміном «платоспроможний» значення терміну «неспроможний» значно ширше і використовується не тільки в економіко-фінансовій сфері [2; с.355]. На наш погляд, «неспроможність боржника» більш комплексне поняття як, наприклад, поняття «фінансовий стан» підприємства, але у період його фінансових ускладнень. Доречі дуже часто в наукових працях с проблем права, торкаючись економічних питань, автори використовують поняття неспроможності у сенсі поняття фінансового стану.

В Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (нова редакція) № 4212-VI від 22.12.2011р. (далі Закон № 4212-VI) термін «неспроможність» підприємства не визначається, а використовується тільки для тлумачення понять «банкрутство» та «неплатоспроможність» (див. ст. 1), а саме:

- «банкрутство - визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури»;

- «неплатоспроможність - це неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами не інакше, як через відновлення його платоспроможності».

Вважаємо визначення одного синонімічного терміну через інший, що має ширше значення, не зовсім вдалим, і замість терміну «неспроможний» можна наприклад, використовувати термін «нездатний». Важливо також уточнити, що скоріш за все під процедурами з відновлення платоспроможності у нормі закону малося на увазі: досудова санація, та відновлювальні процедури банкрутства: розпорядження майном, санація, мирова угода, завдяки яким суб'єкт-боржник може відновити сталий фінансовий стан.

В економічному просторі для надання характеристики понять, що розглядаються, передбачається вимірювання їх рівнів. Так, «неплатоспроможність» характеризується певними показниками, хоча методика їх розрахунків і є неусталеною та належить до дискусійних питань в економічному науковому середовищі, найбільш часто для характеристики рівня неплатоспроможності використовується комплекс показників ліквідності та показники забезпеченості власними оборотними коштами. В монографії Л.А. Лахтіонової, присвяченої економічному аналізу платоспроможності, ретельно розглядається генезис цього поняття, узагальнені точки зору стосовно визначення платоспроможності, надаються пропозиції щодо його уточнення. В цій праці вказується, що «в широкому розумінні під платоспроможністю розуміється перевищення платіжних засобів над строковими зобов'язаннями» [10; с. 6]. Треба зауважити, що в багатьох літературних джерелах з економічних проблем рівень платоспроможності є тільки складовою характеристики неспроможності, яка крім цього включає ще й показники фінансової стійкості [11].

Платоспроможність як показник (або показники), що розраховується на основі даних бухгалтерського балансу, пов'язаний з певними моментами часу. В «Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [12] неплатоспроможність підприємства-боржника характеризується рівнем розрахункових показників: збитковістю, ліквідністю, строком зупинення платежів, рівнем основного боргу, штрафних санкцій та інших за певний період діяльності. Метою таких розрахунків є діагностика реального та нереального банкрутства на етапах антикризового управління, що передують ліквідації господарюючого суб'єкта-боржника. В науковій літературі, присвяченій питанням аналізу фінансового стану, передбачається декілька методичних підходів до визначення показників відновлення або втрати платоспроможності, рівню фінансових труднощів

боржника. Такий аналіз є значущою складовою процедур на кожному етапі антикризового управління з метою виявлення можливості відновлення заможного становища боржника. Тобто неплатоспроможність пов'язана не тільки з процедурою ліквідації в результаті визнаного судом факту банкрутства, а зі станом у період санації, у тому числі, досудової санації. Час та період відновлення платоспроможності є важливим критерієм класифікації рівня заможності підприємства. «Саме ця ознака допомагає визначити всю глибину неплатоспроможності. Під цією глибиною слід розуміти ступінь розвитку кризи на підприємстві і його фінансовий стан» [13].

Поняття банкрутства, неспроможності, неплатоспроможності не тільки пов'язані з процесами антикризового управління суб'єкта реального сектору економіки, а й ще мають певну відокремленість та підпорядкованість. Поняття банкрутство більш вузьке по відношенню поняттю антикризове управління і використовується у двох сенсах: по-перше, як комплекс процедур (який виникає в результаті економічних та правових причин), спрямованих на відновлення спроможності боржника; по-друге, як факт банкрутства боржника, що визнається господарським судом.

Тобто:

- поняття неспроможності та неплатоспроможності ширші порівняно з банкрутством,

- в економічному аспекті неспроможність та її складова - неплатоспроможність - це характеристики фінансового стану суб'єкта-боржника в умовах економічних проблем, але не обов'язково в умовах банкрутства,

- навпаки в юридичному аспекті ці терміни мають практично однакові визначення: як поняття тимчасової нездатності боржника розрахуватися з боргами за допомогою власних або залучених фінансових джерел у нормативний період або нездатність суб'єкта-боржника погасити заборгованість не інакше, як в умовах відновлювальних процедур.

Підводячи підсумок вищесказаного, під терміном неплатоспроможності для цілей виділення проблем бухгалтерського обліку як інформаційної бази антикризового управління, розуміємо нездатність суб'єкта-боржника погасити заборгованість через перевищення зобов'язань над ліквідними активами на певному відрізку часу, при цьому розрахунки за вимогами кредиторів згідно з нормами законодавства про банкрутство можна здійснити в умовах відновлювальних процедур, зокрема досудової та судової санації.

Вважаємо неспроможність боржника комплексним показником, що характеризує фінансовий стан боржника в умовах фінансових ускладнень (та потребує заходів антикризового управління) на основі показників платоспроможності (або неплатоспроможності) та фінансової стійкості.

Список використаних джерел

1. Джунь В.В. Інститут неспроможності: світовий досвід розвитку і особливості становлення в Україні. Монографія. - Вид. друге, випр. і доп. - К.: Юридическая практика, 2006. - 384 с.
2. Словник української мови: в 11 томах. – Том 9, 1978. – Стор. 605. <http://sum.in.ua/s/spromozhnyj>
3. Економічна енциклопедія. Словопедія. <http://slovopedia.org.ua/38/53405/382156.html>
4. Технічна енциклопедія TechTrend <http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=19093>
5. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
6. Райзенберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзенберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 2008. – 512 с.
7. Господарський кодекс України, ч.1 та ч. 4 ст. 25 <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page6> (текст норми)
8. Новый англо-русский словарь-справочник. Экономика. О.В. Сиполс. - М.Флинта, Наука 712 с.; Б.Батлер, Б.Джонсон, Г.Сидуэлл, Э.Вуд. Финансы: Оксфордский толковый словарь, 2003 г. <http://vocable.ru/dictionary/533/word/insolvency-neplatezhnesposobnos>; Банкротство (неосостоятельность) <http://www.legalnexus.ru/uslugi-jur-lizam/bankruptcy>
9. Ушаков Д.Н. Великий тлумачний словник сучасної російської мови <http://ushakovdictionary.ru/>
10. Лахтіонова, Л. А. Аналіз платоспроможності та ліквідності суб'єктів підприємницької діяльності [Текст] : монографія / Л. А. Лахтіонова ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2010. - 657 с.
11. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз [Електронний ресурс] / Крамаренко Г.О. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://p-for.com/book_201.html.
12. Наказ Мінекономіки від 26.10.2010 № 1361 "Про внесення змін до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства"
13. Вороніна О. С. Конспект лекцій з дисципліни «Антикризове управління підприємством» для студентів 4 курсу денної і заочної форм навчання за напрямом підготовки 6.030504 – Економіка підприємства / О. С. Вороніна ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 89 с – Режим доступу до ресурсу: http://eprints.kname.edu.ua/43456/1/2015%20271M%204_Конспект%20лекцій_АУП_послe%20редактора.pdf

Розділ 7

**СТАТИСТИЧНЕ ТА ЕКСПЕРТНО-
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ
АКТИВНІСТЮ ТА ЖИТТЄВИМ
РІВНЕМ НАСЕЛЕННЯ**

Chapter 7

**STATISTICAL AND EXPERT-
ANALYTICAL MAINTENANCE OF
MANAGEMENT OF ECONOMIC
ACTIVITY AND LIVING
STANDARDS**

ПРОБЛЕМИ ВІДТВОРЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Л.Г. Богуш, канд. екон. наук, с.н.с.,
пр.н.с. відділу соціальної інфраструктури
Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАНУ, м. Київ, Україна
e-mail: bogush_lg@ukr.net

Фінансово-економічна нестабільність України (до кризових проявів включно) в сучасних умовах найбільш узагальнено генерується факторами: суспільно-економічної кон'юнктури, зумовленої позиціонуванням на зовнішніх ринках і в міжнародних структурах світового та макрорегіонального масштабів; незадовільної диверсифікації національного господарства в напрямі становлення замкнутих циклів виробництва, кластерів сфери послуг та інноваційної діяльності; недостатнього використання власного людського потенціалу, зокрема, його професійно-кваліфікаційного та креативного компонентів. Останні два чинника є результатом та стимулом низької ефективності національної стратегії забезпечення соціально справедливого розвитку і капіталізації людського потенціалу, в т.ч. в рамках системи заходів з відтворення гідного рівня життя населення.

Організаційно-економічний механізм дотримання соціальної справедливості в контексті загальноцивілізаційних тенденцій передбачає:

➤ вирівнювання стартових умов людського розвитку незалежно від місця проживання (передусім за рахунок: забезпечення просторового та економічного доступу до суспільно необхідних благ у законодавчо гарантованому обсязі; диверсифікації механізмів професійної підготовки та підвищення кваліфікації; розширення повноважень і ресурсів територіальних й функціональних спільнот, що спрямовуються на облаштування середовища життєдіяльності);

➤ створення умов для досягнення добробуту особи працездатного віку та членів її сім'ї власними силами (сприяння продуктивній зайнятості, в т.ч. на засадах самозайнятості, інноваційній та підприємницькій активності; регулювання обсягів оплати праці та пенсійного забезпечення з урахуванням соціальних стандартів рівня і якості життя, що базуються обґрунтованому прожитковому мінімумі);

➤ обґрунтованість системи соціального захисту населення з орієнтацією на адресність допомоги, реалізацію стимулів соціального залучення, а також паритетне посилення ролі регіональних і місцевих органів влади та інститутів громадянського суспільства у підвищенні рівня і якості життя вразливих верств;

➤ ефективність політики забезпечення соціальної мобільності (соціального залучення – зокрема, реабілітації, інклюзивної освіти, професійної підготовки та працевлаштування – осіб з особливими

потребами, вразливих і маргінальних верств; усунення проявів необґрунтованої дискримінації в трудовій сфері за ознаками статі, стану здоров'я, етнокультурної приналежності), у т. ч. шляхом активізації факторів територіальної мобільності працездатного населення (гарантування рівня доходу, достатнього для відшкодування вартості проїзду; опрацювання механізмів побутового облаштування й соціального забезпечення трудових мігрантів за місцем зайнятості; організації безбар'єрного доступу для осіб з особливими потребами);

➤ дієвість механізмів громадського контролю та коригування соціально-економічної політики на рівнях від державного до місцевого.

Втілення соціальної справедливості тісно пов'язане із змістом, механізмами, рівнем задоволенням сукупності суспільних (загальносуспільних, суспільно необхідних) та приватних потреб населення [1], що відображають чинні на конкретно-історичному етапі розвитку соціуму підходи до відтворення та удосконалення його технологічного укладу, а також різнорівневих (загальнодержавних, галузевих і регіональних, локальних) факторів розвитку України як макросоціальної системи.

Перелік суспільно необхідних благ можна визначити за чинними соціальними гарантіями і законодавчо унормованими стандартами їх реалізації (нормами, раціональними й мінімальними нормативами), а також за напрямками втручання держави в ринкову економіку з метою забезпечення сталості господарської діяльності, компенсації недоліків і негативів вільного ринку. До них, зокрема, належать:

➤ обов'язкове виконання чинних гарантій із задоволення життєво необхідних потреб у житлі, а також харчуванні й споживанні інших товарів і послуг, що увійшли до стандартів фізіологічного і соціального прожиткових мінімумів (наборів товарів і послуг для основних соціальних і демографічних груп населення);

➤ надання і споживання послуг у рамках економічної діяльності ланок, значущих для відтворення технологічних укладів нео- та постіндустріального господарювання, удосконалення в цих умовах соціогуманітарного потенціалу, нарощування соціального капіталу, забезпечення гідного існування населення, а саме:

– освіти (насамперед реалізація чинних гарантій щодо доступу до дошкільного виховання та повної загальної середньої освіти, стимулювання широкого доступу до професійної освіти, в т. ч. виконання державного і регіонального замовлення з підготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів і робітничих кадрів на базі ПТНЗ і ВНЗ);

– охорони здоров'я (серед іншого, в напрямках: реалізації загальнообов'язкових програм первинної, спеціалізованої, швидкої і невідкладної допомоги, в т. ч. на страхових засадах; контролю за ціноутворенням на ринку медичних послуг, фармацевтичних препаратів і

виробів медичного призначення, регулювання цього ринку через збалансування інформаційних потоків між суб'єктами господарювання – виробниками і споживачами таких товарів і послуг);

– культури (зокрема, в рамках гарантованого обслуговування закладами загальнодержавного і місцевого рівня, що входять до базової мережі);

➤ сприяння проведенню фундаментальних наукових досліджень, стимулювання прикладних НДДКР, розвиток транспортної та комунікаційної інфраструктури з метою отримання мультиплікативного ефекту за рахунок технологічних інновацій та поліпшення якості продукції спектру галузей;

➤ антимонопольне регулювання у виробництві, транспортуванні, розподілі й постачанні енергетичних, транспортних та інших комунікаційних послуг;

➤ система соціальних трансфертів (у т. ч., у відповідності із ст. 97, 101 чинного Бюджетного кодексу в редакції від 5.01.2017 р. [2]: державних субвенцій – на здійснення державних програм соціального захисту, на виконання інвестиційних проектів, освітньої, медичної, на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження, тощо; інших міжбюджетних субвенцій – на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності таких об'єктів, на виконання інвестиційних проектів, у т. ч. на будівництво або реконструкцію об'єктів спільного користування, тощо), дотацій (у т. ч. дотацій місцевим бюджетам – базової, додаткової на компенсацію втрат їх доходів внаслідок надання пільг, встановлених державою), субсидій населенню;

➤ соціальний захист у рамках антиінфляційного регулювання.

Рівень, проблеми і тенденції задоволення загальносуспільних та суспільно необхідних потреб (як одного з найдієвіших чинників підвищення рівня життя населення, ствердження конкурентоспроможної економіки постіндустріального типу з полікомпонентним інноваційним сектором та кластеризованою сферою послуг) в умовах кризових проявів економічної нестабільності в Україні досліджуються в працях, де: здійснені компонентні оцінки різних сфер життєдіяльності індивідів та суспільства в цілому, умов життєзабезпечення (інституціональних, ресурсних, за рівнем споживання в загальнодержавному, регіональному, локальному вимірах) у контексті вітчизняної системи цілей і стандартів; вивчені фактори-генератори соціальної справедливості й нерівності, проблеми та процеси регулювання стартових можливостей та поліпшення добробуту спектру категорій населення [3-7].

Основні негативні наслідки економічної кризи в сфері відтворення рівня життя, соціального забезпечення і захисту населення України поєднують:

➤ в контексті параметрів природного і соціокультурного

відтворення:

- подальше стимулювання депопуляції внаслідок проблем із матеріальним забезпеченням життєдіяльності та реалізацією національної системи цінностей;
- усталення негативних тенденцій у стані здоров'я популяції (поширення інфекційних, соціально небезпечних захворювань);
- зниження платоспроможного попиту, ускладнення матеріально-побутових умов життєдіяльності спектру верств і територіальних спільнот;
- недоліки відтворення та капіталізації психофізіологічних, освітніх, креативних характеристик трудових ресурсного потенціалу країни та її регіонів;
- прискорення процесів маргіналізації соціально вразливих верств, незадовільну ефективність механізмів соціального залучення та соціальних ліфтів;
 - в контексті якості використання трудових ресурсного потенціалу:
- низьку ефективність механізмів продуктивної зайнятості, негативи внутрішньодержавних і міждержавних трудових міграцій у зв'язку із:
 - неузгодженістю методик визначення прожиткового мінімуму, рівня оплати праці, пенсій, спектру видів соціальної допомоги;
 - неефективністю контролю за виплатою заробітної плати найманим працівникам (передусім у недержавному секторі, депресивних регіонах, соціально вразливих територіальних громадах);
 - тінізації ринку праці;
 - недотриманням соціальних гарантій у недержавному секторі й тіньових сегментах вітчизняної економіки та щодо учасників міждержавних трудових міграцій;
 - втратами професійно-кваліфікаційного потенціалу української економіки у загальнодержавному і регіональному вимірах;
 - в контексті інституціональних характеристик умов життєдіяльності:
- незадовільну реалізацію чинних нормативно-правових гарантій людського розвитку, необґрунтованість процесів їх звуження з огляду на роль людського потенціалу в економічному прогресі;
- фрагментарність та розбалансованість стратегії реформування організаційно-економічного механізму соціального забезпечення і захисту населення;
- погіршення доступності благ (товарів і послуг) загальносуспільного, суспільно необхідного, приватного призначення внаслідок:
 - недоліків реформування організаційно-економічного механізму їх виробництва і надання на рівнях системи соціального забезпечення загалом, галузевому, а також в процесі адміністративно-територіальної реформи;
 - згорання і зносу інфраструктурних мереж;

– проблем відтворення й ефективного використання кадрового потенціалу соціальної сфери.

Найвагоміші негативи в сфері виробництва й споживання загальносуспільних благ, спричинені економічною кризою, наслідки яких є небезпечними як для поточного періоду функціонування вітчизняного господарства і територіальних спільнот, так і для перспектив усталення соціально-економічного розвитку, полягають у:

➤ гострій нестачі бюджетних і загалом суспільних ресурсів (із залученням потенціалу суб'єктів господарювання недержавної форми власності, приватних осіб) на відтворення матеріально-технічної бази й удосконалення спектру різновидів комунікаційної та інженерної інфраструктури;

➤ необґрунтованості ціноутворення в сфері тарифікації житлово-комунальних послуг (як складовій ширшої проблеми незадовільної ефективності механізмів антимонопольного регулювання у виробництві, транспортуванні, постачанні енерго- і теплоресурсів);

➤ незавершеності механізму розмежування територіальних громад у процесі реалізації їх ініціатив щодо об'єднання та послідовного розгортання адміністративно-територіальної реформи, що перешкоджає реалізації їх повноважень у сфері утримання і розбудови мережі доріг місцевого значення.

Недоліки організаційно-економічного механізму виробництва загальносуспільних благ (у вимірах рівнів розгалуженості мережі об'єктів і споруд, ресурсного та інноваційного потенціалу їх функціонування і модернізації, антропогенно-техногенної безпеки та ергономічності) визначають основні проблеми і перспективні напрями оптимізації загальнодержавних параметрів відтворення соціуму та середовища життєдіяльності населення. Гостра дефіцитність сукупного суспільного фінансування процесів утримання й удосконалення магістральної і регіональної комунікаційної та інженерної інфраструктури в умовах економічної нестабільності, зокрема, помітно ускладнює організацію справедливого доступу до відповідних суспільно необхідних і приватних благ. Це, передусім, проявляється у:

- накопиченні заборгованості населення та суб'єктів господарювання з оплати комунальних послуг;

- подальшому зростанні високих показників зносу відповідних споруд і об'єктів (насамперед дорожніх та комунальних), що:

– дедалі помітніше загрожує безпеці середовища життєдіяльності, збереженню довкілля в регіонах і системах розселення як одному з ключових факторів сталого відтворення людського потенціалу;

– відчутно гальмує темпи реформування організаційно-економічного механізму функціонування власне комунальної ланки ЖКГ в напрямі розширення відповідальності співвласників багатоквартирної і садибної

забудови за її ресурсозберігаючу модернізацію та розвиток інженерних мереж;

– уповільнює темпи розгалуження централізованої й автономної інфраструктури комунального господарства, в т. ч. поширення в міських поселеннях і селищах міського типу сучасних автономних систем теплогенерації, тепло- і водопостачання, водовідведення;

- обмеженості видатків на розвиток мережі доріг з твердим покриттям у низці регіонів; численних проблемах започаткування з 2017 р. повномасштабної діяльності Державного дорожнього фонду України;

- низькому рівні фінансування регіональних і місцевих програм безбар'єрного доступу житлової і громадської забудови для людей з особливими потребами.

Показники обладнання міського і сільського житлового фонду комунальними зручностями залишаються незадовільними. Чітко простежується тенденція критичного зносу (руйнування), а відтак згорання водогінних та каналізаційних мереж у міських поселеннях; останнім часом реєструється погіршення рівня забезпечення більш екобезпечною каналізацією сільських поселень. Темпи виведення з експлуатації систем централізованого опалення й газопостачання у сільській місцевості, спричиненого необхідністю підвищення енергонезалежності України, поки не компенсуються поширенням енергоефективних та екобезпечних (на відміну від пічного опалення) індивідуальних опалювальних установок.

Складними й багатоаспектними є соціальні наслідки економічної кризи в сфері задоволення потреб населення в суспільно необхідних благах, коло яких насамперед окреслюють законодавчі гарантії прав населення на житло, повну загальну середню освіту, здобуття професії, всебічний розвиток особистості (фізичний, духовно-культурний, креативну самореалізацію), охорону і відтворення здоров'я (зокрема, первинну, швидку і невідкладну, спеціалізовану медичну допомогу, реабілітацію осіб з особливими потребами, після травм, спектру загальних і професійних захворювань, відпочинок та санаторне оздоровлення вразливих верств і цільових категорій за медико-демографічними і професійною ознаками). Послаблення фінансового забезпечення цих нормативно-правових зобов'язань у кризовий період ускладнює низку проблем їх реалізації, властивих Україні як державі з перехідною економікою, чия система соціального забезпечення сполучає патерналістський підхід до визначення соціальних гарантій з тривалою практикою неефективного реформування організаційно-економічного механізму їх реалізації за принципами відповідальності особи за забезпечення гідного життя власними силами, адресності соціального захисту, солідарності в задоволенні вузького переліку суспільно необхідних потреб в рамках загальнообов'язкових страхових програм та цільових бюджетних проектів.

Суспільно-політична та фінансово-економічна нестабільність останніх років вкрай негативно вплинула як на виконання державних програм підвищення рівня житлової забезпеченості населення (через безоплатне надання житла цільовим категоріям, пільгове кредитування та пайове фінансування житлового будівництва), так і на масштаби реалізації відповідної приватної ініціативи населення (серед іншого – в рамках спектру програм ресурсоефективної модернізації садибної і багатоквартирної забудови).

Порівняно з 2013 р. сукупний контингент громадян, які, згідно вітчизняного законодавства перебуваючи в черзі на поліпшення житлових умов, впродовж року одержали житло, скоротився більш ніж вдвічі; частка сімей та однаків, які одержали житло, з початку поточного десятиріччя не сягає 1% їх середньорічної кількості в черзі та послідовно знижується.

Поряд із браком і нестабільністю фінансування державних житлових програм на загальнодержавному і місцевому рівнях, вагомими чинниками ускладнення ситуації з отриманням (через придбання або будівництво) доступного житла пільговими категоріями населення нині є:

- недостатній рівень доходів значної частини таких категорій, щодо молоді зокрема зумовлений проблемами здобуття першого робочого місця та працевлаштування за спеціальністю;

- низька ефективність державних стратегій підвищення конкурентоспоможності економіки країни на засадах кластерного розвитку ланок господарства і регіонів, що суттєво нівелює потребу сталого відтворення фахового потенціалу, а відтак робить формальними стимули залучення роботодавців до розв'язання житлових проблем зайнятих.

Згортання державних програм розв'язання житлових проблем вразливих верств та інших цільових категорій в поєднанні із звуженням масштабів житлового будівництва за кошти населення (передусім в областях, які за часовими рамками економічної кризи були потужно представлені у важкій і машинобудівній індустрії, агропереробному виробництві) спричинили поляризацію регіонів за середньорічними обсягами введення в експлуатацію житла як у міських поселеннях (у 2005 р. відповідний максимальний показник перевершував мінімальний у 6,7 раза, в 2015 р., без урахування Донецької і Луганської областей, – у 12,4 раза), так і в сільській місцевості (15-тикратний розрив у 2005 р. проти 39,1 раза в 2015 р.). Залишається незначною (а в міських поселеннях з 2000 р. тяжіє до зниження) роль житлового будівництва у розширенні й модернізації житлового фонду.

Як наслідок, у широкому колі регіонів спостерігається уповільнення темпів приросту рівня забезпеченості житлом, вагому роль у позитивній динаміці якого продовжує відігравати скорочення кількості населення, а також показників обладнання житлового фонду комунальними зручностями. Намітилася тенденція до зростання частки ветхого та

аварійного житла в загальній площі сільської житлового фонду.

Практика задоволення суспільно необхідних потреб населення в базовій освіті в умовах суспільно-економічної нестабільності засвідчує розбалансованість та неефективність механізмів реалізації заходів щодо:

➤ дотримання гарантій територіальної доступності інфраструктури дошкільного виховання, повної загальної середньої і позашкільної освіти внаслідок:

- нестачі коштів місцевих бюджетів на реалізацію ініціатив щодо використання резерву приміщень комунальної власності для підвищення рівня задоволення потреб територіальних спільнот в дитячих дошкільних закладах (у т. ч. з огляду на потенціал перепрофілювання і приватизації таких приміщень як джерела поповнення доходів місцевого самоврядування). Низькі темпи розширення мережі ДНЗ у більшості регіонів не забезпечують необхідного приросту їх місткості, а відтак не дозволяють задовольнити наявні потреби в суспільному дошкільному вихованні, спричиняючи перевантаження дитсадків (принаймні у третині регіонів – з тенденцією до погіршення зазначеного показника);

- започаткування процесу згортання інфраструктури загальної середньої освіти в рамках заходів МОН з реформування та підвищення економічної ефективності функціонування цієї системи у напрямі становлення мережі опорних закладів I-III ступеня без урахування ступеня готовності територіальних громад і родин нести витрати на організацію доїзду та перебування школярів середніх і старших класів у населених пунктах, де розташовуються ці об'єкти. Останнім часом у дедалі зростаючому колі регіонів (станом на початок 2015/2016 навчального року – в 15-ти) простежується тенденція до збільшення частки ЗОШ, які ведуть заняття в дві зміни;

- недосконалості нині впроваджуваного механізму формування освітніх округів у контексті незадовільного врахування просторових особливостей систем розселення, фінансової спроможності місцевих бюджетів і суб'єктів господарювання (насамперед як чинника, що гарантує цільове використання освітньої субвенції, створення бюджетних і позабюджетних фондів культурно-освітнього розвитку територіальних спільнот у масштабі від локальних до обласних);

- різкого скорочення видатків місцевих бюджетів на фінансування закладів позашкільної освіти в умовах неконкретності нормативно-правових гарантій формування їх мережі та утримання;

➤ поліпшення матеріально-технічного стану закладів, що надають базову освіту, внаслідок:

- відсутності механізмів контролю за цільовим використанням освітньої субвенції держбюджету (серед іншого – практики її передачі в окремих кварталах 2015-2016 рр. на потреби збройних сил);

- неврегульованості законодавчих гарантій забезпечення певного

сумарного обсягу освітньої субвенції, в т. ч. відносно обсягів бюджетів різних рівнів і ВВП; недостатності сукупних обсягів цього трансферту, інших профільних видатків державного і місцевих бюджетів принаймні для відтворення наявної матеріально-технічної бази повної загальної середньої освіти в низці регіонів.

Останній зазначений негатив чинного організаційно-економічного механізму суспільної базової освіти передусім призводить до:

- обмеження капітальних витрат на ремонт закладів (останнім часом спостерігалися кричущі випадки руйнування приміщень загальноосвітніх шкіл через брак коштів на плановий ремонт перед початком навчального року), а також розбудову їх комунальної інфраструктури (високий рівень зносу централізованих й автономних систем тепло- і водопостачання виступає вагомим фактором захворюваності учнів на респіраторні й інфекційні недуги, погіршення санітарно-епідеміологічної ситуації в територіальній громаді загалом). Гаряче водопостачання, зокрема, нині має ледь більше половини міських і сільських денних ЗОШ;
- затягування з доукомплектуванням транспортного парку, задіяного в програмі «Шкільний автобус», частина якого в 2014 р. була передана на потреби збройних сил, а також в інших заходах з організації підвезення учнів ЗОШ до місць навчання і додому. Як наслідок, продовжує реєструватися незадоволена потреба в цій суспільно необхідній послугі, а в низці регіонів (станом на початок 2015/2016 навчального року проти 2013/2014 – в 10-ти) ситуація в останні роки тяжіє до погіршення;
- відсутності державних програм друку та розповсюдження серед загальноосвітніх закладів і їх учнів (окрім пільгових категорій) підручників за фіксованими цінами;
- невирішеності проблем забезпечення видатків місцевих бюджетів (зокрема, на дотаційних засадах) на організацію: харчування учнів початкових класів, а також малозабезпечених учнів середніх класів у загальноосвітніх установах; пільгового проїзду (в т. ч. залізницею) для учнів усього спектру закладів середньої і професійно-технічної освіти;
- нестачі видатків на розвиток інклюзивного навчання (організацію безбар'єрного доступу до приміщень закладів освіти, їх укомплектування спеціальними підручниками, посібниками, навчально-лабораторним обладнанням);
- відставання вітчизняних закладів базової освіти від європейських і кращих світових стандартів за рівнем комп'ютеризації та поширення інформаційно-комунікаційних технологій, електронних засобів навчання і контролю якості знань. Досі не завершено підключення вітчизняних загальноосвітніх шкіл до Інтернету (на початку 2015/2016 н. р. його не мали 2,0% міських та 18,4% сільських денних ЗОШ); значна частка комп'ютерного оснащення міських і сільських шкіл вже застаріла, цей показник неухильно зростає (60,7 та 69,8% комп'ютерів, відповідно, були

придбані понад 5 років тому).

Вагомою складовою механізмів соціального залучення, профілактики маргіналізації, вирівнювання стартових умов життєдіяльності вразливих верств є система професійно-технічної освіти. Перспективи реформування та принаймні виживання цієї ланки в умовах дефіциту соціальних видатків бюджетів різних рівнів та системної економічної кризи в регіонах досі залишаються найменш визначеними, ускладнюючись непристосованістю усталеного організаційно-економічного механізму її функціонування до потреб ринку праці у перехідній економіці. Серед соціально чутливих проблем трансформації діяльності з підготовки та підвищення кваліфікації робітничих кадрів слід передусім відмітити:

➤ розмитість, часте коригування нормативно-правових гарантій стабільного функціонування та збереження МТБ державних, комунальних, відомчих ПТНЗ, що відіграють важливу роль у відтворенні освітнього й професійно-кваліфікаційного потенціалу низових, об'єднаних територіальних громад, областей. Найхарактернішими прикладами є: впровадження в 2014 р. та скасування наприкінці 2015 р. субвенції на підготовку робітничих кадрів; внесення норми щодо розподілу частини освітньої субвенції на надання повної середньої освіти учням ПТНЗ до ст. 103² Бюджетного кодексу лише в останній редакції від 5.01.2017 р., що в попередньому році негативно впливало на практику законотворення (ветування 18.03.2016 р. й відхилення 18.01.2017 р. профільного Закону «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо фінансування професійно-технічної освіти» від 4.02.2016 р.) та бюджетування (зокрема, виконання відповідної нормативної документації МОН);

➤ широко висловлювану неготовність органів місцевої влади і самоврядування, починаючи з обласних, до:

– формування та фінансування регіонального замовлення з надання послуг професійної освіти;

– переходу державних ПТНЗ на фінансування з місцевих бюджетів, передачі їх майна в комунальну власність, як це було визначено Законом «Про державний бюджет на 2016 рік» від 25.12.2015 р.

До найбільш соціально резонансних проявів економічної нестабільності, які зачіпають діяльність із споживання населенням України послуг вітчизняної вищої освіти, можна віднести:

➤ проблемність удосконалення суспільних механізмів фінансування відповідних потреб в умовах значного стрибка валютних курсів, підвищення ризиків функціонування банківських установ, високих темпів інфляції, значного рівня тінізації економіки, що призводить до:

• нерозвинутості механізмів надання індивідуальних кредитів на здобуття вищої освіти, перепідготовку та підвищення кваліфікації (зокрема, на корпоративних засадах – безвідсоткових за допомоги

потенційних роботодавців);

- незначних масштабів надання державних і недержавних цільових освітніх субсидій (грантів);

- обмеженості практики повернення через податкові структури частини коштів від сплати вартості навчання студентів;

- незадовільну врегульованість започаткованого з 2015 р. процесу переходу ВНЗ I-II рівнів акредитації (технікумів, училищ, коледжів тощо) на фінансування з місцевих бюджетів;

- загрози конкурентоспроможності випускників ВНЗ внаслідок руйнування механізмів та ускладнення процедур організації вищими навчальними закладами виробничої практики студентів, що проявляється через:

- проблеми організації та фінансування процесу виробничої практики в межах зобов'язань самих ВНЗ:

- скорочення баз практики, в т. ч. у межах інфраструктури науково-дослідної та підсобної діяльності закладів вищої освіти;

- брак коштів на оплату праці керівників практики на виробництві;

- проблеми організації та оплати проїзду студентів, їх проживання на місцях виробничої практики;

- недосконалість процедур мотивування суб'єктів господарювання, що залучаються до проведення виробничої практики, в контексті: складності зарахування студентів на посади, що відповідають їх спеціалізації; використання праці практикантів, визначеного розумінням підприємцями виробничого процесу і комерційної таємниці; відбору керівників практики на виробництві.

Стратегія підвищення ефективності функціонування й доступності послуг системи охорони здоров'я Україні за моделями удосконалення первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини (загальної лікарської практики), а також формування госпітальних округів на практиці нині призводить до стрімкого згорання інфраструктури (зокрема, дільничних і районних лікарень, низки амбулаторних закладів, ФАП), оскільки виконується за ігнорування:

- низького рівня платоспроможності населення (особливо в сільській місцевості, невеликих містах регіонів моноспеціалізації, агропереробної та аграрно-індустріальної спеціалізації), а також його фізичних можливостей нести часові витрати на доїзд до лікарських амбулаторій, центральних районних, обласних лікарень;

- відчутної нестачі коштів на фінансування програм з укомплектування лікарських амбулаторій діагностичним обладнанням й витратними матеріалами;

- загрозливого стану матеріально-технічного (в першу чергу – транспортного) і кадрового забезпечення служби екстреної (швидкої та невідкладної) медичної допомоги.

Лише з 2013 р. кількість лікарняних закладів у розрахунку на 100 тис. сільського населення скоротилася на 30,6%, самостійних лікарських амбулаторій і поліклінік – на 38,4%. Мережа дільничних лікарень нині налічує 8,5% таких закладів у 2005 р., районних лікарень – 53,3%.

Зважаючи на медико-демографічну ситуацію в Україні, якість суспільної охорони здоров'я (власне її соціальна ефективність) тісно корелює з рівнем розгалуженості та потужністю інфраструктури, оскільки в умовах зниження територіальної і часової доступності закладів, як свідчить вітчизняна статистика останніх років, «покращуються» показники первинної захворюваності (результат – частіше виявлення осіб з новоутвореннями, інфекційними та іншими соціально небезпечними хворобами й важкими патологіями на термінальних стадіях захворювання або за фактом смерті). Слід зробити висновок, що, попри стійку тенденцію до розширення мережі лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, приріст їх розрахункової планової ємності за незадовільних темпів впровадження технологій ранньої діагностики, лікування і профілактики захворюваності поки не здатен компенсувати масштабів ліквідації лікарняної інфраструктури. Принаймні в 10-ти регіонах з порівняно гіршими показниками забезпеченості населення амбулаторно-поліклінічними потужностями в 2013-2015 рр. реєструвалися незначні або стагнуючі темпи їх зростання.

В умовах скорочення мережі станцій і відділень екстреної (швидкої і невідкладної) медичної допомоги значно частішали, особливо в сільській місцевості, трагічні випадки внаслідок перевищення навіть чинних доволі невимушених нормативів прибуття бригад на місце події (в населених пунктах поза межами міста цей норматив, зокрема, становить 20 хв. з моменту надходження звернення до диспетчера центру екстреної медичної допомоги та медицини катастроф з можливістю перевищення на 10 хв.) [8].

Поряд з цим дедалі посилюється роль у дестабілізації суспільної діяльності з охорони та відтворення здоров'я населення таких факторів, як:

- нестача коштів у широких верств на компенсацію витрат на діагностичні послуги, фармацевтичні препарати і вироби медичного призначення;
- згорання механізмів контролю за технологіями і процесами виробництва та якістю споживчих товарів і послуг, а також масштабів перевірок діяльності таких підприємств, у т. ч. в сфері обслуговування (цей засіб стимулювання господарської активності та підприємницької ініціативи, на жаль, у все ширшій низці регіонів і поселень негативно впливає на санітарно-епідеміологічну ситуацію з інфекційною захворюваністю та рівень травматизму);
- звуження державних і регіональних програм оздоровлення дітей та інших цільових категорій населення (за соціальною, медичною,

професійною ознаками).

Згорання соціальних зобов'язань держави, впровадження адресних механізмів соціального захисту в останні роки викликало послідовне зростання частки послуг, реалізованих населенню, в загальному обсязі їх реалізації усім категоріям споживачів. Водночас це явище має негативні ознаки, що підтверджують перерозподіл витрат середньо- і низькодоходних верств на користь підтримання прийнятного рівня споживання обов'язкових життєво й соціально необхідних благ. Так, спостерігається суттєве скорочення частки реалізованих населенню послуг мистецтва, спорту, розваг і відпочинку; помітне обмеження відповідного показника щодо споживання низки індивідуальних послуг, послуг у сфері операцій з нерухомим майном, адміністративного та допоміжного обслуговування (зокрема, послуг оренди, прокату, турагентств, туроператорів і бронювання, працевлаштування, охоронних служб, обслуговування будинків і територій).

Започаткування в Україні адміністративно-територіальної реформи (за напрямками: розширення соціальних повноважень і відповідних видатків місцевих органів влади і самоврядування; реалізації ініціатив добровільного об'єднання територіальних громад – ОТГ) здійснює неоднозначний вплив на доступність, рівень і якість споживання суспільно необхідних та приватних благ побутового й соціально-культурного призначення.

Динаміка територіальної організації і процесів функціонування цієї інфраструктури висвітлює численні гострі питання соціального обслуговування новостворених ОТГ і низових територіальних громад, населення адміністративних районів в областях загалом, насамперед пов'язані із дотриманням гарантованої територіальної і часової доступності соціальної інфраструктури внаслідок:

- недоліків нормативно-методичного врегулювання фінансової бази регіональних інфраструктурних мереж, що надають загальносуспільні та суспільно необхідні послуги, в процесі розширення соціальних повноважень місцевих органів влади і самоврядування, у т. ч.:

- невирішеністю проблеми посередництва профільних міністерств у відносинах Мінфіну та об'єктів соціальної інфраструктури різного профілю (опорних, низових) з метою розбудови ефективного механізму їх фінансування з субвенцій держбюджету, коштів Державного фонду регіонального розвитку тощо;

- становлення мереж опорних об'єктів соціально-культурного призначення та їх керованої периферії (філій), у т. ч. розвитку поліфункціональних закладів як опорних у межах районів та областей;

- проблематики збереження низки соціально-культурних об'єктів на початковому етапі функціонування ОТГ, зумовленої:

- неврегульованістю механізму фінансування їх фонду заробітної плати;

– існуванням правових норм, що дозволяють приватизацію самих закладів, ділянок під ними з подальшою перепрофілізацією.

Вагомим фактором поглиблення зазначених негативів залишається безсистемний підхід до формування державних стандартів і нормативів виконання органами влади і самоврядування об'єднаних громад, адміністративних районів, областей делегованих функцій у сфері соціального обслуговування і захисту населення. Іншим аспектом ускладнення процесів і перспектив соціального обслуговування низових та об'єднаних територіальних громад у період адміністративно-територіальної реформи є незадовільна урегульованість механізму забезпечення продуктивної зайнятості персоналу підприємств і закладів комунального та соціально-культурного призначення, що проявляється через:

- незадовільну диференціацію штатних нормативів і робочого навантаження працівників опорних об'єктів та їх філій;
- неопрацьованість механізму залучення штатних працівників базової інфраструктури окремих ланок до надання послуг у рамках кластеризації в регіонах секторів матеріально-побутового і соціально-культурного обслуговування населення та суб'єктів господарювання.

Слід наголосити, що суттєвою загрозою початкового етапу становлення базової мережі комунальної та соціально-культурної інфраструктури в умовах реформування адміністративно-територіального устрою та соціальної підсистеми його забезпечення є стихійне закриття периферійних закладів внаслідок нестачі ресурсів на збереження та модернізацію їх МТБ, оплату праці зайнятих, оскільки опорні заклади мають пріоритет у відшкодуванні відповідних поточних і капітальних видатків з державних дотацій і субвенцій, а також з інших джерел, не включених до власної доходної бази місцевих бюджетів.

Поряд з цим до спірних питань організації соціального обслуговування ОТГ (зокрема, в сегменті надання суспільно необхідних послуг комунального господарства, медичних, загальноосвітніх, позашкільних, клубних, бібліотечних, спортивних установ) доцільно віднести:

- розробку та опрацювання методики забезпечення паритету об'єднаних громад у фінансуванні базових мереж спектру таких об'єктів, що перебуває у спільній власності низки ОТГ району або кількох районів пересічної області, зважаючи на кількість жителів окремих громад, рівень та структуру використання ними послуг, зміст повноважень конкретних ОТГ щодо утримання інфраструктурної мережі;
- визначення собівартості та ціни послуг певної установи соціального призначення для міських і сільських категорій споживачів, які проживають / зареєстровані на території конкретної об'єднаної громади (району) та мають різний рівень і структуру сукупних доходів, а, отже,

відрізняються за платоспроможністю;

– проблематику спільного користування послугами місцевого населення та споживачів, які проживають / зареєстровані на території інших об'єднаних громад, адміністративних районів, областей, з чиїх бюджетів не перераховуються видатки на утримання закладів, що їх надають.

Утримання інфраструктури та розвиток сфер культури і позашкільної освіти є чи не найскладнішими серед інших задекларованих повноважень органів місцевого самоврядування ОТГ. Поряд із наявністю серед решти повноважень більш нагальних у контексті задоволення суспільно необхідних потреб населення (у відтворенні побутового середовища життєдіяльності, збереженні здоров'я, соціалізації та інтелектуальному становленні особистості, організації транспортних та інших комунікацій), проблемність зумовлюється невизначеністю механізмів гарантування бодай мінімального рівня фінансування сфери культури ОТГ за рахунок субвенцій державного бюджету, а також координації процесів задоволення відповідних суспільно необхідних потреб населення низових систем розселення з боку профільних обласних органів влади. Отже, питання збереження та функціонування інфраструктури культури і позашкільної освіти нині потрапило в безпосередню залежність не стільки від потреб жителів громади, скільки від наявних фінансових ресурсів конкретної ОТГ.

Невизначеність ситуації із поточним і перспективним ресурсним забезпеченням, а також стратегією удосконалення просторової організації сфери задоволення суспільно необхідних культурно-дозвіллевих потреб населення в умовах адміністративно-територіальної реформи в більшості регіонів започаткувала тенденції до згортання мереж бібліотечних і клубних закладів, негативно впливає на їх матеріально-технічний стан як один з ключових компонентів доступності та якості обслуговування споживачів. Інфраструктура культури, що потребує капітального ремонту або перебуває в аварійному стані (поряд з подібною інфраструктурою решти ланок соціального призначення) зазвичай створює потенційний резерв для ліквідації чи перепрофілювання в процесі оптимізації мережі, без урахування наявних потреб в споживанні відповідних суспільно необхідних послуг.

Загалом низці соціально-культурних видів економічної діяльності з масштабним бюджетним сектором, як і переважній більшості матеріально-побутових ланок властивий високий ступінь зносу основних засобів, рівень якого в умовах гострого браку інвестицій у модернізацію МТБ останнім часом тяжіє до погіршення. У 2005-2015 рр. обсяги введення в експлуатацію потужностей загальноосвітніх закладів у міських поселеннях скоротилися на 92,0%, у сільській місцевості – на 81,2%; щодо міських лікарняних закладів цей показник знизився на 42,8%, тоді як у сільській місцевості діяльність з відкриття нових лікарняних ліжок в останні роки

була практично згорнута. Масштаби введення в експлуатацію амбулаторно-поліклінічних потужностей на селі порівняно з 2005 р. зменшилися на 54,6%, у містах – на 17,8%. Економічна криза призвела і до уповільнення процесу нарощування місткості закладів дошкільного виховання, потенціал якого (передусім у сфері залучення вільних приміщень державної і комунальної власності) окреслило коригування в 2014-2016 рр. спектру чинних нормативів забезпеченості ними населення. Кількість ведених в експлуатацію місць у ДНЗ за 2013-2015 рр. скоротилася на 5,9%.

Незадовільний рівень оплати праці у спектрі ланок соціально-культурного призначення (як вагомий фактор одночасного погіршення умов та стимулів відтворення й капіталізації людського потенціалу соціальної сфери та України загалом) в останні роки сполучається із стійким відставанням цих показників від середнього по Україні рівня оплати праці та суттєвим поглибленням їх відриву від рівня, максимального серед видів економічної діяльності. До негативних тенденцій формування кадрового потенціалу соціальної сфери слід також віднести:

➤ постаріння кадрів державного і комунального секторів соціально-культурних ланок;

➤ погіршення професійно-кваліфікаційних характеристик зайнятих внаслідок:

- браку витрат суб'єктів господарювання на модернізацію технологічних процесів (у т. ч. на впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій і засобів виробництва), а також корпоративних затрат та індивідуальних зусиль працівників – на освоєння й поширення новітніх технологій виробництва, підвищення кваліфікації, зокрема, на засадах самонавчання;

- плинності висококваліфікованих фахівців, насамперед у галузях охорони здоров'я, науки і наукового обслуговування, професійної освіти, мистецтва, в т. ч. в рамках міждержавних легальних і тіньових трудових міграцій;

➤ згорання державних заходів соціального захисту зайнятих у бюджетному секторі соціально-культурних ланок (за напрямками організації програм надання першого робочого місця випускникам, які навчалися за державними і регіональним замовленням, забезпечення фахівців відомчим і соціальним житлом, їх оздоровлення, диспансеризації та лікування, перепідготовки та підвищення кваліфікації, відшкодування низки витрат на такі цілі), що відіграє вагомий роль у розв'язанні проблем укомплектування штатів відповідних закладів у сільській місцевості та спектрі депресивних регіонів.

Таким чином, вагомими факторами дестабілізації рівня життя населення України у ближчій і середньостроковій перспективі залишаться:

➤ недостатня системність та численні проблеми реалізації нормативно-правової бази соціального забезпечення і захисту населення (зокрема, щодо Закону України від 5.10.2000 р. № 2017-III «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії»). Висвітлена в цьому акті та передбаченому ним Державному класифікаторі соціальних стандартів і нормативів багатогранність державних зобов'язань соціального забезпечення і захисту досі не була належним чином врахована в методиках визначення прожиткового мінімуму та інших фінансових гарантій. Чинна методика розрахунку прожиткового мінімуму доволі слабо враховує зміст його власне соціального компоненту (як вартісного відображення кола потреб у культурно-освітніх, медичних, рекреаційних та інших товарах і послугах, споживання яких забезпечує належну якість соціального відтворення індивідів);

➤ погіршення ефективності суспільних механізмів вертикальної соціальної мобільності й культурно-ідеологічної інтеграції;

➤ численні недоліки механізму захисту прав споживачів, пов'язані з недоопрацьованістю та неузгодженістю галузевого законодавства в сфері обслуговування індивідуалізованого попиту.

Позитивний світовий досвід становлення ефективної економіки суспільних благ у відповідності з принципами соціальної держави (зокрема щодо: забезпечення добробуту особистості в умовах ринкової економіки на основі повноцінної реалізації трудового і творчого потенціалу; підтримання суспільних солідарності й злагоди) засвідчує доцільність розбудови її на змішаних державно-приватних засадах із:

➤ конкретизацією кількісно-якісних параметрів соціальних гарантій і стандартів (мінімальних та раціональних), розроблених на базі характеристик соціального прожиткового мінімуму, що в т. ч. передбачає оптимізацію нормативно-правового й цільового фінансового забезпечення (серед іншого – в сфері стандартизації і контролю) діяльності з виробництва товарів і послуг соціального призначення, а також із розвитку та територіальної організації відповідної інфраструктури;

➤ вагомою участю держави в фінансуванні освіти, в т. ч. вищої, охорони здоров'я, соціального забезпечення, насамперед адресної соціальної допомоги сім'ям з дітьми (результат, очікуваний згідно із практикою країн, які характеризуються більшою економічною сталістю, водночас традиційно посідаючи провідні місця в рейтингах рівня і якості життя, – зміцнення сукупності аспектів конкурентоспроможності на міжнародних ринках);

➤ реалізацією: програм задоволення загальносуспільних потреб, пов'язаних з відтворенням і капіталізацією людських ресурсів; комплексу програм із забезпечення рівних стартових умов життєдіяльності, соціальної мобільності, продуктивної зайнятості, розв'язання гострих проблем людського та суспільно-економічного розвитку (зокрема,

інтеграції й адаптації вразливих верств і маргінальних груп); наскрізних стратегій досягнення гідних рівня і якості життя населення;

➤ урізноманітненням джерел фінансування індивідуальних суспільно необхідних і приватних потреб через механізми загальнообов'язкового та добровільного страхування, кредитування фізичних осіб (у т. ч. пільгового);

➤ розвитком державно-приватного партнерства (результат – встановлення обґрунтованої вартості безоплатних і платних суспільно необхідних послуг за рахунок розвитку їх прозорого ринку за участю суб'єктів господарювання різних форм власності, передачі через тендерні процедури частини функцій з обслуговування основної діяльності об'єктів соціально-культурного призначення, а також низки відповідних профільних функцій приватним підприємствам, у т. ч. некомерційним; підвищення інвестиційної привабливості та темпів розвитку інфраструктури з надання загальносуспільних благ у сферах будівництва, модернізації, обслуговування дорожніх та інженерних мереж, транспорту, зв'язку на засадах концесії, спільної діяльності та інших типів договорів);

➤ збалансуванням структури економіки й ринку праці з орієнтацією на розширення представництва серед ланок спеціалізації високотехнологічного й обслуговуючого секторів, у т. ч. завдяки повномасштабній реалізації функцій соціальної інфраструктури в диверсифікації сфери зайнятості.

Список використаних джерел

1. Богуш Л.Г. Визначення соціальних повноважень місцевого самоврядування в Україні: теоретичний аспект / Л.Г. Богуш // Демографія та соціальна економіка. – 2016. – 2 (27). – С. 102-114.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI у редакції від 05.01.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: ІДСД НАН України, 2015. – 356 с.
4. Міщенко Д.А. Удосконалення фінансування соціальної інфраструктури в Україні / Д.А. Міщенко, Л.О. Міщенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 22. – С. 13-16.
5. Нехайчук Д.В. Огляд проблем та перспектив розвитку сільських територій в умовах ринкових трансформацій / Д.В. Нехайчук, А.В. Жучик (Горбунова) // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 23. – С. 89-92.
6. Дружиніна В.В. Результативність оцінки добробуту населення на місцевому рівні [Електронний ресурс] / В.В. Дружиніна, А.І. Макаров // Ефективна економіка. – 2016. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4946>.
7. Кузубов М.В. Моделювання впливу зростання тарифів на житлово-комунальні послуги на динаміку макропоказників в Україні / М.В. Кузубов, Т.Б. Лебеда // Ефективна економіка. – 2016. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5294>.
8. Про норматив прибуття бригад екстреної (швидкої) медичної допомоги на місце події: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.11.2012 № 1119 [Електронний

СТАТИСТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ ТА ЖИТТЄВОГО РІВНЯ НАСЕЛЕННЯ

Т.В. Дусь, заступник начальника Головного управління,
Н.Г. Козар, заступник начальника управління – начальник відділу аналізу даних демографічної та соціальної статистики управління аналізу статистичних даних,
Т.В. Семеняко, начальник відділу обробки даних вибірових обстежень населення управління обробки даних демографічної та соціальної статистики Головного управління статистики у Чернігівській області, м. Чернігів, Україна
e-mail: post@chernigivstat.gov.ua

З економічної точки зору головною метою збирання даних щодо економічно активного населення є отримання базової інформації щодо розміру та структури робочої сили країни. Дані, які збирають у різні моменти часу, забезпечують основу для спостереження за тенденціями та змінами на ринку праці. Зазначені дані, доповнені інформацією щодо інших питань економічного розвитку, створюють основу для оцінки й аналізу макроекономічної політики Уряду [1].

У соціальному аспекті інформація щодо зайнятості та безробіття населення дозволяє оцінити пропозицію робочої сили та використання людських ресурсів у виробничому процесі.

Деякі критерії економічної активності, передбачені міжнародними стандартами, можливо застосувати лише під час особистого опитування, тобто здійснення обстеження домашніх господарств – найбільш гнучкого інструменту збору статистичної інформації, якій дозволяє задовільнити потреби різноманітних користувачів у необхідній інформації та здійснювати міжнародні порівняння.

Економічно активне населення складається з населення обох статей, яке впродовж певного періоду часу забезпечує пропозицію робочої сили для ринкового виробництва товарів та послуг, а також деяких видів неринкового виробництва, що входять до Системи національних рахунків і є економічною діяльністю.

Основні визначення та поняття щодо економічної активності населення розроблені за рекомендаціями МОП та 13-ї Міжнародної конференції статистиків праці від 29 жовтня 1982 року з урахуванням національних особливостей та чинної нормативно-правової бази. Такий підхід забезпечує можливість здійснення міжнародних порівнянь для оцінки розвитку робочої сили й аналізу виконання ратифікованих Україною міжнародних конвенцій МОП та ООН у сфері соціально-трудова відносин.

Відповідно до рекомендацій Міжнародної організації праці (МОП) в рамках концепції економічно активного населення застосовуються два вимірювачі: «населення, активне в даний період» – стосовно короткого періоду часу, наприклад, тижня чи дня, синонімом цього терміна є поняття «робоча сила», і «звичайно економічно активне населення» стосовно тривалого періоду часу, наприклад року [2].

На основі матеріалів вибіркового обстеження населення з питань економічної активності (ЕАН), які впроваджені в практику роботи органів державної статистики, розраховуються показники, що характеризують населення активне в даний момент (або робочу силу). Концепція «економічної активності (або робочої сили)» передбачає віднесення осіб до однієї з трьох взаємовиключних та вичерпних категорій: зайняті, безробітні та особи, які є поза робочої сили, тобто економічно неактивні.

До складу економічно активного населення входять тільки ті особи, які займались економічною діяльністю, або шукали роботу й були готові приступити до неї, тобто класифікуються як «зайняті» та «безробітні» (у визначенні МОП). Відповідно до правил пріоритетності зайнятості надається перевага перед безробіттям, а безробіттю – перед відсутністю економічної активності.

У середньому за 9 місяців 2016 року кількість економічно активного населення Чернігівської області віком 15–70 років становила 480,9 тис. осіб. З них переважна більшість (426,7 тис. осіб, або 88,7%) була зайнята економічною діяльністю, решта – відповідно до методології Міжнародної організації праці – класифікувалась як безробітні. Традиційно дві третини економічного активного населення – жителі міських поселень.

Рівень економічної активності населення Чернігівської області віком 15–70 років, розрахований за 9 місяців 2016 року становив 62,9% й був дещо вищим за показник у середньому в Україні (62,3%). Найвище значення показника зафіксовано в м. Києві (66,7%), найнижче – у Волинській області (57,7%) [3].

Обсяги зайнятості серед населення віком 15–70 років зменшилися за рік на 8,8 тис. осіб, або 2%, що, відповідно, вплинуло на показник рівня зайнятості населення, який у свою чергу скоротився серед населення віком 15–70 років із 56,6% за 9 місяців 2015 року до 55,8% за 9 місяців 2016 року та серед населення працездатного віку – із 65,0% до 64,6%.

Кількість безробітного населення (за методологією МОП) збільшилася на 2,7 тис. осіб, або на 5,2%, та становила 54,2 тис. осіб у середньому за 9 місяців 2016 року. Цю категорію склали виключно особи в працездатному віці. Рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) був один із найвищих в Україні та становив 11,8%.

Соціально-економічна категорія «рівень життя населення» використовується для характеристики ступеня задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб людей у суспільстві, тобто якості життя

населення, величини його добробуту і благополуччя і служить важливим соціально-економічним критерієм при виборі напрямків і пріоритетів економічної і соціальної політики держави.

Рівень життя населення визначається, з одного боку, складом і величиною потреб у різних життєвих благах (продукти харчування, одяг, житло, транспорт, різні комунальні і побутові послуги, освіта, медичне обслуговування, культурно-просвітні заходи і т.д.), з іншого боку – можливістю їхнього задоволення, виходячи з пропозицій на ринку товарів та послуг і реальних доходів людей, їхньої заробітної плати. У свою чергу і розмір реальної заробітної плати, і рівень життя населення визначаються ступенем ефективності виробництва на основі використання досягнень науково-технічного прогресу, масштабом розвитку і якістю сфери послуг, освітнім і культурним рівнем населення.

Діюче в даний час обстеження умов життя домогосподарств було запроваджено з 1 січня 1999 року за підтримки Світового банку та інших міжнародних організацій, яке здійснюється на постійній основі, базується на загальноприйнятих міжнародних стандартах і відповідає сучасній соціодемографічній та економічній ситуації в Україні. Це комплексне дослідження, яке об'єктивно відображає вплив на життєвий рівень домогосподарств багатьох процесів соціально-економічного розвитку України, містить потужний аналітичний потенціал [4].

З метою дослідження самооцінки домогосподарствами Чернігівської області й України в цілому рівня своїх доходів у 2015 році, органами державної статистики в січні 2016 року проведено опитування домогосподарств.

Підсумки опитування свідчать, що порівняно з 2014 року відбулися певні зміни в структурі оцінок домогосподарствами стану свого добробуту. Частка домогосподарств Чернігівської області, які оцінили рівень своїх доходів як достатній, склала 41% (у 2014 році – 37%), серед них частка домогосподарств, які надали високу оцінку своїм річним доходам (грошей вистачало навіть на заощадження) становила майже 5%, решта домогосподарств задовільно оцінили рівень своїх доходів (грошей було достатньо, але заощаджень не робили) [5].

Частка респондентів, які оцінили рівень своїх доходів як незадовільний становила 59%. Серед них вважали свій дохід достатнім для нормального харчування, але обмежували себе у споживанні непродовольчих товарів та послуг 53% домогосподарств (у 2014 році – 57%). Частка домогосподарств, які не змогли забезпечити навіть достатнє харчування склала близько 6%.

В Україні майже кожне друге домогосподарство (46%) визнало, що доходів було достатньо, але заощаджень вони не робили. Збільшилася на 1,8 в.п. частка домогосподарств країни, які оцінили свій дохід достатнім для нормального харчування, але обмежували себе в споживанні

непродовольчих товарів і послуг, та склала 43%. Надали високу оцінку своїм доходам і робили заощадження 6% домогосподарств України (у 2014 році – 8%). Найбільше робили заощадження в Луганській, Дніпропетровській та Кіровоградській областях (24%, 20% та 15% відповідно). Проте 52% домогосподарств Закарпаття не вдавалося забезпечити навіть достатнє харчування [6].

Більш високі оцінки рівня добробуту переважали серед сільських домогосподарств. Така ситуація в значній мірі зумовлена нижчими стандартами життя в сільській місцевості та наявністю в них земельних ділянок і підсобних господарств, які займають вагому та стабільну частку в забезпеченні харчування селян.

У ході опитування щодо першочергових напрямів спрямування можливих додаткових коштів респондентам було запропоновано визначити три пріоритетні напрями. При значному збільшенні доходів, 51% домогосподарств Чернігівської області спрямували б додаткові кошти, в першу чергу, на лікування, 49% – на відпочинок, 46% – на поліпшення житлових умов, (в Україні – 48%, 52%, 40% відповідно). На купівлю одягу та взуття використали б додаткові кошти 39% домогосподарств області, на покращення харчування – 34%, на придбання побутової техніки – 31%, на накопичення – 23%, на придбання автомобіля – 12%, на отримання освіти – 8%, на розвиток підприємництва – 3%.

Межа бідності – це рівень доходу (витрат), нижче від якого є неможливим задоволення основних потреб. Вартісне значення межі бідності є основою для віднесення населення до категорії бідних. У ході опитування домогосподарствам було також запропоновано визначити, яка сума грошей необхідна їм на місяць, у розрахунку на одну особу, щоб не відчувати себе бідними, що є одним з методологічних підходів до визначення суб'єктивної межі бідності [7].

Найбільша частка домогосподарств області (31%) вказала дохід у розмірі 4000–5000 грн. Наступним за ступенем поширення був дохід у розмірі 2000–3000 грн, який зазначили 25% домогосподарств. У середньому в Україні майже кожне четверте домогосподарство вказало дохід у розмірі 4000–5000 грн, а майже кожне сьоме – дохід у розмірі 2000–3000 грн.

Для дослідження питань суб'єктивної бідності та соціальної самоідентифікації домогосподарствам було запропоновано визначити, до якого класу за оцінкою матеріального добробуту вони себе відносять: до заможних, до представників середнього класу, до небідних, але ще не представників середнього класу або до бідних. За результатами опитування, більше двох третин домогосподарств області (70%) віднесли себе до бідних (у 2014 році – 64%), до небідних, але ще не представників середнього класу – 30% (у 2014 році – 36%), до представників середнього класу себе віднесли лише 0,1%. В Україні 72% домогосподарств віднесли

себе до бідних, 27% – до небідних, але ще не представників середнього класу та 0,7% – до представників середнього класу.

Результати опитування показали, що незалежно від місця проживання, 61% домогосподарств області вважали, що відповідальність за його добробут має нести як держава, так і вони самі, 18% – переважно держава, 12% – повністю держава. Покладалися в забезпеченні належного рівня добробуту переважно або виключно на себе 9% домогосподарств, що на 4,2 в.п. більше порівняно з попереднім роком. Для домогосподарств України показники відповідальності аналогічні.

Список використаних джерел

1. Методологічні положення щодо класифікації та аналізу економічної активності населення, затверджені Наказом Державного комітету статистики України 19.01.2011 за №12
2. Статистика ринку праці: міжнародні стандарти та національний досвід, Навчальний посібник / За ред. Н.С. Власенко, Н.В. Григорович, Н.В. Рубльової. – К: ТОВ «Август Трейд», 2006 – 320 с.
3. Економічна активність населення за 9 місяців 2016 року Стат.бюлетень / Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Вказівки для фахівця з інтерв'ювання з питань організації та методології вибіркового обстеження населення (домогосподарств), які здійснюють органи державної статистики (обстеження умов життя домогосподарств). Наказ Державної служби статистики України від 20.09.2013 №285, Київ, 2013. – 158 с.
5. «Самооцінка домогосподарствами Чернігівської області рівня своїх доходів» (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 216 року). Доповідь. Головне управління статистики у Чернігівській області. Чернігів, 2016. – 19 с.
6. «Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів» (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2016 року). Статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ, 2016. – 76 с. www.ukrstat.gov.ua
7. Методика комплексної оцінки бідності. Наказ Міністерства соціальної політики України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, Національної академії наук України від 08 жовтня 2012 року № 629/1105/1059/408/612, Київ 2012 – 13с. www.ukrstat.gov.ua

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Н.Т. Рудь, д-р екон. наук, професор,
професор кафедри економіки,
Луцький національний технічний університет, м. Луцьк, Україна
e-mail: ntrud@i.ua

В останні роки концепція людського розвитку значно збагатилася змістовно і трансформувалася в реальну основу довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку більшості країн. Проте науковий пошук

у межах багатогранних проблем людського розвитку та його компонент з урахуванням проблем сучасних тенденцій у суспільному розвитку залишається необхідним.

В Україні його актуальність зростає в умовах складних системних трансформацій, що супроводжуються загостренням суперечностей у суспільстві [1, с.45]. Слід відмітити ряд робіт, в яких: висвітлено розвиток системи соціальної підтримки населення, питання регулювання демографічних процесів, ролі держави в трудовій сфері [2, с.380]; досліджено взаємозв'язок народжуваності та людського розвитку, особливості сімейної політики на сучасному етапі розвитку України, розглядаються шлюбно-сімейні відносини та смертність з точки зору її диференціації між поколіннями [3, с.180]; обґрунтовано зміст соціальної політики у сфері людського розвитку, досліджено територіальні диспропорції рівня та якості життя населення України, розкрито роль системи державних соціальних стандартів і гарантій [4, с.356].

Протягом всього періоду спостереження Україна перебувала у групі країн із високим рівнем людського розвитку. Найвище значення індексу розвитку людського потенціалу (0,799) спостерігалось у 1990 р., із початком суспільних трансформацій перехідного періоду після розпаду СРСР цей показник істотно знизився (до 0,747 у 1995 р.) [5, с.7].

Термін «розвиток людини» або «людський розвиток» вживається у різних науках з різним змістом [6, с.250]. На нашу думку «людський розвиток» – це безперервний процес кількісних та якісних змін особистості, спрямованих на гармонійне поєднання потреб і можливостей за рахунок доходів вести здоровий спосіб життя і підвищувати свій освітній потенціал.

Людський розвиток можна розглядати на декількох рівнях: особистісному – розвиток окремого індивіда; регіональному – розвиток людської спільноти певного регіону; національному – розвиток народу, нації окремих країн. Доповіді ПРООН присвячені аналізу людського розвитку окремих країн світу, тобто здійснюється його аналіз на національному рівні. На сучасному етапі в окремих країнах успішно здійснюється аналіз людського розвитку регіонів. В Україні його здійснює Інститут Демографії та соціальних досліджень спільно з Держкомстатом України [7, с.31]. Особистісний рівень людського розвитку досліджений поки що в меншій мірі і перешкодою в цьому є відсутність відповідної інформаційної бази. Статистичні органи надають агреговані статистичні показники, які відповідають національному або регіональному рівню, тому вони менш придатні для оцінки розвитку особистості. Зростання кількості соціологічних досліджень дає змогу приділити більше уваги особистісному рівню людського розвитку [8, с.161].

Сьогодні інформаційно-технічний вибух породив формування нової особистості, з новими бажаннями, цінностями і новаторськими

установками, незалежно від культури, віку, освіти чи расової приналежності. Тому людський розвиток повинен забезпечити формування такої людини, яку можна буде назвати інноваційною особистістю.

Для інноваційної особистості важливі певні чинники, що впливають на її діяльність. Інноваційна діяльність багато в чому залежить від якості життя людини. Якість життя вже багато в чому визначається можливістю споживання інформаційних продуктів, послуг, їх доступністю та якістю. Тому можна спостерігати пряму залежність розвитку інноваційної людини від інформаційних продуктів, такі як мобільна телефонія, Інтернет, персональні комп'ютери не тільки спрощують життя, але і дозволяють отримувати необхідні знання та інформацію миттєво [9, с.43].

Одним з показників інформаційного багатства є індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, за яким Україна в 2015 році посіла 79 місце (5,23) із 167 країн світу.

Інноваційна людина є людиною-дослідником, оскільки демонструє можливість робити вибір з безлічі варіантів, вміє швидко і гнучко адаптуватися до мінливих реалій. Тому для вдосконалення концепції та формування державної політики людського розвитку потрібно звернути увагу на особливості формування інноваційної особистості. Це може стати предметом додаткової наукової дискусії щодо доповнення системи індикаторів людського розвитку показниками, які враховують формування та використання інноваційного потенціалу людини.

Регіональні дослідження останнім часом набули особливої актуальності у зв'язку з поглибленням диспропорцій та протиріч між окремими регіонами країни. В Україні значний внесок у розробку і вдосконалення національної методології вимірювання людського розвитку на регіональному рівні зробили О. Власюк, О. Гладун, І. Гнибіденко, О. Грішнова, Е. Лібанова, О. Новікова, С. Пирожков, У. Садова та інші.

Національна методика оцінки регіонального людського розвитку призначена для моніторингу стану людського розвитку в регіонах України. Вона дозволяє відстежувати зміни рейтингів регіонів як за інтегральним індексом, так і за його окремими аспектами (частковими індексами); визначати чинники, які зумовили ці зміни, здійснюючи аналіз первинних показників та їх впливу на інтегральні. Перевагою національної методики є можливість використати більше потреб конкретної країни, використовувати її як інструмент для формування та оцінювання державної політики, а також визначення її пріоритетів.

До розрахунку регіонального індексу людського розвитку включено 33 показника, які об'єднані у 6 блоків (критеріїв оцінки) відповідно до основних аспектів людського розвитку [10]:

- 1) відтворення населення;
- 2) соціальне становище;
- 3) комфортне життя;

- 4) добробут;
- 5) гідна праця;
- 6) освіта.

Водночас, дана методика розглядає індекс людського розвитку в статичному стані за окремі роки. тоді як сьогодні нерідко потрібно врахувати й зміни цього показника за попередні роки. Тому вважаємо за необхідне доповнити положення національної методики розрахунком зведених інтегральних індексів людського розвитку в цілому за період та індексів за окремими напрямками чи критеріями оцінки.

Нами проведена узагальнююча оцінка, ранжування та групування регіонів України (за рівнями: низький, середній, високий) за критеріями «відтворення населення», «соціальне середовище», «комфортне життя», «добробут», «гідна праця» та «освіта» за період 2013–2015 рр.

Інтегральний регіональний індекс людського розвитку України наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Узагальнююча оцінка, ранжування та групування регіонів України за значенням інтегрального регіонального індексу людського розвитку за 2013–2015 роки

Регіони	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Індекс за період 2013–2015 рр.	
	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг
Харківська	4,214	1	4,275	1	4,200	1	4,229	1
Чернівецька	4,155	2	4,160	2	4,132	2	4,149	2
Львівська	4,009	3	4,045	4	4,081	3	4,045	3
Закарпатська	3,975	4	4,054	3	4,028	4	4,019	4
Запорізька	3,917	5	3,974	5	3,955	5	3,949	5
Київська	3,871	6	3,925	6	3,859	8	3,885	6
Полтавська	3,833	7	3,822	9	3,853	9	3,836	7
Одеська	3,825	8	3,860	7	3,788	12	3,824	8
Тернопільська	3,762	10	3,828	8	3,871	7	3,820	9
Миколаївська	3,742	11	3,819	10	3,820	11	3,794	10
Волинська	3,737	12	3,770	13	3,825	10	3,777	11
Івано-Франківська	3,622	18	3,811	11	3,892	6	3,775	12
Дніпропетровська	3,732	13	3,787	12	3,782	13	3,767	13
Черкаська	3,765	9	3,757	14	3,777	14	3,766	14
Чернігівська	3,682	15	3,753	15	3,671	18	3,702	15
Вінницька	3,642	16	3,705	17	3,729	15	3,692	16
Рівненська	3,642	17	3,717	16	3,716	16	3,692	17
Хмельницька	3,719	14	3,686	18	3,648	19	3,685	18
Сумська	3,603	19	3,643	19	3,695	17	3,647	19
Херсонська	3,501	21	3,579	21	3,609	20	3,563	20
Житомирська	3,490	22	3,589	20	3,571	21	3,550	21
Кіровоградська	3,552	20	3,495	22	3,565	22	3,537	22

Закінчення табл. 1

Регіони	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Індекс за період 2013–2015 рр.	
	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг
Максимальне значення	4,214	-	4,275	-	4,200	-	4,229	-
Мінімальне значення	3,490	-	3,495	-	3,565	-	3,537	-
Середнє значення	3,772	-	3,821	-	3,821	-	3,805	-
Міжгруповий інтервал	0,241	-	0,260	-	0,212	-	0,231	-
Верхні межі інтервалів								
– низький рівень	3,731	-	3,755	-	3,777	-	3,768	-
– середній рівень	3,973	-	4,015	-	3,988	-	3,999	-
– високий рівень	4,214	-	4,275	-	4,200	-	4,229	-

Примітка. Побудовано автором на основі статистичних даних [10]

Виявлено, що в 2015 році в порівнянні з 2013 роком ранг регіонального індексу людського розвитку залишився незмінним в Дніпропетровській, Закарпатській, Запорізькій, Львівській, Миколаївській, Харківській та Чернівецькій областях; зріс – в Вінницькій (на 1 позицію), Волинській (на 2), Житомирській (на 1), Івано-Франківській (на 12), Рівненській (на 1), Сумській (на 2), Тернопільській (на 3) та Херсонській (на 1) областях; зменшився – в Київській (на 2), Кіровоградській (на 2), Одеській (на 4), Полтавській (на 2), Хмельницькій (на 5), Черкаській (на 5) та Чернігівській (на 3) областях. Середнє значення регіонального індексу людського розвитку в 2014 році збільшилось на 1,28% в порівнянні з 2013 роком, в 2015 році – збільшилось на 0,02% в порівнянні з 2014 роком.

Надалі за результатами інтегральної оцінки побудовано матрицю групування регіонів України за значеннями рівня людського розвитку у розрізі критеріїв оцінки за період 2013–2015 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця групування регіонів України за значеннями рівня людського розвитку у розрізі критеріїв оцінки за період 2013–2015 рр.

Критерій	Рівень людського розвитку		
	Низький	Середній	Високий
1. Відтворення населення	Миколаївська	Полтавська	Івано-Франківська
	Житомирська	Хмельницька	Волинська
	Херсонська	Запорізька	Київська
	Харківська	Черкаська	Тернопільська
	Дніпропетровська	Сумська	Рівненська
	Чернігівська	Закарпатська	Львівська
	Кіровоградська	Одеська	Вінницька

Продовження табл. 2

Критерій	Рівень людського розвитку		
	Низький	Середній	Високий
			Чернівецька
2. Соціальне становище	Сумська	Рівненська	Львівська
	Черкаська	Волинська	Тернопільська
	Полтавська	Закарпатська	Харківська
	Житомирська	Хмельницька	Чернівецька
	Запорізька	Вінницька	Івано-Франківська
	Чернігівська		
	Київська		
	Одеська		
	Дніпропетровська		
	Херсонська		
	Миколаївська		
	Кіровоградська		
3. Комфортність життя	Харківська	Одеська	Закарпатська
	Миколаївська	Київська	
	Черкаська	Львівська	
	Полтавська	Херсонська	
	Кіровоградська	Чернівецька	
	Житомирська	Волинська	
	Тернопільська	Рівненська	
	Дніпропетровська		
	Івано-Франківська		
	Чернігівська		
	Вінницька		
	Запорізька		
	Хмельницька		
	Сумська		
4. Добробут	Сумська	Миколаївська	Запорізька
	Вінницька	Чернігівська	Харківська
	Хмельницька	Полтавська	Чернівецька
	Кіровоградська	Дніпропетровська	
	Одеська	Черкаська	
	Львівська	Київська	
	Волинська	Закарпатська	
	Житомирська		
	Івано-Франківська		
	Херсонська		
	Тернопільська		
	Рівненська		
5. Гідна праця	Івано-Франківська	Миколаївська	Одеська
	Волинська	Запорізька	Закарпатська
	Кіровоградська	Чернівецька	Дніпропетровська
	Чернігівська	Херсонська	Харківська
	Сумська	Львівська	Київська

Закінчення табл. 2

Критерій	Рівень людського розвитку		
	Низький	Середній	Високий
	Житомирська	Полтавська	
	Вінницька	Хмельницька	
	Черкаська		
	Рівненська		
	Тернопільська		
6. Освіта	Тернопільська	Чернігівська	Харківська
	Рівненська	Херсонська	Дніпропетровська
	Івано-Франківська	Хмельницька	Запорізька
	Закарпатська	Чернівецька	Київська
		Житомирська	Сумська
		Волинська	Вінницька
			Миколаївська
			Одеська
			Полтавська
			Львівська
			Черкаська
Інтегральний рівень	Дніпропетровська	Запорізька	Харківська
	Черкаська	Київська	Чернівецька
	Чернігівська	Полтавська	Львівська
	Вінницька	Одеська	Закарпатська
	Рівненська	Тернопільська	
	Хмельницька	Миколаївська	
	Сумська	Волинська	
	Херсонська	Івано-Франківська	
	Житомирська		
	Кіровоградська		

Примітка. Побудовано автором

Значення показників (їх зменшення або збільшення) інтегрального регіонального індексу людського розвитку впливає на вибір державної регіональної політики людського розвитку.

На основі результатів розрахунку часткових та інтегрального індексів людського розвитку можна перейти до формування типів регіональної політики людського розвитку, основні типи якої представлено на рисунку 1.

Таким чином, у випадку досягнення порівняно низького рівня людського розвитку, визначеного як середня величина інтегральних індексів за усі роки аналізованого періоду (в нашому випадку – це 3 роки – 2013–2015 рр.), пропонується перейти до реалізації політики активного стимулювання підвищення рівня людського розвитку. При досягнутому середньому рівні людського розвитку доцільно взяти за основу для

реалізації політику попередження зниження рівня людського розвитку. У випадку досягнення порівняно високого рівня людського розвитку, рекомендується взяти за основу політику утримання досягнутого рівня людського розвитку. Тобто, визначені типи регіональної політики людського розвитку дозволять забезпечити цілковиту прозорість роботи органів влади усіх рівнів в цьому процесі.

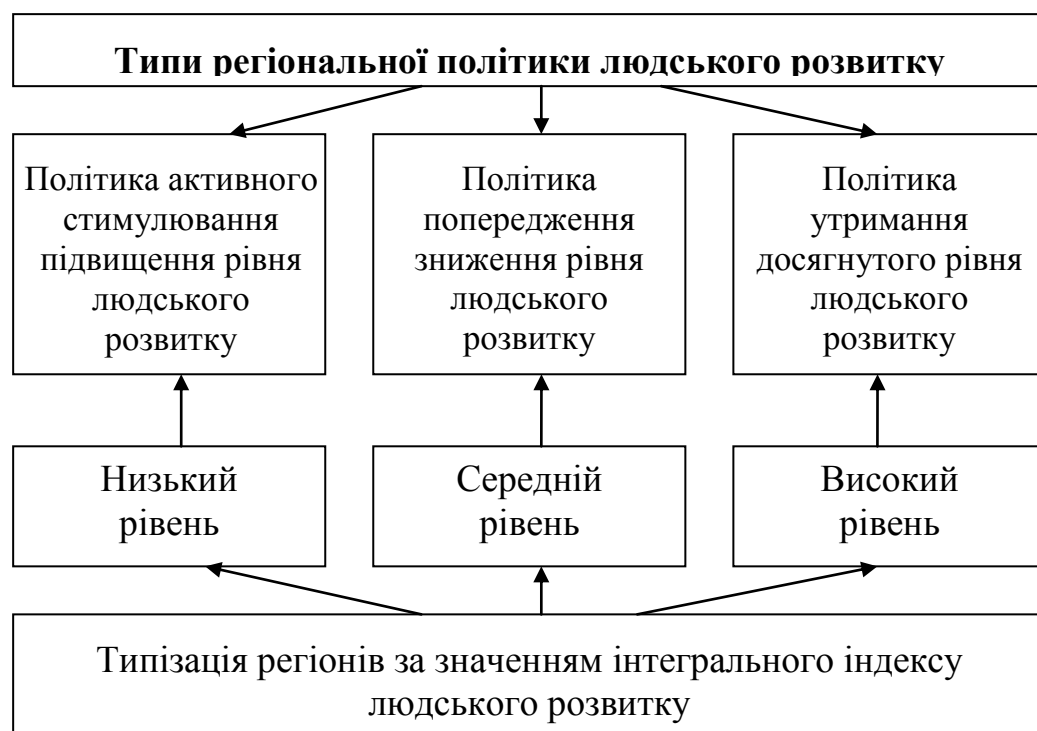


Рис. 1. Визначення типів регіональної політики людського розвитку залежно від групування регіонів за досягнутим його рівнем (складено автором)

Щорічно, на підставі оновлення даних про досягнутий рівень людського розвитку за останній звітний рік, доцільно переглядати та за необхідності уточнювати положення регіональної політики людського розвитку, враховуючи позитивні чи негативні зміни ключових індикаторів, які визначають його рівень.

Враховуючи те, що регіональна політика людського розвитку має комплексний характер, її типи, як і в оцінці інтегрального індексу людського розвитку, повинні формуватися за основними напрямками: відтворення населення, соціальне становище, комфортність життя, добробут, гідна праця, освіта.

Тобто, формування базових засад регіональної політики людського розвитку передбачатиме позиціонування регіону у своєрідній матриці вибору типу регіональної політики людського розвитку за основними напрямками (табл. 3).

Таблиця 3

Типи регіональної політики людського розвитку за основними напрямками
(критеріями оцінки)

Напрямок оцінки	Тип політики залежно від рівня людського розвитку		
	Низький	Середній	Високий
1. Відтворення населення	Активного стимулювання відтворення населення	Попередження зниження рівня відтворення населення	Утримання досягнутого рівня відтворення населення
2. Соціальне становище	Активного стимулювання поліпшення соціального становища	Попередження зниження рівня соціального становища	Утримання досягнутого рівня соціального становища
3. Комфортне життя	Активного стимулювання підвищення комфортності життя	Попередження зниження рівня комфортності життя	Утримання досягнутого рівня комфортності життя
4. Добробут	Активного стимулювання зростання добробуту	Попередження зниження рівня добробуту	Утримання досягнутого рівня добробуту
5. Гідна праця	Активного стимулювання гідної праці	Попередження тенденцій зниження рівня гідної праці	Утримання досягнутого рівня гідної праці
6. Освіта	Активного стимулювання підвищення рівня освіти	Попередження тенденцій зниження рівня освіти	Утримання досягнутого рівня освіти

Примітка. Побудовано автором

На наступному етапі, взявши до уваги результати оцінки інтегрального індексу людського розвитку у розрізі регіонів України за критеріями оцінки в цілому за період 2013–2015 рр., сформовано основні положення регіональної політики людського розвитку за основними напрямками (табл. 4). Це надалі дозволить для кожного регіону розробити більш деталізований комплекс дій відповідно до регіональної специфіки його розвитку.

Зокрема, для Волинської області, виходячи з положень цієї таблиці, пропонується взяти за основу для подальшого обґрунтування такі основні положення регіональної політики за основними напрямками:

- 1) відтворення населення – утримання досягнутого рівня відтворення населення;
- 2) соціальне становище – попередження зниження рівня соціального становища;

Таблиця 4

Основні положення регіональної політики людського розвитку за напрямками залежно від результатів оцінки індексу людського розвитку

Регіони	Напрями реалізації політики (критерії оцінки)					
	1. Відтворення населення	2. Соціальне становище	3. Комфортне життя	4. Добробут	5. Гідна праця	6. Освіта
1	2	3	4	5	6	7
Вінницька	Утримання досягнутого рівня відтворення населення	Попередження зниження рівня соціального становища	Активного стимулювання підвищення комфортності життя	Активного стимулювання зростання добробуту	Активного стимулювання гідної праці	Утримання досягнутого рівня освіти
Волинська	Утримання досягнутого рівня відтворення населення	Попередження зниження рівня соціального становища	Попередження зниження рівня комфортності життя	Активного стимулювання зростання добробуту	Активного стимулювання гідної праці	Попередження тенденцій зниження рівня освіти
Дніпропетровська	Активного стимулювання відтворення населення	Активного стимулювання поліпшення соціального становища	Активного стимулювання підвищення комфортності життя	Попередження зниження рівня добробуту	Утримання досягнутого рівня гідної праці	Утримання досягнутого рівня освіти
Житомирська	Активного стимулювання відтворення населення	Активного стимулювання поліпшення соціального становища	Активного стимулювання підвищення комфортності життя	Активного стимулювання зростання добробуту	Активного стимулювання гідної праці	Попередження тенденцій зниження рівня освіти
Закарпатська	Попередження зниження рівня відтворення населення	Попередження зниження рівня соціального становища	Утримання досягнутого рівня комфортності життя	Попередження зниження рівня добробуту	Утримання досягнутого рівня гідної праці	Активного стимулювання підвищення рівня освіти
Запорізька	Попередження зниження рівня відтворення населення	Активного стимулювання поліпшення соціального становища	Активного стимулювання підвищення комфортності життя	Утримання досягнутого рівня добробуту	Попередження тенденцій зниження рівня гідної праці	Утримання досягнутого рівня освіти
Івано-Франківська	Утримання досягнутого рівня відтворення населення	Утримання досягнутого рівня соціального становища	Активного стимулювання підвищення комфортності життя	Активного стимулювання зростання добробуту	Активного стимулювання гідної праці	Активного стимулювання підвищення рівня освіти
Київська	Утримання досягнутого рівня відтворення населення	Активного стимулювання поліпшення соціального становища	Попередження зниження рівня комфортності життя	Попередження зниження рівня добробуту	Утримання досягнутого рівня гідної праці	Утримання досягнутого рівня освіти
Кіровоградська	Активного стимулювання відтворення населення	Активного стимулювання поліпшення соціального становища	Активного стимулювання підвищення комфортності життя	Активного стимулювання зростання добробуту	Активного стимулювання гідної праці	Утримання досягнутого рівня освіти
Львівська	Утримання досягнутого рівня відтворення населення	Утримання досягнутого рівня соціального становища	Попередження зниження рівня комфортності життя	Активного стимулювання зростання добробуту	Попередження тенденцій зниження рівня гідної праці	Утримання досягнутого рівня освіти
Миколаївська	Активного стимулювання відтворення населення	Активного стимулювання поліпшення соціального становища	Активного стимулювання підвищення комфортності життя	Попередження зниження рівня добробуту	Попередження тенденцій зниження рівня гідної праці	Утримання досягнутого рівня освіти

3) комфортне життя – попередження зниження рівня комфортності життя;

4) добробут – активного стимулювання зростання добробуту;

5) гідна праця – активного стимулювання гідної праці;

6) освіта – попередження тенденцій зниження рівня освіти.

За досліджуваний період найкращими аспектами людського розвитку за значеннями Індексів є відтворення населення та освіта, що є позитивною характеристикою людського розвитку в Україні, оскільки саме ці показники у значній мірі обумовлюють якісні характеристики населення та визначають людський потенціал. Наступним є добробут, в цілому по регіонах збільшилась частка домогосподарств, які робили заощадження або купували нерухомість, зросла купівельна спроможність середньодушового доходу, зріс показник наявності в домогосподарствах базового набору товарів тривалого користування. Показники комфортності проживання перебувають на стабільно середньому рівні. Стан гідної праці залишається на низькому рівні і жоден регіон України не забезпечує помітного прогресу. Стан соціального середовища є найгіршим серед всіх аспектів людського розвитку: за жодним з його параметрів не відбулось відчутного прогресу. У ряді регіонів значно зросла кількість дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування.

Найсерйознішою проблемою десятиріччя виявилась відсутність прогресу у забезпеченні гідної праці. У зв'язку з цим, у якості першочергової рекомендації для політики має бути:

– негайна розробка та впровадження дійсно дієвої програми зайнятості населення, спрямованої на стимулювання економічної активності (у т. ч. шляхом сприяння підприємницькій діяльності);

– забезпечення гідної зайнятості;

– підвищення стандартів оплати праці;

– неухильне забезпечення прав працюючого населення;

– забезпечення модернізації професійної освіти;

– забезпечення основних соціальних стандартів та соціальної захищеності вразливих верств населення.

Розв'язання зазначених проблем стане передумовою для пом'якшення існуючих загроз для людського розвитку та засобом досягнення кращих результатів. Адже, саме зайнятість забезпечує отримання доходів від власної праці – активних доходів (на відміну від пасивних – дивідендів, ренти, орендної плати), сприяє активізації економічної поведінки кожної людини, а отже, і суспільства в цілому, запобігає поширенню в суспільстві утриманських настанов, формує відповідальність, покращує стан соціального оточення.

При цьому мають бути враховані можливості, ресурси та реальний стан регіональних ринків праці. Оцінювання стану людського розвитку має поєднуватися з оцінками економічного потенціалу регіону або території,

соціально-психологічного клімату та настанов населення, а також його залежності від якості місцевого управління.

Отже, у процесі формування положень регіональної політики людського розвитку доцільно взяти до уваги результати інтегральної оцінки у розрізі окремих критеріїв. Враховуючи взаємозв'язок між напрямками регіональної політики та результатами групування регіонів за індексом людського розвитку, запропоновано формувати матриці вибору типів регіональної політики, що дозволить обґрунтувати її положення для кожного регіону за основними напрямками.

Список використаних джерел

1. Власюк О. С. Людський розвиток в Україні: чинники та проблеми / О.С. Власюк, Л. Д. Яценко // Стратегічні пріоритети. – 2016. – № 1 (38) . – С. 43–54.
2. Лібанова Е.М. Людський розвиток в Україні: історичний вимір трансформації державної соціальної політики (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2014. – 380 с.
3. Гладун О. М. Населення України: демографічні складові людського розвитку / за ред. О. М. Гладуна. – Умань: Видавець «Сочінський», 2015. – 180 с.
4. Лібанова Е.М. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. – 356 с.
5. Лібанова Е.М. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
6. Мамонов І. Людський розвиток: публічно-управлінський аспект / І.Мамонов // Збірник наукових праць. – 2013. – Вип. 36. – С. 247–253.
7. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан: монографія / Е. М. Лібанова, Н. С. Власенко, О. С. Власюк та ін. – К.: Рада з вивчення продуктивних сил України НАНУ, 2002. – 123 с.
8. Сухомлин М. О. Теоретичні та методологічні підходи до визначення безпеки людського розвитку / М. О. Сухомлин // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – Економічні науки. – 2011. – Вип. 20. – С. 160–167.
9. Герасимова В. А. Формирование концепции инновационного человека в условиях экономики знаний / В. А. Герасимова, С. В. Мокичев // Экономические науки. – 2013. – № 2(99). – С. 42–45.
10. Державна служба статистики України / Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ

О.М. Шубалий, д-р екон. наук, доцент,
завідувач кафедри економіки

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк, Україна
e-mail: shubalyi@ukr.net

Конкурентоспроможність працівників є широким поняттям, яке охоплює багато кількісних і якісних показників, які можуть диференціюватися залежно від виду економічної діяльності. Тому виникає необхідність вдосконалення методичних підходів до оцінки та формування регіональної політики підвищення конкурентоспроможності працівників.

Загалом у науковій літературі можна зустріти багато підходів до оцінки кількісних і якісних показників конкурентоспроможності у сфері праці [2-4; 7; 9-11], які по-різному відображають бачення дослідників на пріоритетні напрями, які повинні бути досліджені у процесі аналізу та оцінки.

Враховуючи те, що узагальнюючу оцінку конкурентоспроможності працівників складно зробити на основі декількох показників, пропонуємо для цих цілей провести комплексну оцінку рівня конкурентоспроможності працівників на основі сукупності критеріїв та показників, що їм відповідають.

Для проведення комплексної оцінки потрібно визначити відносні показники, які характеризують стан конкурентоспроможності працівників. Зокрема, вибрано критерії для групування показників, що характеризуватимуть відповідні напрями конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці:

- кваліфікованість та економічна ефективність працівників;
- ефективність використання робочого часу працівників;
- матеріальна зацікавленість працівників;
- правова захищеність та комфортність роботи працівників;
- дотримання гендерної рівності працівників.

Кожному критерію вибрано у відповідність по чотири основних показники. Усю сукупність показників потрібно розглядати у вигляді єдиної системи показників (табл. 1).

Комплексну оцінку конкурентоспроможності працівників доцільно проводити за певними етапами. Після визначення основних показників-індикаторів необхідно для кожного із них застосувати методику індексного аналізу, яка передбачає розрахунок індивідуальних індексів окремих показників-індикаторів за видами економічної діяльності та визначення на їх основі групових інтегральних індексів за кожним критерієм і зведеного інтегрального індексу за всіма групами запропонованих критеріїв.

Таблиця 1

Система показників комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці

Критерій оцінки	Показники оцінки	Стимулятор (+), дестимулятор (-)
Кваліфікованість та економічна ефективність працівників	Навчено новим професіям у % до облікової кількості штатних працівників, %	+
	Підвищили кваліфікацію у % до облікової кількості штатних працівників, %	+
	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) у розрахунку на одного найманого працівника підприємств, тис. грн.	+
	Фінансові результати до оподаткування (сальдо) у розрахунку на одного найманого працівника підприємств, тис. грн.	+
Ефективність використання робочого часу працівників	Відпрацьовано у % до табельного фонду робочого часу, %	+
	Відпустки без збереження заробітної плати за згодою сторін у % до табельного фонду робочого часу, %	-
	Середня кількість працівників в еквіваленті повної зайнятості у % до середньооблікової кількості штатних працівників	+
	Нараховано за невідпрацьований час, у % до фонду оплати праці, %	-
Матеріальна зацікавленість працівників	Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн.	+
	Середня заробітна плата за одну оплачувану годину, грн.	+
	Частка заохочувальних та компенсаційних виплат у фонді оплати праці, %	+
	Частка премії та винагород, що носять систематичний характер у фонді додаткової заробітної плати, %	+
Правова захищеність та комфортність роботи працівників	Кількість працівників, охоплених колективними договорами у % до облікової кількості штатних працівників, %	+
	Кількість укладених та зареєстрованих колективних договорів, одиниць	-
	Коефіцієнт плинності кадрів, %	-
	Час тимчасової непрацездатності у % до табельного фонду робочого часу працівників, %	-
Дотримання гендерної рівності працівників	Середньооблікова кількість жінок у % до середньооблікової кількості працівників, %	+
	Співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків, у %	+
	Середньомісячна заробітна плата жінок, грн	+
	Частка прийнятих на роботу жінок у % до загальної кількості прийнятих працівників, %	+

Примітка. Розроблено автором

Індивідуальні індекси показників-індикаторів у межах кожної групи пропонується визначати за формулами, які залежать від того, чи є показник стимулятором (позитивом вважається його збільшення), чи дестимулятором (позитивом вважається його зменшення) [7].

Для показників стимуляторів індивідуальні індекси визначатимуться за формулою:

$$Y_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k}{X_{j_{\max}}^k}, \quad (1)$$

де X_{ij}^k – значення j -го показника-індикатора у k -ій групі показників за i -м видом економічної діяльності;

$X_{j_{\max}}^k$ – максимальне значення j -го показника-індикатора у k -ій групі показників;

i – номер виду економічної діяльності ($i = 1 \dots m; m = 14$);

j – номер показника-індикатора ($j = 1 \dots n; n = 3$);

k – група показників, що відповідає критерію оцінювання ($k=1 \dots p; p=7$).

Для показників дестимуляторів індивідуальні індекси визначатимуться за формулою:

$$Y_{ij}^k = \frac{X_{j_{\min}}^k}{X_{ij}^k}, \quad (2)$$

де $X_{j_{\min}}^k$ – мінімальне значення j -го показника-індикатора у k -ій групі показників.

На наступному етапі на основі індивідуальних індексів визначатиметься інтегральний груповий індекс (Y_i^k) по i -му у k -ій групі показників за формулою:

$$Y_i^k = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n (1 + Y_{ij}^k)} - 1 \quad (3)$$

На завершальному етапі аналізу визначатиметься зведений інтегральний індекс за всіма групами показників за кожним видом економічної діяльності (Y_i) за формулою:

$$Y_i = \sqrt[p]{\prod_{k=1}^p (1 + Y_i^k)} - 1 \quad (4)$$

У процесі аналізу та оцінки нерідко виникає потреба узагальнення тенденцій розвитку певного процесу за весь аналізований період. У нашому випадку важливо оцінити рівень конкурентоспроможності працівників на ринку праці не лише за окремі роки, а й за весь аналізований період (2013-2015 роки).

Для проведення такої інтегральної оцінки по кожній групі показників-індикаторів пропонується розраховувати інтегральний груповий індекс стану регіонального ринку праці ($Y_i^k(T)$) у k -ій групі показників за період T за формулою:

$$Y_i^k(T) = \sqrt[T]{\prod_{t=1}^T (1 + Y_i^k(t))} - 1, \quad (5)$$

де t – номер окремого року періоду, за який проводиться інтегральна оцінка ($t = 1 \dots T$; $T = 5$);

$Y_i^k(t)$ – інтегральний груповий індекс за i -тим видом економічної діяльності у k -ій групі показників за окремий рік t з періоду T .

Для проведення зведеної інтегральної оцінки по всіх групах показників-індикаторів пропонується розраховувати зведений інтегральний індекс конкурентоспроможності працівників ($Y_i(T)$) за i -тим видом економічної діяльності за період T за формулою:

$$Y_i(T) = \sqrt[T]{\prod_{t=1}^T (1 + Y_i(t))} - 1, \quad (6)$$

де $Y_i(T)$ – зведений інтегральний індекс за i -тим видом економічної діяльності за окремий рік t з періоду T .

Важливе значення у процесі порівняльного аналізу та оцінки має групування видів економічної діяльності за станом працівників на ринку праці на основі отриманих інтегральних індексів. Групування пропонується провести шляхом поділу видів економічної діяльності на три групи з рівними інтервалами за рівнем конкурентоспроможності:

- порівняно низький: $Y_{min} < Y < Y_{min} + h$;
- середній: $Y_{min} + h < Y < Y_{max} - h$;
- порівняно високий: $Y_{min} - h < Y < Y_{max}$,

де h – величина інтервалу групування, яка визначається за формулою:

$$h = \frac{Y_{max} - Y_{min}}{r}, \quad (7)$$

де r – кількість груп ($r = 3$);

Y_{max} – максимальне значення індексу у групі;

Y_{min} – мінімальне значення індексу у групі.

Проведення постійного моніторингу конкурентоспроможності працівників у межах окремого регіону дозволить детальніше дослідити ринок праці регіону, визначити проблеми, які стримують його розвитку та забезпечити швидке їх вирішення за допомогою важелів та інструментів державного регулювання.

Отже, на основі представленої методики доцільно проводити комплексну інтегральну оцінку конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці за сукупністю критеріїв. Запропонована методика дає змогу проводити комплексну оцінку конкурентоспроможності працівників регіону з виведенням значень інтегральних індексів, що дозволяє характеризувати зміни на ринку праці в окремих видах економічної діяльності в сторону покращення чи погіршення та формулювати відповідні рекомендації, що супроводжуються аналізом факторів, котрі викликали зміни за відповідний період.

Враховуючи обраний об'єкт дослідження – працівники окремого регіону України – Волинської області, процес аналізу та оцінки конкурентоспроможності працівників може бути реалізований на основі використання наявної на відповідний період часу офіційної статистичної інформації, яка міститься у виданнях або на офіційних веб-сторінках Головного управління статистики у Волинській області [5] та Волинського обласного центру зайнятості [6], але не завжди охоплює усі сторони аналізованого соціально-економічного процесу згідно бачення дослідника.

На основі представленої методики проведено аналіз та оцінку рівня конкурентоспроможності працівників у Волинській області за 2013-2015 роки. Дана оцінка проводиться за кожним критерієм окремо та передбачає розрахунок на основі індивідуальних індексів відповідних групових індексів, які на завершальному етапі використовуватимуться для розрахунку інтегрального індексу конкурентоспроможності працівників за видами економічної діяльності.

На основі розрахованих внутрішньогрупових (індивідуальних) індексів конкурентоспроможності працівників у Волинській області за критерієм «Рівень освіти, кваліфікації і професійної підготовки» проаналізуємо групові індекси за даним напрямом (табл. 2).

Отже, протягом усього періоду порівняно високий рівень конкурентоспроможності працівників за критерієм «Кваліфікованість та економічна ефективність працівників» спостерігався лише у таких видах економічної діяльності як промисловість, державне управління, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність.

Таблиця 2

Результати розрахунків групового індексу за критерієм «Кваліфікованість та економічна ефективність працівників» за 2013-2015 рр.

Вид економічної діяльності	Груповий індекс кваліфікованості та економічної ефективності працівників			
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	За період 2013-2015 рр.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,240	0,312	0,327	0,293
Промисловість	0,412	0,670	0,659	0,576
Будівництво	0,259	0,301	0,294	0,285
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	0,321	0,368	0,420	0,369
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,413	0,481	0,477	0,457
Тимчасове розміщення й організація харчування	0,194	0,183	0,167	0,181
Інформація та телекомунікації	0,306	0,387	0,369	0,353
Фінансова та страхова діяльність	0,112	0,102	0,232	0,147
Операції з нерухомим майном	0,181	0,201	0,111	0,163
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,463	0,133	0,278	0,284
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,454	0,377	0,359	0,396
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,490	0,513	0,493	0,499
Освіта	0,311	0,344	0,331	0,329
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,295	0,342	0,323	0,320
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,055	0,088	0,105	0,082
Надання інших видів послуг	0,181	0,192	0,176	0,183
Всього	0,389	0,484	0,488	0,453

Примітка. Інтервали групування видів економічної діяльності за період 2013-2015 рр.:

- 0,082 – 0,246 – порівняно низький;

- 0,247 – 0,411 – середній;

- 0,412 – 0,576 – порівняно високий.

Але у п'яти видах економічної діяльності області цей рівень залишається порівняно низький – тимчасове розміщення й організація харчування, фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок та надання інших видів послуг. Решта видів економічної діяльності відзначалися середнім рівнем конкурентоспроможності працівників за даним критерієм оцінки.

Надалі проведено розрахунки індивідуальних індексів конкурентоспроможності працівників Волинської області за видами економічної діяльності за критерієм «Ефективність використання робочого

часу працівників» за 2013-2015 роки, що дозволили розрахувати групові індекси за вказаним критерієм (табл. 3).

Таблиця 3

Результати розрахунків групового індексу за критерієм «Ефективність використання робочого часу працівників» за 2013-2015 рр.

Вид економічної діяльності	Груповий індекс ефективності використання робочого часу працівників			
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	За період 2013-2015 рр.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,614	0,638	0,826	0,690
Промисловість	0,559	0,532	0,585	0,559
Будівництво	0,515	0,473	0,600	0,528
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	0,640	0,647	0,725	0,670
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,535	0,539	0,630	0,567
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,621	0,500	0,638	0,585
Інформація та телекомунікації	0,812	0,653	0,744	0,735
Фінансова та страхова діяльність	0,810	0,791	0,861	0,821
Операції з нерухомим майном	0,644	0,560	0,633	0,612
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,626	0,545	0,616	0,595
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,686	0,693	0,708	0,696
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,620	0,531	0,603	0,584
Освіта	0,729	0,576	0,616	0,639
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,584	0,548	0,596	0,576
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,672	0,581	0,626	0,626
Надання інших видів послуг	0,923	0,926	0,951	0,933
Всього	0,570	0,539	0,629	0,579

Примітка. Інтервали групування видів економічної діяльності за період 2013-2015 рр.:

- 0,528 – 0,662 – порівняно низький;
- 0,663 – 0,798 – середній;
- 0,799 – 0,933 – порівняно високий.

На основі отриманих розрахунків можна зробити висновок, що протягом аналізованого періоду порівняно високим рівнем конкурентоспроможності працівників за даним критерієм оцінки відзначалась тільки сфера надання інших видів послуг. Нестабільна ситуація щодо конкурентоспроможності працівників за ефективністю використання робочого часу працівників спостерігалася у більшості видів

економічної діяльності – промисловість, будівництво, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, тимчасове розміщування й організація харчування, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок. У всіх інших галузях економічної діяльності рівень конкурентоспроможності працівників за цим критерієм залишався на середньому рівні.

На основі даних [1, 5, 6, 8] розраховано інтегральні та на основі них групові індекси за критерієм «Матеріальна зацікавленість працівників» за 2013-2015 рр. (табл. 4).

Таблиця 4

Результати розрахунків групового індексу за критерієм «Матеріальна зацікавленість працівників» за 2013-2015 рр.

Вид економічної діяльності	Груповий індекс матеріальної зацікавленості працівників			
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	За період 2013-2015 рр.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,344	0,391	0,599	0,441
Промисловість	0,540	0,584	0,668	0,596
Будівництво	0,473	0,397	0,405	0,425
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	0,392	0,420	0,444	0,419
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,463	0,505	0,507	0,492
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,187	0,194	0,350	0,242
Інформація та телекомунікації	0,642	0,528	0,523	0,563
Фінансова та страхова діяльність	0,864	0,846	0,841	0,850
Операції з нерухомим майном	0,280	0,330	0,315	0,308
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,449	0,464	0,488	0,467
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,344	0,362	0,430	0,378
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,706	0,699	0,733	0,713
Освіта	0,363	0,405	0,412	0,393
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,328	0,364	0,365	0,352
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,366	0,408	0,422	0,399
Надання інших видів послуг	0,362	0,389	0,422	0,391
Всього	0,467	0,494	0,529	0,497

Примітка. Інтервали групування видів економічної діяльності за період 2013-2015 рр.:

- 0,242 – 0,444 – порівняно низький;
- 0,445 – 0,647 – середній;
- 0,648 – 0,850 – порівняно високий.

Результати дослідження показали, що протягом 2013-2015 років тільки по двох видах економічної діяльності досягнуто порівняно високого рівня конкурентоспроможності працівників за вказаним критерієм – фінансова та страхова діяльність, державне управління й оборона; обов’язкове соціальне страхування. В дещо більшій кількості видів економічної діяльності досягнуто середній рівень конкурентоспроможності працівників за даним критерієм оцінки – сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів, інформація та телекомунікації, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування.

Наступним елементом комплексної оцінки є аналіз правової захищеності та комфортності роботи працівників. На основі розрахованих внутрішньогрупових (індивідуальних) індексів проаналізуємо групові індекси за даним критерієм оцінки (табл. 5).

Таблиця 5

Результати розрахунків групового індексу за критерієм «Правова захищеність та комфортність роботи працівників» за 2013-2015 рр.

Вид економічної діяльності	Груповий індекс правової захищеності та комфортності роботи			
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	За період 2013-2015 рр.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,409	0,432	0,450	0,430
Промисловість	0,413	0,444	0,462	0,439
Будівництво	0,360	0,359	0,348	0,356
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	0,281	0,304	0,332	0,306
Транспорт, складське господарство, поштова та кур’єрська діяльність	0,406	0,430	0,512	0,449
Тимчасове розміщення й організація харчування	0,345	0,330	0,318	0,331
Інформація та телекомунікації	0,458	0,371	0,433	0,420
Фінансова та страхова діяльність	0,253	0,297	0,279	0,276
Операції з нерухомим майном	0,306	0,306	0,388	0,333
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,433	0,402	0,453	0,429
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,286	0,338	0,305	0,310
Державне управління й оборона; обов’язкове соціальне страхування	0,578	0,608	0,638	0,608
Освіта	0,795	0,804	0,878	0,825
Охорона здоров’я та надання соціальної допомоги	0,534	0,569	0,621	0,574
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,568	0,591	0,642	0,600

Закінчення табл. 5

Вид економічної діяльності	Груповий індекс правової захищеності та комфортності роботи			
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	За період 2013-2015 рр.
Надання інших видів послуг	0,508	0,560	0,421	0,495
Всього	0,439	0,463	0,494	0,465

Примітка. Інтервали групування видів економічної діяльності за період 2013-2015 рр.:

- 0,276 – 0,458 – порівняно низький;

- 0,459 – 0,642 – середній;

- 0,643 – 0,825 – порівняно високий.

На основі розрахованих групових індексів, можна зробити висновок, що протягом аналізованого періоду порівняно високим рівнем конкурентоспроможності працівників відзначалася тільки сфера освіти.

Середній рівень правової захищеності та комфортності роботи працівників досягнуто також у незначній кількості видів економічної діяльності – державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, надання інших видів послуг. В усіх решта 11 видах економічної діяльності залишився порівняно низький рівень конкурентоспроможності працівників за вказаним критерієм, що свідчить про наявність системних проблем у цій сфері у Волинській області.

На наступному етапі проведено оцінку конкурентоспроможності працівників за критерієм «Дотримання гендерної рівності працівників» на основі розрахованих внутрішньогрупових (індивідуальних) індексів, результати якої представлено у таблиці 6.

Таблиця 6

Результати розрахунків групового індексу за критерієм «Дотримання гендерної рівності працівників» за 2013-2015 рр.

Вид економічної діяльності	Груповий індекс дотримання гендерної рівності працівників			
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	За період 2013-2015 рр.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,398	0,442	0,476	0,438
Промисловість	0,482	0,523	0,594	0,532
Будівництво	0,379	0,392	0,391	0,387
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	0,560	0,609	0,656	0,608
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,520	0,550	0,588	0,552
Тимчасове розміщення й організація харчування	0,724	0,742	0,798	0,754
Інформація та телекомунікації	0,568	0,601	0,669	0,612

Закінчення табл. 6

Вид економічної діяльності	Груповий індекс дотримання гендерної рівності працівників			
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	За період 2013-2015 рр.
Фінансова та страхова діяльність	0,783	0,789	0,862	0,811
Операції з нерухомим майном	0,527	0,549	0,624	0,566
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,700	0,652	0,698	0,683
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,436	0,464	0,539	0,479
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,679	0,674	0,779	0,710
Освіта	0,699	0,732	0,807	0,745
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,722	0,714	0,764	0,733
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,607	0,639	0,700	0,648
Надання інших видів послуг	0,543	0,686	0,490	0,571
Всього	0,588	0,605	0,654	0,615

Примітка. Інтервали групування видів економічної діяльності за період 2013-2015 рр.:

- 0,387 – 0,527 – порівняно низький;
- 0,528 – 0,670 – середній;
- 0,671 – 0,811 – порівняно високий.

Отже, на основі проведених розрахунків можна констатувати, що порівняно високий рівень конкурентоспроможності працівників за вказаним критерієм досягнули достатньо багато видів економічної діяльності, які стосуються не виробничої сфери – тимчасове розміщування й організація харчування, фінансова та страхова діяльність, професійна, наукова та технічна діяльність, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги. Також можна відзначити, що порівняно низьким рівнем конкурентоспроможності працівників за цим критерієм оцінки характеризувалися тільки три види економічної діяльності – сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, будівництво, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування. Для всіх інших видів економічної діяльності характерний середній рівень конкурентоспроможності за вказаним критерієм. Отже, в цілому можна відзначити позитивні результати у сфері дотримання гендерної рівності працівників у Волинській області, що сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності на ринку праці.

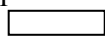
Надалі на основі розрахованих групових інтегральних індексів за кожним критерієм оцінки розраховано інтегральний індекс конкурентоспроможності працівників (табл. 7).


Таблиця 7


Результати розрахунку інтегрального індексу конкурентоспроможності працівників у Волинській області за видами економічної діяльності за 2013-2015 рр.

Вид економічної діяльності	Інтегральний індекс конкурентоспроможності працівників			
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	За період 2013-2015 рр.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,396	0,439	0,527	0,453
Промисловість	0,480	0,549	0,592	0,539
Будівництво	0,394	0,383	0,404	0,394
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	0,433	0,464	0,508	0,468
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,467	0,500	0,542	0,503
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,397	0,375	0,437	0,403
Інформація та телекомунікації	0,548	0,504	0,541	0,531
Фінансова та страхова діяльність	0,530	0,533	0,587	0,550
Операції з нерухомим майном	0,377	0,382	0,400	0,386
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,530	0,428	0,499	0,485
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,435	0,441	0,462	0,446
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,613	0,603	0,646	0,621
Освіта	0,566	0,562	0,595	0,574
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,484	0,501	0,525	0,503
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,434	0,446	0,481	0,454
Надання інших видів послуг	0,484	0,530	0,472	0,495
Всього	0,489	0,516	0,557	0,521

Примітка. Інтервали групування видів економічної діяльності за період 2013-2015 рр.:

 - 0,386 – 0,464 – порівняно низький;

 - 0,465 – 0,543 – середній;

 - 0,544 – 0,621 – порівняно високий.

Порівняно високий рівень конкурентоспроможності працівників протягом аналізованого періоду забезпечили тільки три види економічної діяльності, які відносяться до невиробничої сфери – фінансова та страхова діяльність, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування та сфера освіти, тобто більшість з них перебувають у сфері державного регулювання. Незначною є кількість видів економічної діяльності, які забезпечили порівняно низький рівень конкурентоспроможності працівників – сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, будівництво, тимчасове

розміщування й організація харчування, операції з нерухомим майном, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок. Переважна більшість видів економічної діяльності забезпечили тільки середній рівень конкурентоспроможності працівників, що свідчить про необхідність проведення активної регіональної політики у цій сфері.

На наступному етапі основі проведених розрахунків проведемо групування видів економічної діяльності у Волинській області за значенням групових індексів конкурентоспроможності працівників за кожним критерієм оцінки за період 2013-2015 рр., що дозволить вивчити профіль та пропорції конкурентоспроможності працівників залежно від ключових параметрів оцінки рівня конкурентоспроможності.

Отже, можна зробити висновок, що за критерієм оцінки «Кваліфікованість та економічна ефективність працівників» розподіл видів економічної діяльності тяжіє до середнього та порівняно низького рівнів конкурентоспроможності працівників, що свідчить про необхідність активізації діяльності регіональних органів державної влади з метою стимулювання підвищення рівня конкурентоспроможності працівників за цим критерієм.

За критерієм оцінки «Ефективність використання робочого часу працівників» розподіл видів економічної діяльності тяжіє до порівняно низького рівня конкурентоспроможності працівників. Незначною є кількість видів економічної діяльності, які забезпечили середній та порівняно високий рівень конкурентоспроможності працівників за цим критерієм оцінки, що вимагає розробки на регіональному рівні дієвих заходів щодо підвищення ефективності використання робочого часу працівників у більшості видів економічної діяльності.

Вивчення результатів групування видів економічної діяльності за критерієм оцінки «Матеріальна зацікавленість працівників» свідчить також про значне переважання кількості видів діяльності з порівняно низьким рівнем конкурентоспроможності працівників, що вимагає від роботодавців розробки дієвих програм підвищення матеріальної зацікавленості працівників.

Розподіл видів економічної діяльності за критерієм оцінки «Правова захищеність та комфортність роботи працівників» також свідчить про тяжіння до низького рівня конкурентоспроможності працівників, адже високого рівня конкурентоспроможності досягнуто тільки у сфері освіти. Це свідчить про необхідність негайного реагування з боку відповідних державних контролюючих органів для підвищення рівня правової захищеності та комфортності роботи працівників.

За критерієм оцінки «Дотримання гендерної рівності працівників» розподіл видів економічної діяльності навпаки тяжіє до середнього та порівняно низького рівня конкурентоспроможності працівників, адже

порівняно низького рівня досягнули тільки три сфери – сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, будівництво та діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, що вимагає розробки та реалізації пакету специфічних для цих видів економічної діяльності заходів для виправлення ситуації у цій сфері.

Для наочного представлення результатів комплексної оцінки на основі розрахованих інтегральних індексів проведено ранжування та групування видів економічної діяльності Волинської області за рівнем конкурентоспроможності працівників за період 2013-2015 рр. (рис. 1).

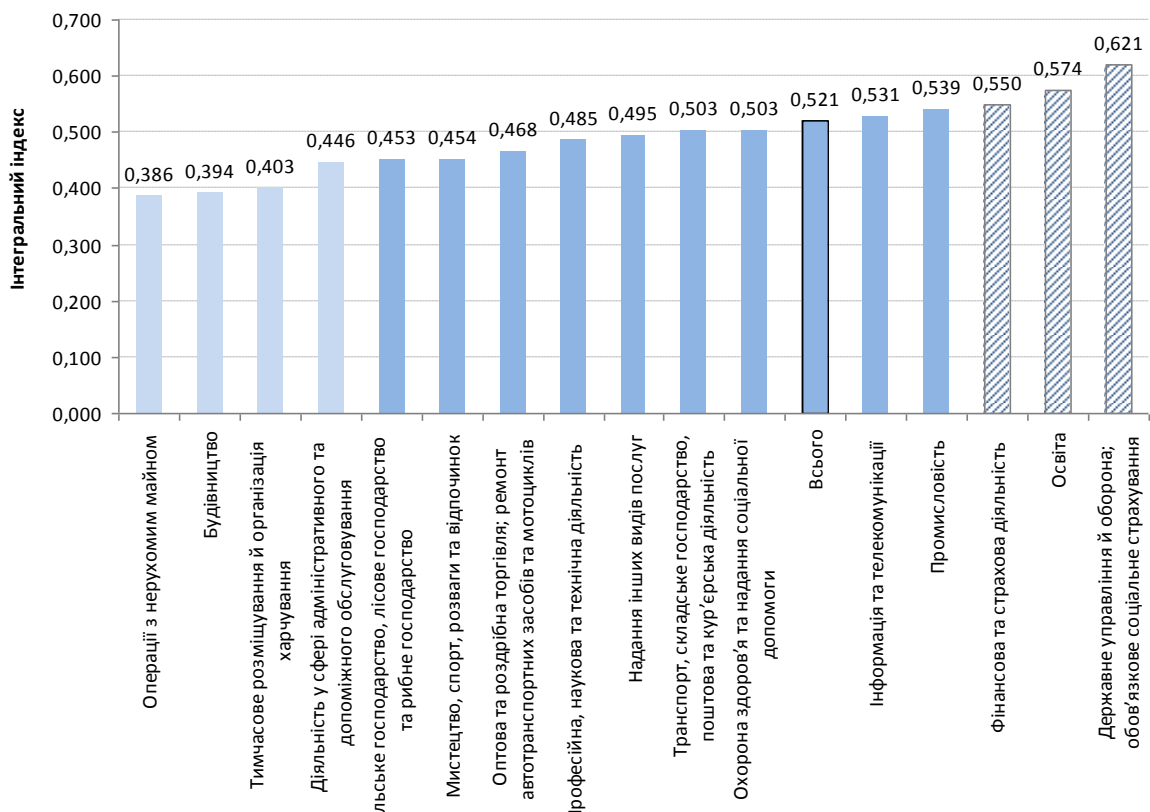


Рис. 1. Ранжування та групування видів економічної діяльності у Волинській області за інтегральним рівнем конкурентоспроможності працівників за 2013-2015 роки

Примітка. Інтервали групування видів економічної діяльності за період 2013-2015 рр.:

- 0,386 – 0,464 – порівняно низький;
- 0,465 – 0,543 – середній;
- 0,544 – 0,621 – порівняно високий.

Загалом результати дослідження показали, що конкурентоспроможність працівників у Волинській області характеризується порівняно низьким, середнім та порівняно високим рівнями залежно від виду економічної діяльності. Провівши комплексну оцінку можна зробити висновок, що для більшості видів економічної

діяльності характерний середній рівень конкурентоспроможності працівників на ринку праці Волинської області.

На основі розрахованого інтегрального індексу конкурентоспроможності працівників порівняно високий рівень конкурентоспроможності працівників на ринку праці був характерний для сфери освіти, державного управління та фінансової і страхової діяльності.

Порівняно низький рівень спостерігаємо для чотирьох видів економічної діяльності – операцій з нерухомим майном, будівництва, тимчасового розміщування та діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування.

Отже, результати аналізу свідчать про наявність ряду проблем щодо ефективного регулювання рівня конкурентоспроможності працівників в більшості видів економічної діяльності у Волинській області. Основна увага має бути приділена не стільки пасивним заходам підтримки депресивних видів економічної діяльності, скільки стимулюючим заходам підвищення рівня конкурентоспроможності працівників за різними напрямками на основі формування положень регіональної політики та стратегії у цій сфері.

Список використаних джерел

1. Волинь-2015: статистичний щорічник / За ред. В.Ю. Науменка. – Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2016. – 480 с.
2. Грошелева О.Г. Нові підходи до оцінки конкурентоспроможності управлінського персоналу / О.Г. Грошелева, О.Є. Рябцева // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2007. – № 1. – С. 103-110.
3. Ковальська Л.Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення: монографія / Л.Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 420 с.
4. Любохинець Л.С. Фактори підвищення конкурентоспроможності людського капіталу і персоналу підприємства / Л.С. Любохинець // Вісник Хмельницького націон. ун-ту. Економічні науки. – 2013. – № 3(2). – С. 101-104.
5. Офіційний веб-сайт Головного управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
6. Офіційний веб-сайт Волинського обласного центру зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/vol/control>.
7. Побурко Я.О. Основи організації регіональної статистики / Я.О. Побурко. – Львів: Ін-т. регіон. досліджень НАН України, 2004. – 196 с.
8. Праця Волині-2015: статистичний збірник / За ред. В. О. Грабаровської. – Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2016. – 117 с.
9. Ратніков Д. Г. Підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу найманих працівників в Україні в умовах глобалізації: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / Д.Г. Ратніков ; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України. – К., 2010. – 20 с.
10. Семикіна М.В. Конкурентоспроможність у сфері праці: сутність та методологія визначення / М. В.Семикіна // Наукові праці Кіровоградського нац. технічн. університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 15. – С. 11-20.
11. Смірнов О.О. Індикатори конкурентоспроможності персоналу та підходи до їх оцінювання [Електронний ресурс] / О.О. Смірнов // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_56.

ПЕРЕДЧАСНА СМЕРТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

І.А. Цвігун, д-р екон. наук, доцент,
завідувач кафедри інформаційних технологій
Подільський державний аграрно-технічний університет,
м. Кам'янець-Подільський, Україна
e-mail: ia_tsvigyn@ukr.net

Втрата населення, погіршення його здоров'я та передчасна смертність є значною загрозою демографічній безпеці України, що відображається на соціально-економічній та геополітичній ситуації в країні. З огляду на зниження народжуваності основним джерелом збереження демографічного потенціалу країни на сьогодні є зниження смертності населення у молодому віці. При вивченні проблем смертності та тривалості життя деяким орієнтиром може служити тривалість життя, притаманна людині, як біологічному виду *homo sapiens*. Різні автори визначають її в діапазоні від 70 до 150 років. Наприклад, видатний демограф Б. Ц. Урланіс вважав таким віком 87 років (86 років для чоловіків і 88 для жінок), а біологи Л. А. і Н. С. Гаврилови - (98 + 5) років [1; с.106]. Французький демограф Альфред Сові дав низьку оцінку - 78 років [2; с.104], а його співвітчизник Жан Буржуа-Піша - 77,05 років (73,8 років для чоловіків і 80,3 років для жінок) [3, с.124]. Втім, в 2015 р. в Україні очікувана тривалість життя при народженні становила 71,38 років, в тому числі для чоловіків 66,37 років, а для жінок - 76,25 років. Варто відмітити, що за період 1990-2015 рр. очікувана тривалість життя українців в останні три роки є найвищою. Порівняно з 1990 р. очікувана тривалість чоловіків при народженні зросла на 1,8 роки, а жінок – на 2,1, що становило 2,3%. Але порівняння з країнами Європейського Союзу свідчить про те, що ситуація в Україні є досить складною (табл. 1).

В Україні спостерігається найнижча очікувана тривалість життя при народженні, порівняно з країнами Європейського Союзу. Порівняння з країнами, які мають найвищу очікувану тривалість життя, Італія та Швеція, чоловіки в Україні живуть на 14-15 років, а жінки на - 9-9,5 років менше. Відносно країн Європи з найнижчою очікуваною тривалістю життя (Болгарія, Литва) і чоловіки і жінки живуть на 3-4 роки менше.

Але критичним для України є не скільки низька очікувана тривалість життя при народженні, а різниця між чоловіками та жінками. В Україні жінки очікувано проживуть довше чоловіків на 10-11 років, трішки менше в Литві, тоді як в Італії – 4-6 років, а Швеції – 3,6-4,6. У середній очікуваній тривалості життя акумулюються всі основні фактори, що впливають на здоров'я: біологічні, соціально-економічні, якість життя, стан довкілля, вплив системи охорони здоров'я збереження життя. При цьому досить вагомим чинником є ментальність, спосіб життя та відношення населення до здоров'я. Саме сукупність усіх чинників

зумовлює значно нижчу очікувану тривалість життя в Україні, а саме чоловіків.

Таблиця 1

Очікувана тривалість життя в Україні та окремих країнах Європейського Союзу у 2000-2014 рр., років

Країни	2000	2010	2011	2012	2013	2014
	чоловіки					
Україна	62,1	65,3	66	66,1	66,3	66,2
Італія	76,9	79,5	79,7	79,8	80,3	80,7
Швеція	77,4	79,6	79,9	79,9	80,2	80,4
Болгарія	68,4	70,3	70,7	70,9	71,3	71,1
Литва	66,8	67,6	68,1	68,4	68,5	69,2
жінки						
Україна	73,5	75,5	75,9	76	76,2	76,4
Італія	82,8	84,7	84,8	84,8	85,2	85,6
Швеція	82	83,6	83,8	83,6	83,8	84,2
Болгарія	75	77,4	77,8	77,9	78,6	78
Литва	77,5	78,9	79,3	79,6	79,6	80,1
різниця між очікуваною тривалістю життя чоловіків та жінок						
Україна	-11,4	-10,2	-9,9	-9,9	-9,9	-10,2
Італія	-5,9	-5,2	-5,1	-5	-4,9	-4,9
Швеція	-4,6	-4	-3,9	-3,7	-3,6	-3,8
Болгарія	-6,6	-7,1	-7,1	-7	-7,3	-6,9
Литва	-10,7	-11,3	-11,2	-11,2	-11,1	-10,9

*Джерело: дані державної служби статистики України

Чисельність померлих в Україні в 2015 р. становила 594,8 тис. осіб, що нижче рівня 1990 р. на 38,9 тис. померлих (6,1%). Чисельність померлих в містах в 2015 р. була 358,7 тис. осіб, а у сільській місцевості – 180 тис. осіб, тобто на одного померлого в селі припадало близько 2 померлих міських жителя. Порівняно з 1990 р. кількість померлих у містах збільшилась лише на 1,5 тис. осіб що становило 0,4%, а в сільській місцевості, навпаки, чисельних померлих зменшилася на 36,6 тис. осіб, що становило 13,2%. Частка померлих сільських жителів в 1990 р. становила 43,3% усіх померлих, тоді як в 2015 р. – 37,9% , що пов'язано з різними темпами зміни смертності за типом поселень.

Але, на противагу абсолютним показникам, загальний коефіцієнт смертності невпинно зростає з 12,1‰ в 1990р. до 13,9‰ в 2015р., що свідчить про зростання рівня смертності населення України. За типами поселень смертність сільського населення є вищою, ніж міського і в 2015 р. становила 17,7‰, проти 12,2‰ в міських поселеннях. При цьому загальний коефіцієнт смертності сільських чоловіків перевищував міських в 1990 р. на 48%, а в 2015 р. – на 35,8%. Аналогічні співвідношення за

типами поселень у жінок були ще вищими і становили, відповідно, 63% та 55%. Тобто для України притаманна тенденція останніх 28 років більш високі темпи зростання загальних коефіцієнтів смертності міських чоловіків та жінок, які є вищими в 2 рази, ніж у сільській місцевості. І хоча інтенсивність смертності є вищою в сільській місцевості, але розрив поступово зменшується. Згідно оціночної шкали загальних коефіцієнтів смертності, розробленої ООН [4; с.83] рівень смертності жінок обох типів поселень та чоловіків міських поселень можна охарактеризувати як високий, а сільських чоловіків, як дуже високий. Це є свідченням того, що захист життя в країні є на дуже низькому рівні.

Зумовлюють величину загального коефіцієнта смертності дві складових: вікові показники смертності та структура населення. Найважливішим групуванням померлих є їх розподіл за віком. Життєздатність людини, здатність її організму чинити спротив хворобам, негативним впливам природного і соціального середовища значною мірою залежать від віку. Як фактор смертності, він акумулює дію на організм людини і біологічних, і соціальних факторів. Розподіл померлих за віком визначається типом смертності, що панує в суспільстві, а також віковою структурою населення.

Вікові коефіцієнти смертності дають найкращі можливості для аналізу рівня смертності. Але у них є недолік, такий же як у всіх інших вікових коефіцієнтів: їх багато, з ними важко працювати. Потрібний один, узагальнюючий показник. Але такого показника смертності, аналогічного сумарному коефіцієнту народжуваності, немає (певною мірою цю роль виконує показник середньої очікуваної тривалості життя, але для його розрахунку потрібно будувати досить трудомісткі таблиці смертності).

Для визначення впливу структурних факторів в демографії досить часто використовується метод стандартизації. Стандартизація коефіцієнтів виключає, елімінує вплив структурних факторів. Це важливо, але недостатньо для повного аналізу. Потрібно мати кількісну характеристику впливу структурних, а отже, і неструктурних факторів як в абсолютному, так і у відносному вираженні. Для цього використовують систему індексів змінного і фіксованого складу, а також індекс впливу структурного фактора (його часто називають індексом структурних зрушень).

Індексний аналіз дозволяє виключити вплив відмінностей в віковій структурі населення, відокремити і виміряти вплив факторів, породжених соціальним і природним середовищем. Очищені від впливу структурних факторів, тобто стандартизовані показники більш придатні для динамічних порівнянь, ніж реальні при умові, що часовий крок складає 5 і більше років.

Загальний коефіцієнт смертності має вигляд:

$$K_m = \sum_{x=1}^n K_{x,t} \cdot d_{x,t} \quad [1]$$

де $K_{x,t}$ – коефіцієнт смертності для віку x в році t ;
 $d_{x,t}$ – частка населення відповідної вікової групи в загальній чисельності населення;
 n – число вікових груп населення.

Як бачимо, смертність залежить від впливу двох факторів: вікових коефіцієнтів смертності і структури населення. Оцінити вплив цих факторів на зміну загального коефіцієнта смертності можна з застосуванням індексів перемінного складу, фіксованого складу і впливу структурних зрушень.

$$I_m = \frac{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^1 \cdot d_{x,t}^1}{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^0 \cdot d_{x,t}^0} = \frac{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^1 \cdot d_{x,t}^1}{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^0 \cdot d_{x,t}^1} * \frac{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^0 \cdot d_{x,t}^1}{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^0 \cdot d_{x,t}^0} \text{ або} \quad [2]$$

$$I_m = \frac{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^1 \cdot d_{x,t}^1}{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^0 \cdot d_{0,x,t}^0} = \frac{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^1 \cdot d_{x,t}^0}{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^0 \cdot d_{x,t}^0} * \frac{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^1 \cdot d_{x,t}^1}{\sum_{x,t}^n K_{x,t}^1 \cdot d_{x,t}^0} \quad [3]$$

Якщо у першому розкладенні індексу змінного складу система зважування загальноприйнята для індексів якісного фактора, то у другому наведену систему теорія статистики трактує як рідко вживану. В демографічній статистиці все навпаки, саме друга система розкладення повніше відповідає завданням аналізу. Перший індекс структурного фактора формула 2, який пропонують російські демографи Єфімова М.Р. та Бичкова С.Г. [5], показує, який вплив має структура населення, що вивчається, на середню смертність стандартного населення. Другий індекс характеризує вплив вікової структури на середній рівень плідності саме населення, що вивчається. На думку Стеценко С.Г. [4], другий індекс формула 3 прямо відповідає на поставлене запитання і має змістовну перевагу. Український демограф стверджує, щоб визначити вплив структурного фактора на показник інтенсивності природного руху населення у відносному вираженні, достатньо розділити фактичний показник на стандартизований прямим методом.

Проведений індексний аналіз при допомозі обох індексних систем свідчить, що відхилення між розрахованими індексами фіксованого складу та структурних зрушень між індексами становлять 5-12%, але ми погоджуємося з думкою Стеценко С.Г., що індексна система [4; с.150-151] є більш придатною.

В результаті індексного аналізу встановлено, що протягом 1990-2015 рр. загальний коефіцієнт смертності чоловіків в Україні зріс на 1,2% тобто 17,4%, а жінок на 1,1% або 9,9%(табл.2). Основною причиною зростання загального коефіцієнта смертності є постаріння населення, тобто погіршення його структури, яке для чоловіків становило 1,31%, а для жінок 1,33%. При цьому повікова смертність населення зумовлює зниження загального коефіцієнта смертності.

Таблиця 2

Індексний аналіз смертності чоловіків та жінок в Україні у 1990-2010 рр.

Назва індексу	Чоловіки			Жінки		
	Всі	в тому числі		Всі	в тому числі	
		міські	сільські		міські	сільські
Індекс змінного. складу	1,183	1,228	1,125	1,105	1,143	1,091
Індекс фіксованого складу	0,904	0,845	1,009	0,831	0,771	0,924
Індекс структурних зрушень	1,309	1,453	1,114	1,330	1,483	1,181

Джерело: розрахунки автора за даними Державної служби статистики України

Порівняння зростання коефіцієнтів смертності за типом поселення в абсолютному вимірі (рис.1) показало, що найбільше зросла смертність у міських чоловіків - на 22,7%, або на 2,4%, тоді як у сільських – лише на 12%, або 2,0%. Зростання загального коефіцієнта смертності і чоловіків і жінок зумовлено погіршенням структури, при цьому повікові коефіцієнти смертності значно знизилися і здійснюють позитивний вплив на зменшення загального коефіцієнта смертності. Виключення становлять сільські чоловіки, оскільки повікові коефіцієнти смертності зросли і є чинником, що зумовлює збільшення смертей. Тому на сьогодні основною проблемою для України є погіршення статеві-вікової структури населення, що одночасно є наслідком і причиною погіршення природного відтворення населення.



Рис. 1. Індексний аналіз загального коефіцієнта смертності чоловіків та жінок за типами поселень в 2015 р. порівняно з 1990 р. (абсолютні величини), осіб

Джерело: розрахунки автора за даними Державної служби статистики України

За даними Державної служби статистики у 2015 р. Україна щоденно

втрачала 390 життів громадян у віці, молодшому за 60 років, з яких у віці 15-59 років 375 осіб. Всього впродовж 2015 р. померло 137 тис. осіб у віці до 15-59 років (22% всіх померлих), частка жінок серед передчасно померлих становила 11,7%, а чоловіків 32%. В цілому протягом 1990-2015 рр. померло 18,1 млн. осіб, з яких у віці 15-59 років – 4,5 мільйона або 24,6%. Саме ось ці втрати населення можна зменшити, що зумовить збільшення чисельності та покращення статеві-вікової структури населення.

Дослідження структури смертності в Україні показало значну відмінність у передчасній смертності у чоловіків та жінок за типом поселень (рис.2.). У 2015 р. 32,8% всіх міських чоловіків померли у віці до 15-59 років та 30,9% сільських чоловіків. Серед жінок ці показники є значно нижчими, особливо сільських, яких у 2015 р. передчасно померло 9,7%, а міських – 13%. Слід відзначити позитивну тенденцію зниження частки передчасних смертей у загальній кількості померлих протягом 1990-2015 рр. на 1 в.п. Для сільського населення це зумовлено вищими темпами зменшення чисельності всіх померлих, порівняно з віковою групою 15-59 років. Для міських жителів тенденції протилежні: чисельність всіх померлих збільшилась, а померлих передчасно - навпаки зменшилась.

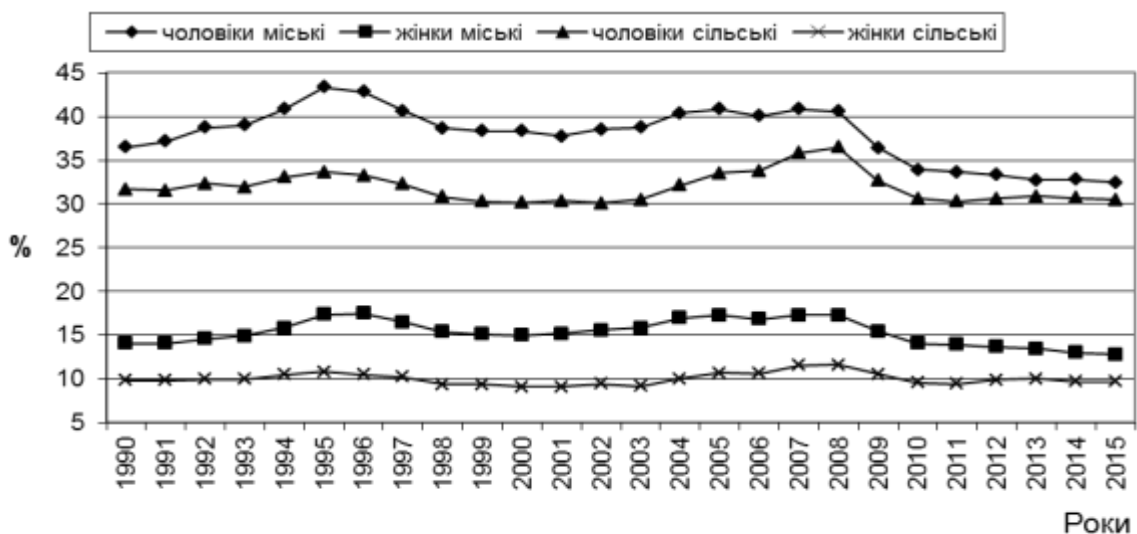


Рис.2. Частка померлого населення у віці 15-59 років у середньому за всієї померлих, 1990-2015 рр.

Джерело: розрахунки автора за даними Державної служби статистики України

Для визначення можливостей попередження передчасних втрат населення варто дослідити повікові рівні смертності та їх зміну в динаміці (рис.3). Повікові рівні смертності чоловіків і жінок свідчать, що основна маса смертей припадає на вік 70 років і старше. Так медіанний вік смертності в 2015 р. для чоловіків становив 66,3 роки, а для жінок 77,9 років, що свідчить, що до цього віку вмирає половина населення і

смертність чоловіків є вищою ніж жінок. Порівняно з 1990 р. медіанний вік померлих чоловіків збільшився на 1,7 роки, а жінок на 0,5 років, що свідчить про позитивні тенденції до збільшення тривалості життя чоловіків.

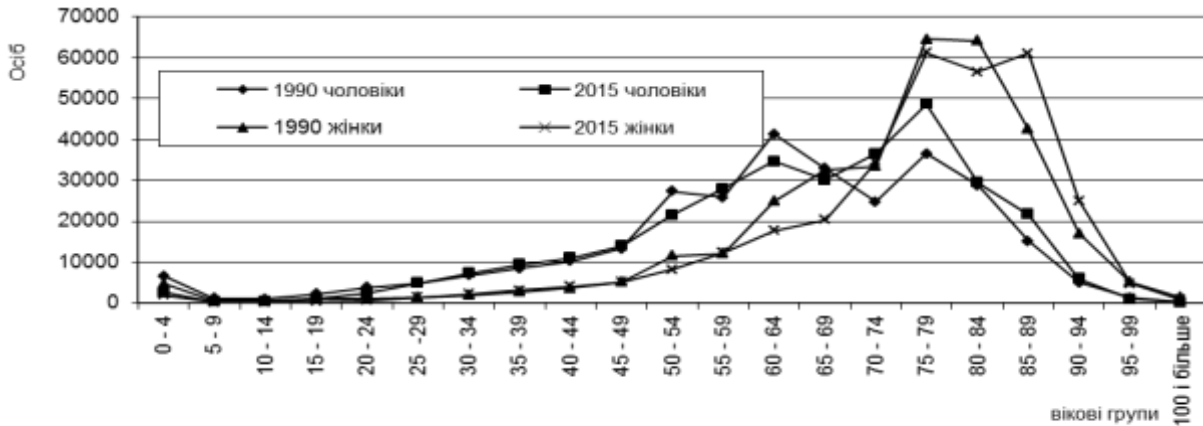


Рис. 3. Повіковий розподіл числа померлих чоловіків і жінок в Україні в 1990 р. та 2015 р.

Джерело: авторські розрахунки за даними Державної служби статистики України

Смертність чоловіків характеризується плосковершинним розподілом, тобто найбільше число смертей трапляється не в глибокій старості, а протягом певного проміжку часу у більш ранньому віці. Так частка чоловіків, які помирають у віці 15-59 років у 2015 р. становила 32%, а у віці 16-64 роки – 43,8%, що свідчить про те, що велика питома вага смертей у молодому віці «відтягує» на себе значення середньої тривалості життя.

Смертність жінок за віком має більш гостровершинний розподіл і значну правосторонню асиметрію з вершинами у віці 75-79 та 85-89 роки в 2015 р. та 75-80 у 1990 р. При цьому спостерігається значний розрив між медіанним та середнім віком померлих, який в 2015 р. становив 4 роки або 5%. При цьому, на відміну від чоловіків, жінки у віці до 15-59 років помирають значно рідше, і їх частка становила у 2015 р. 11,7%, а у віці 16-64 роки - 17,6%. Загалом спостерігається диференціація кількості померлих чоловіків і жінок, яка характеризується значно вищою смертністю чоловіків у молодому віці.

Життєздатність людини, здатність її організму чинити спротив хворобам, негативним впливам природного і соціального середовища значною мірою залежать від віку. Як фактор смертності, він акумулює дію на організм людини і біологічних, і соціальних факторів. Розподіл померлих за віком визначається типом смертності, що панує в суспільстві, а також віковою структурою населення.

В цілому, аналізуючи вікову структуру смертності у віці до 60 років, встановлено, що частка, що приходить на вікову категорію 0-15 років є досить незначною - 3-4% серед усіх померлих у віці до 60 років.

Особливої уваги потребує смертність населення у віці до 60 років, оскільки більшість смертей у цьому віці за критерієм ВООЗ слід розглядати як передчасні. Саме ці смерті є «запобіжними», тобто такими, яких можна уникнути за умови своєчасної діагностики та якісного лікування.

Проведений індексний аналіз дозволяє зробити висновок про зниження впливу повікових коефіцієнтів смертності на її рівень. Дослідження гендерних відмінностей у повікових коефіцієнтів смертності та їх зміну у динаміці дозволяє зробити висновок, що позитивні тенденції притаманні не всім віковим групам населення (рис.4).

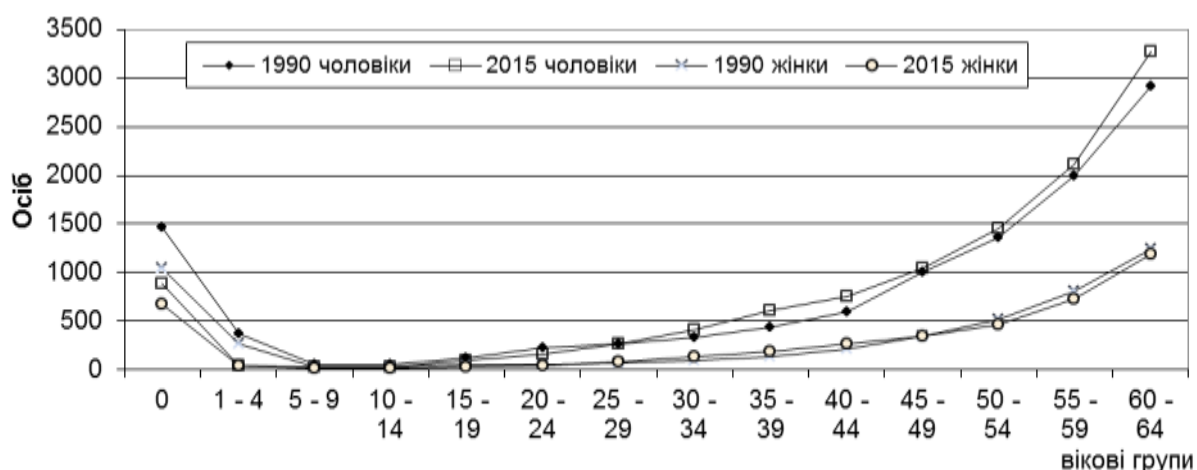


Рис. 4. Повікові коефіцієнти смертності чоловіків та жінок в Україні, 1990 р, 2015 р.

Джерело: розрахунки автора за даними Державної служби статистики України

Простежується чітке зростання повікових коефіцієнтів смертності у чоловіків, порівняно з жінками, починаючи з 20 років. Негативними тенденціями протягом 1990-2015 рр. було зростання повікових коефіцієнтів смертності як жінок так і чоловіків, хоча темпи зростання у чоловіків були вищими, ніж у жінок. Простежується позитивна тенденція зниження повікових коефіцієнтів смертності у обох статей у віці від народження до 25 років. Значно знизилась коефіцієнти смертності у віці 1-4 років в 7-8 разів та вікових групах 5-9 років, де зниження становило 1,9-2 рази. Це свідчить про позитивну тенденцію зниження дитячої смертності, що пов'язано з покращенням профілактичної медицини.

На протипагу зниженню коефіцієнтів смертності у вікових групах до 25 років у обох статей, спостерігається значне їх зростання у віці 25-49 років. Варто відмітити значне зростання смертності жінок у віці 25-29 років на 26%, тоді як коефіцієнт смертності чоловіків у цій групі майже не змінився. Така ж тенденція у смертності жінок у віці 30-34 роки - зростання коефіцієнтів смертності протягом 1990-2015 рр. на 42%, тоді як у чоловіків лише 27%. У вікових групах 35-39 років та у 40-44 роки у обох статей однакова динаміка зростання смертності, відповідно, на 40% та 27%. У віковій групі 45-49 років тенденції змін є незначні: зниження

коефіцієнта смертності у жінок на 1% та зростання у чоловіків на 3%. У вікових групах 50-59 років зміни рівнів смертності чоловіків і жінок мають протилежні тенденції: у жінок зниження на 10%, а у чоловіків, навпаки, зростання на 6%.

Тому самою драматичною ситуацією сьогодення є значне зростання коефіцієнтів смертності працездатного населення, особливо чоловіків у віці 30-44 роки та жінок віком 25-44 роки. Повікові коефіцієнти смертності за статтю мають суттєву різницю – у чоловіків у всіх вікових групах смертність є вищою, особливо у віці 20-54 роки, у яких на одну померлу жінку помирає 3,2 чоловіки (у 2015 р.). Зростання передчасної смертності чоловіків і жінок свідчить про втрату як потенціалу робочої сили країни, так і репродуктивні втрати.

Статтєво-вікова структура українського населення зазнала значної деформації через надсмертність чоловіків, причому диспропорція зростає з віком. Результатом надсмертності є те, що у групі населення, які у 2015 р. досягли межі 65 років, чоловіків стало менше на 1,2 млн., ніж жінок такого віку. Саме за рахунок надсмертності чоловіків у молодому і середньому віці зросла частка одиноких жінок та вдів. При цьому вік балансування, тобто однакова кількість жінок і чоловіків в Україні в 2015 р. становив 30 років, тоді як у Європі сягає 50 років. Фахівці вказують на надсмертність чоловіків є одним з чинників низької народжуваності [7; с.12].

Повікові індекси надсмертності (рис. 5) свідчать, що найвищий її рівень в 2015 р. був у віці 25-29 років 3,19, що нижче рівня в 1990 р. на 0,96 особи. Варто відмітити що за досліджуваний період змінилися тенденції надсмертності чоловіків: надсмертність чоловіків у віці до 40 років стала нижчою протягом 1990-2015 років, а у віці 40 років і вище, навпаки, зросла.



Рис. 5. Індекс надсмертності чоловіків в Україні в окремих вікових групах, 1990 р. та 2015 р.

Джерело: розрахунки автора за даними Державної служби статистики України

Причина зниження індексу надсмертності протягом 1990-2015 рр. у чоловіків віком 25-29 років є зниження повікових коефіцієнтів смертності

на 12%, в той час у жінок цієї вікової категорії відбулося зростання смертності на 22%. Аналогічно в інших вікових групах – в динаміці спостерігається зростання повікових коефіцієнтів смертності у жінок швидшими темпами, порівняно з чоловіками. Позитивним моментом є зниження вікових коефіцієнтів смертності у цих вікових групах від народження і до 24 років. Натомість смертність чоловіків у віці 30-34 роки зросла на 23%, а жінок на 46%, у віці 35-39 років зростання становило, відповідно, 36 та 46%. Тому на перший погляд позитивні тенденції зниження надсмертності чоловіків у віці 25-40 років пов'язано з зростанням повікових коефіцієнтів смертності жінок у цих вікових групах швидшими темпами, ніж чоловіків. Тому проблема зростання запобіжної смертності залишається актуальною для України і уже не лише для чоловіків, а й для жінок.

Переважаючі показники передчасної смертності у чоловіків характерне і для розвинутих країн. Вищий рівень чоловічої смертності зумовлений рядом як біологічних, так і соціальних чинників (еволюційно детермінованою більшою життєздатністю жіночого організму, особливостями зайнятості, переважанням чоловіків серед представників небезпечних професій (армія, поліція, рятувальники, вугільна промисловість тощо), меншою соціальною і психологічною пристосовуваністю до змін у житті, більшою схильністю до поведінки, пов'язаною зі створенням ситуацій підвищеного ризику для життя, зловживання речовинами, що викликають залежність (алкоголь, тютюн, наркотики), ризикованою сексуальною поведінкою, частотою конфліктів із законом, менш відповідальним ставленням до власного здоров'я та меншою прихильністю до лікування у разі його порушень порівняно з жінками тощо.

Фахівці вважають демографічну кризу реальною загрозою виникнення глибоких незворотних наслідків у соціально-економічному та духовному розвитку української нації, прогнозуючи зумовлену нею небезпеку національним інтересам України.

Серед дослідження рівня смертності досить актуальним є втрати людського капіталу, які відбуваються через передчасну смертність (за критерієм ВООЗ передчасною вважається смертність у віці до 65 років), спричинені ними кількісні та якісні зміни народонаселення істотно впливають на економічний, військовий, інтелектуальний потенціал країни, визначають загрозу прогресивному суспільному розвитку і процесу відтворення населення. передчасна смертність впливає на скорочення тривалості життя та загрожує національній безпеці країни.

Основні причини, які формують сучасний рівень смертності населення віком до 65 років в Україні диференційовані за віком та статтю. Так у віці 0-15 років, який у структурі передчасної смертності становить для чоловіків 2,7%, а для жінок 7%, 56-57% усіх смертей відбуваються

через вроджені вади розвитку та смерть у перинатальному періоді і досить значну частку становить смертність від зовнішніх причин 17-21%. У працездатному віці на який припадає основна частина передчасних смертей, причини смертності зумовлюються статевими відмінностями. Для чоловіків основними причинами смертності в 2015 р. були хвороби системи кровообігу (31%) та зовнішні причини смертності (26%), а хвороби органів травлення та новоутворення становлять по 11%. Для жінок основними причинами передчасної смертності є новоутворення та хвороби системи кровообігу в рівній мірі (24%), менш значними є зовнішні причини (17%) та хвороби органів травлення (15%).

Потрібно зазначити, що передчасна смертність від серцево-судинних хвороб, які впродовж останніх років беззаперечно переважали серед основних причин, практично постійно зростала. Так в 2015 р. коефіцієнт смертності населення у працездатному віці від хвороб системи кровообігу становив для чоловіків 330, а жінок 66 осіб на 100000 осіб працездатного віку, що вище рівня 1990 р. для чоловіків на 35%, а для жінок 61%.

В Європейських країнах коефіцієнт смертності від хвороб систем кровообігу в 4 рази нижчий, ніж в Україні. Зниження смертності у країнах ЄС пов'язане, передусім, з успішною реалізацією заходів впровадження здорового способу життя і формування у населення більш відповідального ставлення до свого життя та вітальної поведінки, і, відповідно, зменшення негативного впливу таких ризиків хвороб системи кровообігу, як тютюнокуріння, недостатня фізична активність, артеріальна гіпертензія, підвищений рівень холестерину і цукру в крові, надмірна вага тощо.

Найбільш перспективними шляхами зниження передчасної смертності вважаються передусім визнання здоров'я населення стратегічним потенціалом, чинником демографічної безпеки, стабільності й благополуччя, спільної відповідальності за рівень здоров'я (як теперішнього, так і прийдешніх поколінь) суспільства і держави через комплекс міжгалузевих дій, що гарантують забезпечення здорових і безпечних умов життя та практичний, а не лише задекларований перехід до профілактичної спрямованості української медицини. За висловлюванням видатного українського вченого С. А. Томіліна, «один грам профілактики цінніше одного кілограма ліків» [9; с.110].

Ефективне протистояння одній з найактуальніших внутрішніх загроз - проблемі високого рівня передчасної смертності неможливе без взаємодії суспільства та держави. Перш за все має бути формування усвідомленої позиції громадян щодо відповідального ставлення до власного здоров'я та особистої безпеки. Тут важливе значення відіграє виконання державою конституційно визначених зобов'язань стосовно забезпечення безпечних умов життєдіяльності, захисту навколишнього природного середовища та створення соціально-економічних умов для зміцнення здоров'я нації [12; с.164-165].

Існує нагальна потреба перетворення проблеми забезпечення здорової життєдіяльності на аспект політичного світогляду та формування у населення установки на здоров'я як на джерело соціально-економічного благополуччя в умовах конкуренції.

Реалізація політики, спрямованої на зниження передчасної смертності, можлива лише за умови скоординованої міжсекторальної взаємодії з обов'язковою поінформованістю населення та активною участю громадськості у здійснюваних заходах.

Список використаних джерел

1. Гаврилов Л.А.. Биолого-демографические аспекты исследования продолжительности жизни / Л.А.Гаврилов // Демографические исследования. – М.: Изд-во МГУ. - 1988. - С. 105-122.
2. Сوفي А. Общая теория населения/А.Сوفي Т. 2. Жизнь населения//Перевод с французского Ф.Р. Окуновой.М.: Прогресс, 1977. - 519 с.
3. Воспроизводство населения в СССР/ А. Г. Волков, В. А. Белова, Г. А. Бондарская и др.;Под ред. А. Г. Вишневого и А. Г. Волкова. - М. : Финансы и статистика, 1983. - 303 с.
4. Стеценко С.Г. Демографічна статистика: Підручник./ С.Г.Стеценко. - К.: Вища школа, 2005.- 415 с.
5. Ефимова М.Р., Бычкова С.Г. Социальная статистика: Учебн. пособие / С.Г. Бычкова; под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
6. Андреев Е.М. Смертность мужчин в России /Е.М.Андреев // Вопросы статистики, 2001, № 7. – С.10-14.
7. *Смертність* населення України у трудоактивному віці (колективна монографія) / Відп. ред. Е. М. Лібанова. - К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2007. - 211 с.
8. Рингач Н.О.Проблема надсмертності чоловіків в Україні: гендерний аналіз у державному управлінні охороною громадського здоров'я / Н.О. Рингач// Стратегічні пріоритети, №3(8), 2008 р. С.142-148.
9. Л.П. Шахотько, Е.В. Бурачевская, Л.Ф. Лешкович и др. Статистический анализ тенденций заболеваемости и смертности в Республике Беларусь в 1990-2001 гг. Под редакцией Л.П. Шахотько. Минск 2003.- С. 77-112.
10. Державний комітет статистики України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Цвігун І.А. Індексний аналіз смертності населення України: регіональний аспект/ І.А. Цвігун // Університетські наукові записки. Часопис Хмельницького університету управління і права, 2010. – №2(34). - С.373-377.

СТАТИСТИЧНА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЯК СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ СУСПІЛЬСТВА

В.П. Пантелєєв, д-р екон. наук, професор, декан економіко-статистичного факультету,
e-mail: bernstain@ukr.net

Т.Д. Сакада, в.о. доцента, заступник декана економіко-статистичного факультету
e-mail: sakadat@ukr.net

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ, Україна

Розвиток суспільства та держави передбачає використання поруч із «нормативними», «офіційними», «формальними» важелями також й неформальні, гуманітарні шляхи. До останніх відноситься широке розповсюдження серед населення основ точних наук. Досвід інших країн показав доречність поширення знань, наприклад, статистики. Далі у матеріалі йдеться про досягнення офіційної статистики, запровадження основ статистичної грамотності населення та інтеграцію статистичної грамотності у освіту людини протягом життя.

Метою даного дослідження є розгляд глобального та гуманітарного розуміння поняття грамотність, прикладного тлумачення грамотності із оцінкою рівня грамотності населення статистикою, значення та підходи до статистичної грамотності населення, основи статистичної грамотності та проблеми й впровадження статистичної грамотності в Україні.

Загальне про грамотність та грамотний. Одним із актуальних питань суспільства зараз стає поняття грамотності стосовно різних аспектів поведінки людини. У координатах «особистість-професіоналізм» грамотність може розглядатися як розумний раціональний розподіл людиною власного часу та власних коштів.

Грамотність у фундаментальному розумінні із синонімами грамота, письменність, письмо, освіта та ін.. розглядається як уміння людиною читати й писати або вміння людини використовувати мову, щоб читати, писати чи розмовляти. Традиційно під словом грамотний або письменний мають на увазі людину, що вміє читати й писати або тільки читати будь-якою мовою. У сучасному розумінні це означає здатність людини писати згідно з заведеними нормами граматики й правопису. У вузькому сенсі грамотність означає дотримання людиною відомих правил правопису, арифметичних правил, мовних правил, відсутність помилок тощо.

Мовні джерела підтверджують зв'язок між грамотністю та освіченістю, писемністю людини. Так, грамотність латиною та англійською це *literacy*, іспанською *alfabetismo*, італійською *alfabetizzazione*, німецькою *Alphabetisierung*, французькою *alphabétisation*, російською *грамотность* та ін.

Синонімами слова «грамотний» визнаються: письменний, досвідчений, бувалий, вправний, добрий, знаючий, практикований й навіть обстріляний тощо.

Варто зазначити існування певних видів грамотності: психологічна грамотність, політична грамотність, правова грамотність, екологічна грамотність, медіа-грамотність тощо; виокремлюється професійна

грамотність - технологічна грамотність, комп'ютерна грамотність, фінансова грамотність, статистична грамотність, бухгалтерська грамотність та ін.

У зв'язку із підвищенням вимог з боку соціуму України коло видів грамотності постійно розширюється. Грамотний підхід до вирішення управлінських задач передбачає, наприклад впорядковане оформлення угоди, розробку бізнес-плану, певний рівень розподілу задач, прийняття рішень про вкладання коштів у інвестиції, налагодження комунікаційних відносин, прийом відповідальності за себе та інших, вміння бачити чітку мету, розуміння ситуації у форматі результату, а не порядку виконання дій тощо. Тому зараз з'являються словосполучення як грамотний менеджмент, грамотний бізнес, грамотний енергоаудит, ... сьогодні Україні потрібні грамотні фахівці з управління, грамотні бухгалтери, грамотні аудитори тощо. Грамотність виступає синонімом професіоналізму людини.

Прийнято розглядати грамотність у більш широкому сенсі, як розуміння людиною оточення та прийняття нею зважених розумних дій. Світовий досвід свідчить, що грамотність може збільшити можливості працевлаштування і доступу до вищої освіти. Існує економічна вигода для окремих осіб, компаній, з якими вони працювали, і казначейства, а також економіки і країни в цілому, наприклад, збільшення ВВП. Виявлено досить значну кореляцію між рівнем грамотності окремих країн на початку ХХ-го століття і успішною модернізацією та економічними проривами в кінці ХХ-го століття, тому що "грамотні люди могли характеризуватися більш високим рівнем інноваційної діяльності, яка забезпечує можливості модернізації, розвитку і економічного зростання» [1].

Статистична оцінка рівня грамотності населення. У статистиці під **грамотністю** розуміється здатність людини прочитати, зрозуміти й написати короткий простий текст, що стосується її повсякденного життя. Рівень грамотності дорослого населення – частка грамотних у віці від 15 років і старших. Індекс грамотності (званий іноді просто грамотність) певного народу є відношення між числом грамотних осіб і чисельністю всього населення. Це відношення звичайно виражається у відсотках. Грамотністю, що виражена в відсотках, якщо й не вимірюється, то, принаймні, яскраво характеризується ступінь народної освіти.

Грамотність – фундамент, на якому можна збудувати подальший розвиток людини. Відкриваючи доступ до книги, вона дає *можливість* користуватися скарбницею думок та знань, що створені людством. Але можливість – це ще не факт. Рівнем поширення грамотності в даному народі характеризується рівень участі всього народу в розумовому житті людства, але характеризується лише до певної міри, бо й неписьменні народи беруть і брали участь, хоча й незначною мірою, в накопиченні розумових і моральних скарбів людства.

За даними Інституту Статистики ЮНЕСКО \ UNESCO Institute for Statistics, 82% дорослих представників людства вважаються грамотними. Грамотні 87% чоловіків і 77% жінок. Грамотні абсолютно всі повнолітні жителі тільки п'яти держав - Гренландії, Норвегії, Грузії, Ліхтенштейну та Фінляндії.

Однак далеко не всі грамотні люди спроможні прочитати книгу. ЮНЕСКО вважає грамотним людьми тих, хто здатен прочитати і написати (а також зрозуміти) просте речення про своє повсякденне життя. Держави світу по-різному визначають термін «грамотність». В десятках країн (наприклад, в Афганістані, Мозамбіку та Алжирі) - це здатність «прочитати лист або газету», на острові Аруба - «прочитати простий текст і написати лист». У Буркіна-Фасо грамотною вважається будь-яка людина, яка заявить про це. У Лаосі знання літер є недостатнім - грамотна людина має вміти читати, писати і робити прості арифметичні дії. У Латвії грамотною вважається людина, яка здатна тільки читати. У Македонії в розряд грамотних автоматично зараховується громадянин, який закінчив три класи початкової школи. На Філіппінах і в Саудівській Аравії додатково уточнюється, що грамотною може вважатися людина, яка може отримувати інформацію (наприклад, це незрячі, які вміють читати тексти, надруковані шрифтом Брайля). У деяких країнах (в основному, франкомовних) грамотний лише той, хто читає і пише по-французьки (або по-арабськи в Сирії), у більшості держав світу для цього достатньо володіти будь-якою мовою.

Сьогодні у світі налічується приблизно 771 млн. неписьменних, дві третини з них - жінки. У свою чергу, дві третини неписьменних проживають тільки в дев'яти країнах світу, причому на Індію припадає 34% від загального числа, на Китай - 11%. Найбільше число людей, які не вміють читати і писати, живуть у Південно-Східній Азії, в Африці на південь від Сахари і в арабських державах - тут вміють читати і писати лише шестеро з кожних десяти повнолітніх (дві третини чоловіків і половина жінок).

Зміст статистичної грамотності за «офіційною» статистикою.
Статистична грамотність це здатність людини розуміти статистику, вживати її основи для оцінки характеристик суспільства, повсякденного життя та приймати свої рішення використовуючи її закономірності. Статистична грамотність необхідна для громадян, щоб зрозуміти матеріали, представлені в таких засобах, як телебачення, газети, книги, Інтернет та ін. Вміння людини управлятися із масивами інформації є обов'язковою умовою, щоб бути статистично грамотною. Щоб вважатися статистично грамотною людиною іноді розуміють здатність особистості критично за допомогою статистичного інструментарію оцінювати матеріал і встановлювати актуальність статистично обґрунтованих підходів до всіх аспектів життя в цілому.

Можна скласти певну послідовність сходження: грамотність → освіченість (обізнаність) особи → компетентнісний підхід до навчання особи → зважена дія з боку особи → незалежність особистості → соціальне та економічне зростання держави.

«Офіційна» статистика має значні позитивні результати. Широко застосується статистичний інструментарій для дослідження економічних процесів на мікро – та макрорівнях. Фундаментальні дослідження в галузі економіки, які були в останні роки відзначені преміями Шведського національного банку пам'яті Альфреда Нобеля з економічних наук (Нобелівська премія з економіки), в основному ґрунтуються на вивченні статистичних даних та розкривають нові горизонти статистики. Зараз значного розвитку набула бізнес-статистика, під якою розуміється перш за все економічна статистика (фінансова статистика, страхова статистика, факторний аналіз тощо). Більш того, основна частина роботи економістів полягає в зборі та аналізі даних про те, як функціонують ринки. Ця робота проводиться з великою обережністю і вимагає наявності експертних навичок в області статистики. Як тільки ви стикаєтеся з чимось мінливим і починаєте питати, як виміряти цю мінливість в майбутньому, ви задієте статистику і статистичні параметри - такі як середньостатистичний тренд напрямки ціни або його дисперсії. Будь-які статистичні дані або будь-яке вимірювання хаотичності може бути записано деривативом, фінансової похідною, і цим можна торгувати. За останні 25 років арсенал економістів поповнився двома дослідницькими інструментами вивчення поведінки людини, які дозволили їм розширити можливості вивчення світу. Перший з них – рандомізоване контрольоване випробування, метод, довго використовувався в інших наукових дисциплінах, зокрема в медицині. Другий метод полягає в використанні або експериментів що природно трапляються, або складних економетричних прийомів, які дозволяють визначити вплив «впливу». Ці інструменти стимулювали проведення нових досліджень по ряду важливих для суспільства питань. Подібні дослідження можуть бути використані для вивчення, наприклад, потреби в людей в освоєнні навичок статистики та підвищення рівня статистичної грамотності населення.

Заради інтересів бізнесу до посадових обов'язків, наприклад працівників підрозділів маркетингових досліджень включається робота із значними масивами даних, підготовка звітів, виконання аналітичних досліджень та статистичних обстежень тощо. Широко впроваджуються статистичні обстеження, статистичне вивчення, статистичне моделювання тощо. Зараз у вищих навчальних закладах з'явилися нові спеціалізації – прикладна статистика та аналітика (бакалаври) та – Статистика та бізнес-аналітика (магістри).

В той же час виклики сьогодення спонукають до поширення статистичних знань серед широких верств населення, тобто йдеться про розширення меж «офіційної» статистики.

Основи статистичної грамотності населення. Доречно вказати головні напрями поширення статистичної грамотності населення. Прагматичний підхід до своїх ресурсів (часу, майна, здоров'я, репутації, коштів та ін.) передбачає кілька сходинок статистичної грамотності населення. Для цього потрібно повністю змінити своє ставлення до свого потенціалу і навчити себе сприймати його як гнучкі інструменти, якими можна легко і просто управляти, не залежати від грошей, а зробити так, щоб вони працювали на вас і ваш добробут.

Статистична грамотність включає в себе і розуміння того, що **активний спосіб отримання доходу, не буде тривати вічно.** Рано чи пізно, вам доведеться піти на пенсію і краще зробити так, щоб до цього моменту у вас були джерела пасивного доходу. А краще не чекати пенсії, а намагатися ще в молодому віці створити джерела пасивного доходу;

Облік і ретельне планування своїх фінансових коштів. Тільки за допомогою особистого фінансового плану, який ви можете скласти самостійно або скористатися послугами особистого фінансового консультанта, у вас вийде раціонально управляти всіма своїми доходами і витратами, правильно поставити перед собою цілі, на які необхідно накопичити певну суму грошових коштів. Досвідчений підхід до розподілу всіх грошових потоків необхідний для накопичень з метою придбання нерухомості або автомобіля, створення «подушки безпеки», акумулювання капіталу для створення активів, також для багатьох інших фінансових життєво важливих завдань;

Основи співпраці з фінансовими установами. Сьогодні щоб стати успішним і багатим, необхідно вміти налагоджувати взаємини з банками, страховими компаніями, брокерами та іншими учасниками фінансового ринку, використовувати інструменти для ефективного управління фінансами, заощадження та примноження грошей. З кожним роком все більше і більше людей розуміють всю ефективність роботи з фінансовими установами, і ви повинні навчитися грамотно користуватися всіма наданими можливостями, розуміти, що споживчий кредит — це прямий шлях до бідності, а накопичення грошей допоможе стати багатшими. Завдяки великому вибору всіляких програм і послуг, які є на фінансовому ринку, сьогодні можна починати отримувати доходи з самими мінімальними вкладеннями;

Інвестиції – це найскладніша, пов'язана з певними ризиками основа фінансової грамотності. Тут необхідно докласти зусиль для того, щоб зрозуміти всі нюанси, які можуть вас очікувати в різних сегментах. І чим вище очікується прибутковість від вкладених інвестицій, тим вище ризики втрати ваших грошей. Ідеальний вихід в цьому випадку — послуги

особистого фінансового консультанта, який зможе допомогти вам скомпонувати портфель інвестицій і мінімізувати ризики.

Статистична грамотність як одна із складових освіти людини протягом життя. Євроінтеграційні процеси, небувале зростання масивів інформації та обсягу необхідних знань, зміна системи передачі знань, жорстка конкуренція на ринку праці тощо, вимагають постійного підвищення кваліфікації фахівців. Нині щорічно обновляється близько 5% теоретичних та 20% професійних знань. Зниження професіоналізму фахівця на 50%, спричинена появою років. Крім фахових, існує комплекс необхідних знань для успішної людини соціальних, культурних, особистісних навичок. Окремим компонентом стрімкого економічного зростання суспільства та держави є доступ її громадян до знань, необхідних для сучасної економіки.

Освіта протягом життя розглядається як основний інструмент професійної та соціальної адаптації особистості у сучасному суспільстві. В рамках традиційної вузівської освіти постає завдання навчити майбутніх фахівців принципам безперервної освіти.

Навчання протягом життя має на увазі зростання інвестиції в людей і знання, набуття основних навичок, включаючи цифрову грамотність і розширення можливості для інноваційної, більш гнучкої форми навчання. Мета полягає в тому, щоб забезпечити людей будь-якого віку рівним і відкритим доступом до якісного навчання. Навчання протягом життя охоплює все цілеспрямоване навчання, формальне чи неформальне, з метою розширення знань, поліпшення навичок і компетентності. У цьому контексті статистична грамотність населення постає важливою складовою безперервної освіти. Використання статистичних методів в будь-якій галузі сучасного суспільства вважається його необхідною інституцією.

Проблеми й розробки статистичної грамотності в Україні. Одним із шляхів запровадження справжньої статистичної грамотності населення слід вважати розвиток загальної статистичної грамотності в Україні, табл.

Основою запровадження статистичної грамотності в нашій країні є диференційований підхід до підвищення статистичної грамотності на кожному рівні освіти.

Узагальнимо поточний стан справ в українській статистичній освіті який є невід'ємним елементом глобального навчального плану освіти.

Вищі навчальні заклади вчать статистичні дані протягом усього періоду досліджень як в рамках Генерального математичного навчального плану: математичної статистики, теорії ймовірностей, економетрики та як частину професійної (професійної) підготовки: теорії статистики, статистичного моделювання та прогнозування, економічної статистики (бізнес-статистики), статистики національних рахунків, соціальної статистики, демографічної статистики, міжнародної статистики,

статистики ринку, статистики праці, статистики підприємств на мікрорівні, фінансової статистика і т.д.

Таблиця

Завдання запровадження статистичної грамотності

Рівні освіти	Зміст завдань та заходів
Запровадження заходів із регулювання грамотності	Підготовка педагогічних працівників, наукова діяльність, управління освітою у сфері статистичної грамотності громадян, міжнародна діяльність, запровадження стандартів якості викладання математики, економічної статистики, аналізу, інформатики, демографії та соціології
Загальна середня освіта, позашкільне навчання та професійно-технічне навчання	Програми поведінкових дисциплін, перегляд змісту економічних дисциплін, підготовка підручників (посібників) для школярів, розробка самовчителів, навчальних програм, розробка факультативних програм, створення профільних класів, створення аналітико-фінансово-статистичних коледжів, реалізація програми «Статистика, аналіз, фінанси та на комп'ютері»
Середня та вища освіта	Конкурси студентських робіт з математики, економіки та статистики; проведення олімпіад, методично-інформаційне забезпечення, розробка сучасних навчальних програм, розроблення кейсів, запровадження «проблемного» навчання, співпраця із роботодавцями, із професійними аналітичними, консультативними, рейтинговими, консультативними агентствами, розширення меж професійної освіти, популяризація та застосування міжнародних стандартів статистичної професійної освіти, кодексу етики професійних статистиків
Післядипломна освіта, самоосвіта	Програми підготовки, міжнародні програми, галузеві програми, підвищення кваліфікації, аналітична та статистична тематика в конкурсах на посаду держслужбовців, статистична тематика з дистанційного навчання у наукових дослідженнях, у підготовці Докторів філософії (PhD) та Докторів наук за спеціальністю «Статистика»
Освітня діяльність у сфері поза навчальних закладів, використання самоосвіти	Програми освіти для підприємців, для домогосподарств, для дорослих, популяризація знань з економіки, аналізу, статистики, фінансів, демографії, інформатики, економетрики, соціоніки та ін. для різних вікових верств населення у засобах масової інформації

Незалежні тести школярів з математики почалися кілька років тому, щоб включити ті ж статистичні проблеми, які виявляються складним для багатьох студентів.

Тісні зв'язки між навчальним процесом і реальними життєвими проблемами державної (офіційної) статистики завірені запрошенням провідних фахівців з Національного статистичного комітету, щоб викладати в Національній академії статистики, обліку та аудиту, а також

посилати стажерів для роботи в центрі і регіональних бюро статистики. Мережа партнерських коледжів Національної академії статистики, обліку та аудиту (НАСОА) в кожному великому місті для підготовки статистиків для регіональних бюро.

Кілька років поспіль НАСОА реалізує проект із навчання студентів-статистиків на першому курсі за пільговими, значно зниженими розцінками. Завдяки такому маркетинговому підходу відбулося наповнення груп за спеціальності «Прикладка статистика».

Академія, як єдиний навчальний заклад України, який має «статистику» у своїй назві пропонує програми безперервної освіти або перекваліфікації або другу вищу освіту в галузі прикладної статистики, заснованої на першого ступеня з економічним акцентом.

З метою сприяння соціально-економічному розвитку, існує необхідність принести в Україну і використовувати міжнародний досвід у сфері статистичного освіти. Адміністрація та працівники НАСОА докладають значних зусиль щодо поширення реклами в тому числі мережею «Internet» про Академію як про провідний фаховий ВНЗ зі статистики, єдиний в Україні ВНЗ IV рівня акредитації, який у назві має словосполучення «...статистика...»; відомо, що більшість першокурсників знайшли нас через «Internet». Науково-педагогічному колективу Академії, економіко-статистичному факультету та ін., необхідно постійно підвищувати рівень інформаційно-методичного забезпечення навчального процесу, заохочувати студентів до самостійного розв'язання проблем, розвивати аналітичний склад розуму студентів-початківців, зацікавлювати студентів-статистиків у поглибленому вивченні економічних дисциплін, стимулювати вихід студентів на науково-дослідницький та освітньо-науковий рівень підготовки. Високий творчий потенціал студентів-першокурсників потребує активізації розумової діяльності молоді через проведення конкурсів, Олімпіад як на рівні України, так й міжнародних, кейсів, інших складних та інтелектуальних змагань. Слід всіляко підтримувати патріотичне виховання та любов до Батьківщини. Також потрібно приділяти увагу творчому дозвіллю, розвитку студентського самоврядування, студентського спорту, укріплення здоров'я студентів. Високі життєві стандарти та сподівання студентів-статистиків повинні бути реалізовані саме у НАСОА.

Невирішені питання. Метою запровадження заходів, про яких йшлося вище у матеріалі, є усунення (ліквідація) неграмотності (неписьменності), рос. – безграмотности, та «напівграмотності» людини, запобігання прийняття людиною хибних, невдалих дій, які призводять до негативних результатів, які потребують значних зусиль з їх усунення. Бачимо відхід від «класичного» трактування ідеї статистики як політичної арифметики (за сером В. Петі (1623-1687 рр.) до сучасної статистики з її складним точним інструментарієм. У матеріалі основний наголос робився

на статистичної грамотності та її різновиду - бухгалтерської (фінансової) грамотності населення.

Висновки. Грамотність населення розглядається як один з проявів культури. Дані статистики дозволяють оцінювати рівень грамотності населення. Від фундаментального поняття «грамотність» людини до застосування прикладних його проявів у інших сферах діяльності людей потрібна певна послідовність дій. Прикметник «грамотний» стосовно професійної діяльності людини є замінником понять розумний, цивілізований, сучасний. Продуктивним напрямом поширення грамотності та підвищення рівня грамотності суспільства зараз вважається широке розповсюдження професійної грамотності, зокрема статистичної грамотності, в т.ч. бухгалтерської (фінансової) грамотності людей. На різних рівнях освіти вживаються різні та відповідні заходи статистичної грамотності. Потрібні критерії, стандарти, норми для оцінки рівнів грамотності фахівця. Для забезпечення високого рівня професійної підготовки потрібні сучасні навчальні програми, високий рівень ВНЗ, значна кількість годин для вивчення курсу та ін. У «бюджеті» коштів та часу людини потрібно виокремлювати запаси на поповнення знань. Статистична грамотність ідеально «вписується» у освіту людини протягом життя. Слід зазначити, що якісно вищим результатом статистичної освіти є формування навичок для самоосвіти та навчання протягом всього життя (англ. *full-life*).

Список використаних джерел

1. Korotayev, Andrey; Zinkina, Julia; Bogevolnov, Justislav; Malkov, Artemy (2011). "Global Unconditional Convergence among Larger Economies after 1998?". *Journal of Globalization Studies*. 2 (2).

ТЕОРІЇ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ

Т.Ю. Фурман, канд. пед. наук,
доцент кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця, Україна
e-mail: furman2506@gmail.com

Динамічні явища та процеси, які відбуваються в сучасному суспільстві в масштабах окремих країн, об'єднань країн та всього світу, визначають особливу увагу до виявлення та вивчення певних відносин між різними суб'єктами, які на фоні затвердження високих стандартів якості життя мають соціальну спрямованість. Це, в свою чергу, обумовлює мету побудови соціально орієнтованої економіки з усіма механізмами забезпечення соціально-економічної стабільності. В цивілізованому

суспільстві нормальне та ефективне громадянське співробітництво та взаємовідносини потребують вивчення не лише економічних явищ, процесів та закономірностей в цілому, а і в аспекті так званої соціальної економіки. Соціально орієнтована економіка органічно поєднує економічне та соціальне і розглядається як розвинута, відкрита та ефективна економічна система, що гарантує високі стандарти якості життя.

Одним з базових понять соціальної економіки є соціальна структура, від якої залежать зміни в суспільстві, особливості та якість функціонування державних, громадських інституцій тощо. Соціальне структурування населення, яке давно цікавить економістів, соціологів, а також політологів, здійснюється методами соціальної, чи соціально-економічної стратифікації, що безперервно триває у суспільстві. В першу чергу соціально-економічна стратифікація відображає процеси, які відбуваються в суспільстві. З іншого боку, вона є інструментом впливу прошарків суспільства на середовище, в якому воно існує.

Сучасне розвинуте суспільство характеризується багатоманітністю різних соціально-економічних груп та прошарків. Проте соціальною, економічною та політичною його основою є середній прошарок, так званий середній клас. Саме середній клас суспільства бере найактивнішу участь у політичному, громадському, економічному житті; є основою розвитку підприємництва; основним джерелом податкових доходів держави; чинником реалізації інвестиційної активності; основним споживачем благ; чинником політичної та економічної стабільності, основи та стійкого розвитку суспільства. Саме середній клас як домінуючий елемент виробляє соціальні орієнтири та моральні стандарти суспільства.

При тому, що вивчення різних проблем та аспектів середнього класу є популярним в наукових та експертних колах, а дана ідеологема давно та широко використовується державними інституціями та політичними силами, питання дослідження середнього класу залишається актуальним. Це, в першу чергу, пов'язане із дуалістичною роллю та значенням середнього класу у розвитку, стабільності та безпеки суспільства. З одного боку середній клас є рушійною силою соціально-економічних перетворень, з іншого – індикатором соціально-економічного становища. Для України саме даний клас має стати опорою реформ, деолігархізації та детінізації економіки, гарантом демократичного устрою, соціальної та національної справедливості. Що і обумовлює актуальність даного дослідження.

Оцінці та аналізу середнього класу присвячено багато наукових праць. Спроби виокремити середній клас були зроблені ще в античні часи Аристотелем та Платоном. До питань середнього класу звертались А.Сміт, А.Сен-Симон, К.Маркс, П.Бурд'є, М.Вебер, Е.Гідденс, Р.Дарендорф, П.Крегман, К.Голд, Б.Маргот та інші.

З кінця ХХ - початку ХХІ століття дане питання особливо стало цікавити і українських економістів, соціологів, політологів. Економічним

проблемам формування та розвитку середнього класу в Україні присвячені дисертації О.Андронік, О.Задоренко, О.Коляди, О.Крикун, Т.Лучко, А.Саввова. Питання державного регулювання розвитку середнього класу у дисертаціях досліджували О.Кролевець, Г.Рекун. Економічні основи формування середнього класу вивчав також В.Ковтуненко, Я.Сало [1]. В.Ганганов проводив аналіз формування середнього класу в сільській місцевості. О.Кільницька розглядала середній клас як чинник соціально-економічного розвитку [2], М.Віннічук – як основу стабільності соціально-економічної системи [3]. Напрями стратегії розвитку середнього класу розкривала Н.Борецька [4]. О.Бондар-Підгурська розглядала питання соціальної стратифікації та механізму формування середнього класу як основи конкурентоспроможної економіки та сталого інноваційного розвитку [5]. Питання теорії та практики аналізу бідності досліджувала А.Сидорова [6], В.Івашків.

Аналіз ролі середнього класу в економічній безпеці досліджує Т.Поснова [7], в політичній безпеці – Л.Павлова [8]. Соціально-філософський аналіз середнього класу здійснювали О.Александрова [9] та О.Горбань. Є.Васильєв розкривав мотиваційні фактори становлення середнього класу [10]. Д.Василюк обґрунтовує сучасні методи виокремлення середнього класу, зокрема самооцінку [11]. В.Овчаренко визначив значення розвитку малого підприємництва у формуванні середнього класу, а також проблему інституціоналізації українського середнього класу в умовах глобальних трансформацій [12]. Розкриває положення, значення та ролі середнього класу у сьогоднішньому соціумі В.Дорошенко [13]. Д.Міхель висвітлює сутність поняття середнього класу, його функції, проблеми формування та розвиток [14]. О.Мельниченко визначив класифікаційні ознаки та функції середнього класу, пріоритетні напрями його розвитку та засоби державного регулювання [14].

Проте, не дивлячись на значну увагу науковців та практиків до вивчення та аналізу середнього класу, залишається багато питань, які потребують подальшого розгляду. Це, зокрема, стосується статистичних методів ідентифікації та аналізу даної категорії.

Метою даного дослідження є аналіз теорій середнього класу в системі економічних знань для подальшого виокремлення та статистичного аналізу. Методами дослідження є системний підхід, аналіз та синтез, порівняння, систематизація, класифікація та ін.

В сучасних джерелах існує велика кількість підходів до трактування поняття середній клас: суспільно-політичні, соціально-економічні та ін. Така різноманітність підходів до виокремлення та вивчення середнього класу обумовлена складністю та багатогранністю даного поняття, а також різними цілями дослідження, що обумовлені, як вже зазначалось, подвійною роллю середнього класу: рушійна сила та індикатор.

Перші згадки про класовий поділ суспільства були ще в Античності. Класичні основи розуміння середнього класу спостерігаються у працях Аристотеля та Платона [16]. Так, Аристотель вважав, що у кожній державі мінімум є три частини населення, по іншому, три елементи суспільства: дуже заможні, вкрай бідні і середні між ними, тобто, середній клас. Причому античний автор розглядав цей прошарок, як основу стабільності та розвитку держави. Саме середній клас мав бути зацікавлений в уникненні потрясінь, виступаючи опорою нації та держави, бути здатним заробляти власною працею, а отже і бути зацікавленим в економічному розвитку держави.

Концепція, яка була закладена ще Аристотелем, стосовно позиціонування середнього класу між дуже багатими та дуже бідними, знаходить своє продовження і в сучасних теоріях виділення середнього класу. І хоча сучасні методи соціальної чи соціально-економічної стратифікації суспільства з метою виокремлення середнього класу стали переходити в соціальну площину, критерій достатку, на який звертав увагу античний філософ, залишається при цьому основним [16].

Перше письмове наведення терміну середній клас зафіксоване в «Оксфордському словнику англійської мови» у 1766 році. Проте широкого вжитку термін набув в Англії і в подальшому на теренах Європи у середині XIX століття. Тоді до середнього класу зараховували крамарів, ремісників, різний «майстровий» люд [14; 17, с. 27].

Аналіз наукової літератури дозволяє з усього різноманіття підходів до виділення класів, що необхідно для виокремлення середнього класу, виділити дві базові концепції: в рамках класової теорії марксизму та в рамках теорії стратифікації [8]. Хоча до цих двох основних концепцій додається і третя: теорія конфлікту Ральфа Дарендорфа [17, с. 27].

Відповідно до марксистської теорії класи існують лише у рабовласницькому, феодальному та капіталістичному суспільствах. Це визначається тим, що К. Маркс виділяв класи залежно від відношення до засобів виробництва: буржуазія, яка володіє засобами виробництва, та пролетаріат, який продає свою робочу силу. Відповідно відносини між даним класами мали антагоністичний характер. Саме тому К.Маркс визначав соціалістичну революцію як засіб розв'язання конфліктів між цими класами.

Марксистська теорія класів, на нашу думку, не є актуальною для виокремлення середнього класу як основи сучасного суспільства. Причиною тому є виділення, за великим рахунком, лише двох протилежних класів, що ускладнює визначення серединного прошарку.

Це призвело до переосмислення класових моделей, що були запропоновані К.Марксом, у працях М.Вебера, який розглядав суспільство як таке, що складається з чисельних прошарків класів. Таким чином М.Вебер розглядав два поняття: клас та статусна група. Він позиціонував

середній клас між привілейованим класом власників та пролетаріатом. Причому класи розподілені згідно власності на засоби виробництва, а статусні групи стратифіковані відповідно до законів споживання. Таким чином за М.Вебером конфлікт інтересів виявляється в процесі обміну благ, а не в процесі виробництва, як зазначав К.Маркс [17, с. 28]. М.Вебер не розкриває структуру середнього класу, проте зазначає, що до нього необхідно включати дрібних власників та тих, хто може запропонувати на ринку певні навички та вміння.

Розвиток вчення про класи М.Вебера набуло подальшого розвитку у роботах Р.Дарендорфа. В основу його поглядів лягли такі критерії, як: влада, авторитет, конфліктні групи, що надало політичної ваги середньому класу. Це обґрунтувало природу громадянського суспільства [17, с. 28].

Р.Дарендорф вважав основними детермінантами класової структури суспільства функції володіння, розпоряджання, контролю капіталу та диференціацію робітників на неоднорідні соціальні групи. Власність в його концепціях лише форма реалізації влади, яка зазнає зниження через переходу функцій контролю до менеджерів.

Таким чином, порівняльний аналіз наведених концепцій дозволяє зробити висновок, що основні відмінності між ними полягають у відношенні до засобів виробництва чи до влади. При цьому в середину між крайніми групами мають потрапити одні й ті самі соціальні групи [17, с. 27].

Роль та місце середнього класу в суспільстві розривається через функції, які він виконує, визначивши які можна буде його описати. Так, Я.Сало виділяє чотири функції середнього класу:

- стабілізуюча – як вже зазначалось, є основною функцією, що інтегрує в собі інші, через які здійснюється вплив на розвиток суспільства;
- інноваційна – є провідником інновацій та рушійною силою модернізації;
- інвестиційна – також є основною функцією, бо представники середнього класу є головними платниками податків та завдяки своїй активності виступають як внутрішні інвестори;
- ідеологічна [1].

О.Мельниченко узагальнивши ідеї провідних науковців запропонував таку класифікацію функцій середнього класу:

- економічна – управління діяльністю у процесі матеріального виробництва; науково-технічний прогрес; забезпечення ефективного функціонування капіталу; формування нового розуміння відносин, орієнтованих на високий рівень якості життя; активізація інвестиційної діяльності; потужний економічний донор шляхом сплати податків, формування фінансової основи діяльності державної і місцевої влади; вплив на розподіл і рівновагу економічної влади у суспільстві;

- політична – підтримка політичного режиму; керування політичним рухом; ініціювання та керування новими суспільними рухами; стабільність соціально-економічного розвитку країни; створення громадських інститутів та вплив на державні та політичні інститути; визначення моральних стандартів суспільства; носій демократії та свобод;

- соціальна – надання місця в соціальній структурі суспільства залежно від особистих зусиль і конкретних досягнень в освітній сфері; активна роль у структурах громадянського суспільства, відстоювання прав громадян; охорона загальноприйнятих цінностей, норм, традицій, законів суспільства; соціального стабілізатора;

- культурна – відтворення національної культури, освіти, науки; формування у суспільній свідомості уявлень про можливість висхідної соціальної мобільності завдяки інтенсивним трудовим зусиллям; гарантування реалізації державних соціальних програм [15].

Колектив авторів за редакцією С.Телешуна виокремили функції середнього класу, які пов'язали з перспективами його розвитку

- соціально-економічна функція – впливає на ефективний розподіл та рівновагу економічної влади в суспільстві;

- економічна функція – основний наповнювач державного бюджету країни, найпотужніший інвестиційний потенціал країни;

- стабілізуюча суспільна функція – прагнення до вирішення соціальних конфліктів та протиріч еволюційним шляхом, раціональна поведінка на політичному полі та на споживчому ринку;

- освітня функція – середній клас сам по собі є носієм як високого, так і достатнього рівня освіти для забезпечення відповідного рівня життя;

- функція соціального контролю – через інститути громадянського суспільства впливає на державні та політичні інститути;

- функція управління суспільним розвитком – характеризується інтересом до суспільних справ і стану економіки, розумінням своїх соціальних обов'язків і пошаною до закону;

- відновлювальна функція – висока здатність пристосовуватись до умов суспільної трансформації, здатність до самореалізації у періоди нестабільності, здатність реагувати на виникнення нових технологій і зростання конкуренції в умовах глобалізації;

- функція носія культурних традицій та культурного інтегратора;

- соціально-правова функція – прагне займатися своєю економічною діяльністю легально у відкритому та рівноправному правовому полі;

- політична – носій політичної свободи [17].

Як видно з наведених класифікацій функцій, більшість науковців однаково оцінюють вирішальну роль середнього класу в соціально-економічному розвитку та розвитку громадянського суспільства.

Важливим питанням у вивченні феномену середнього класу є проблеми його виділення. В науковій літературі зустрічаються різні підходи до стратифікованого виокремлення середнього класу.

Так, О.Кузьмук пропонує наступні підходи виокремлення середнього класу:

- ідентифікація за професійним статусом як нематеріальною ресурсною ознакою;
- ідентифікація за доходом і споживчими стандартами;
- самоідентифікація представників середнього класу [18].

Ідентифікація за професійним статусом передбачає залучення до нього фахівців з вищою освітою. Проте із загостренням кризових явищ та процесів, які призводять до зростання рівня безробіття та зайнятості населення не за фаховою освітою, такий метод необхідно використовувати вкрай обережно.

Доповненням до такого способу виокремлення середнього класу є ідентифікація за умовами та характером праці. За такого підходу до середнього класу відносять і так звані «білі комірці», які служать без вищої освіти.

Як пам'ятаємо, ідентифікація середнього класу за доходами та прибутком була запропонована ще Аристотелем. Такий метод є самим поширеним та архаїчним. В розвинутих суспільствах частка населення з доходами, наближеними до середніх, складає 60-70 %.

За таким методом способом Т.Поснова пропонує приналежність до середнього класу визначати рівнем доходу, який дозволяє придбати продукти харчування, що відповідають фізіологічним потребам; необхідний мінімум побутової техніки; придбати доступний автомобіль; покращити житлові умови; придбати дітям додаткові освітні послуги; забезпечити необхідні платні послуги охорони здоров'я; забезпечити можливість відпочинку [7].

В доповнення до такого способу ідентифікації можна віднести ще критерій нагромадженого багатства для диференціації суспільства на багатих та бідних.

Для оцінки нижньої межі середнього класу за рівнем доходів чи нагромадженого багатства є визначення порогу бідності. Питанню виявлення причин бідності в Україні та шляхів її подолання присвячена низка статей А.Сидорової [6]. Автор розглядає основні статистичні показники, які використовуються в оцінці бідності, та аналізує їх недостатність.

Виокремлення середнього класу методом самоідентифікації присвячена стаття Д.Василюка, в якій автор не лише розглядає сутність та значення методу, а і аналізує його переваги та недоліки [11]. Так до переваг даного методу можна віднести по-перше, відсутність необхідності розробляти детальні та точні критерії ідентифікації приналежності

індивідуумів до середнього класу; по-друге, як первинне спостереження дозволяє отримати досліднику потрібну інформацію.

Недоліками же такого методу є: додаткові витрати, які пов'язані з первинним характером спостереження, а також психологічні проблеми само ідентифікації [11].

Доповненням до методу само ідентифікації є віднесення до середнього класу за рівнем престижу.

Інколи пропонують до середнього класу відносити дрібних власників, керівників дрібних фірм, які засновані на особистій власності.

Аналіз функцій та методів ідентифікації середнього класу дозволяють перейти до визначення самого поняття «середній клас». В науковій літературі зустрічається зірні трактування даного поняття, що залежить від мети аналізу, від наукового світогляду дослідника, вихідної інформації тощо.

Антологію підходів до визначення середнього класу та їх аналіз наводить М.Віннічук [3].

На думку О.Бондар-Підгурської: «середній клас представлений сім'ями, які повністю задовольняють попит на товари першої необхідності і купують товари тривалого вжитку. Їх купівельна спроможність більша за мінімум. Вони можуть забезпечити себе побутовою технікою, одержати і сплатити кредит на житло, автомобіль, а також спрямувати кошти на відпочинок, організацію праці, створення малих підприємств, накопичення заощаджень тощо» [5, с. 23].

Політологічне значення середнього класу розкриває Д.Міхель: «це складний соціально-структурний конгломерат, який складається з осіб активно зайнятих у господарському та суспільному житті держави» [14, с. 58].

Здійснивши аналіз генезису поняття середнього класу, його ролі у формуванні громадянського суспільства, значення щодо соціально-економічної стабільності та ролі у розвитку держави можна зробити наступні висновки.

Існування середнього класу є об'єктивним та виникає історично на певному етапі розвитку суспільних відносин. Його розвиток пов'язаний з законами розвитку економіки та, зокрема, продуктивних сил та господарських відносин. Питаннями виокремлення та аналіз даного класу цікавились з давніх часів античні філософи.

На нашу думку, середній клас не можна розглядати як суто соціальне, чи політичне, чи економічне явище. Існування середнього класу є складним, багатограним явищем, що віддзеркалює різні якості суспільства. Тому його необхідно розглядати як соціально-економічний феномен.

Середній клас відіграє подвійну роль: з одного боку це індикатор соціально-економічного розвитку суспільства, держави; з іншого —

інструментом впливу на них. При цьому середній клас виступає джерелом та причиною розвитку економіки та суспільства.

В усіх типах суспільства середній клас є запорукою стабільності держави: як економічної, так і соціальної, так і політичної. Він виступає рушійною силою соціально-економічного розвитку. Тому державні інституції повинні приділяти значну увагу до вивчення середнього класу, а також до розробки механізмів державного стимулювання його розвитку.

Різні концепції виокремлення середнього класу передбачають визначення серединного прошарку між двома полюсами суспільства. Тому, ідентифікація середнього класу можлива лише методами аналізу структури та розподілу населення за різними критеріями та ознаками, які б враховували економічні, соціальні, політичні, психологічні та інші аспекти.

Середній клас є складним, багатограним феноменом дослідження якого передбачає комплексний підхід з врахуванням не лише кількісних, а і якісних характеристик. Вивчення середнього класу повинно в значній мірі ґрунтуватись на аналіз існуючої соціально-економічної та політичної ситуації в країні.

Таким чином, середній клас – це соціально, економічно та політично активний прошарок суспільства, який має постійний дохід на рівні не нижче прожиткового, може задовольнити власні потреби та амбіції, має майно та може накопичувати блага, володіє високим інтелектуальним та культурним потенціалом, має високий рівень професійної освіти, усвідомлює свої інтереси та амбіції, виступає стабілізатором суспільства та каталізатором його еволюційного розвитку.

Список використаних джерел

1. Сало Я. В. Середній клас як інструмент соціально-економічного розвитку країни / Я. В. Сало // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 7(3). – С. 63-66.
2. Кільницька О. С. Середній клас як фактор активізації соціально-економічного розвитку / О. С. Кільницька // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011. – № 2(2). – С. 25-32.
3. Вінчук М. В. Формування середнього класу як основа стабільності соціально-економічної системи / М. В. Вінчук // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економіка – 2014. - № 1. – С. 12-29.
4. Борецька Н. Пріоритетні напрями стратегії розвитку середнього класу у сучасних умовах / Н. Борецька, О. Созінов // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 46-51.
5. Бондар-Підгурська О. В. Механізм формування середнього класу як основа конкурентоспроможної економіки та сталого інноваційного розвитку України / О. В. Бондар-Підгурська // Економіка та держава. – 2012. – № 7. – С. 22-26.
6. Блинов А. О. Сравнительный анализ бедности в России и Украине / А. О. Блинов, А. В. Сидорова // Актуал. проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 180-188.
7. Поснова Т. В. Роль середнього класу в системі економічної безпеки / Т. В. Поснова // Економічний простір. – 2016. – № 109. – С. 109-120.

8. Павлова Л. І. Формування середнього класу як передумова досягнення політичної безпеки сучасної України / Л. І. Павлова // Політологічні записки. – 2013. – № 2. – С. 70-77.
9. Александрова О. Середній клас як умова стабільності суспільства / О. Александрова // Гілея: науковий вісник. – 2013. – № 75. – С. 231-234.
10. Васильєв Є. Є. Мотиваційні фактори становлення середнього класу в Україні та їх правове регулювання / Є. Є. Васильєв // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право. – 2012. – Вип. 17. – С. 18-29.
11. Василюк Д. Я. Самооцінювання як метод визначення середнього класу в суспільстві: проблеми та перспективи використання / Д. Я. Василюк // Університетські наукові записки. – 2012. – № 3. – С. 567-573.
12. Овчаренко В. В. Роль малого підприємництва у прискоренні формуванні середнього класу в Україні / В. В. Овчаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 15. – С. 78–81.
13. Дорошенко В. С. Середній клас як важливий чинник сучасного суспільства / В. С. Дорошенко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2013. – Вип. 4. – С. 113-120.
14. Міхель Д. О. Дискурс щодо формування середнього класу як гарантія «європеїзації» України / Д. О. Міхель // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]. Сер. : Політологія. – 2012. – Т. 197, Вип. 185. – С. 57-62.
15. Мельниченко О. А. Середній клас: ознаки та функції, напрями та засоби державного регулювання його розвитку / О. А. Мельниченко // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : Державне управління. – 2014. – Вип. 1. – С. 84-92.
16. Харченко-Кушнір Н. М. Ідея середнього класу в концепції «ідеальної держави» аристотеля / Н. М. Харченко-Кушнір // Економіка та держава. – 2011. – № 11. – С. 68-70.
17. Еволюція і розвиток громадянського суспільства в Україні та євроінтеграційні процеси : наук. розробка / Н. Ф. Бенюх, А. Й. Яскевич, І. В. Рейтерович та ін. ; за заг. ред. С. О. Телешуна. – К. : НАДУ, 2010. – 52 с.
18. Кузьмук О. М. Засоби ідентифікації середнього класу як методична проблема / О. М. Кузьмук // Соціологічні студії. – 2012. – № 1. – С. 66-71.

Наукове видання

**СТАТИСТИЧНЕ ТА ЕКСПЕРТНО-АНАЛІТИЧНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ
ЕКОНОМІКИ І СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

за редакцією Заслуженого економіста України,
доктора економічних наук, професора В. Г. Маргасової

Упорядники: В.Г. Маргасова, Н.Л. Ющенко
Комп'ютерна верстка: Н.Л. Ющенко
Коректура: Н.Л. Ющенко

Підписано до друку 29.03.2017. Формат 60x84/16. Друк різнографія.
Гарнітура Times New Roman. Умов. друк. арк. – 35,97. Обл.-вид. арк. – 36,87.
Наклад 300 пр. Замовлення № 365/17.

Редакційно-видавничий відділ
Чернігівського національного технологічного університету
14027, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 4802 від 01.12.2014 р.