

ISSN 1993-0240

Випуск 3
липень – вересень
2014 рік

Науковий
журнал

ВІСНИК

***Тернопільського національного
економічного університету***

Тернопіль
ТНЕУ
2014

ВІСНИК
Тернопільського національного
економічного університету

Науковий журнал
Заснований у травні 1996 р.

The HERALD
of Ternopil National
Economic University

The Scientific Magazine
Founded on May 1996

Випуск 3
липень – вересень
2014

Затверджено рішенням Вченої
ради ТНЕУ, протокол № 1
від 29 серпня 2014 р.

Issue 3
July – September
2014

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 1998. – № 2. – С. 44, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 12).

Затверджено постановою президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12265-1149пр від 1 лютого 2007 р.

Головний редактор

Мельник Алла, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Заступники головного редактора:

Кириленко Ольга, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Крупка Ярослав, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Редакційна колегія:

Броль Річард, д.габ., проф., Вроцлавський економічний університет, Польща

Дудар Тарас, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Дусановський Степан, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Желюк Тетяна, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Ішина Ірина, д. е. н., проф., Фінансовий університет при Уряді Російської Федерації, Росія

Козюк Віктор, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Крисоватий Андрій, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Луців Богдан, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Ляшенко Оксана, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Савельєв Євген, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Сковронська Агнешка, д.габ., проф., Вроцлавський економічний університет, Польща

Сохацька Олена, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Тарнавська Наталія, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Тонкова Станка, д. е. н., проф., Університет національного і світового господарства, Болгарія

*Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат,
цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.*

*Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та
матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання
є обов'язковими.*

Електронний варіант журналу в Інтернеті:

<http://www.library.tane.edu.ua>

<http://www.nbu.gov.ua>

ISSN 1993-0240

© THEU, 2014

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Зоряна ЛОБОДИНА Бюджетне фінансування соціального захисту в Україні	7
Ірина СИДОР Власні і закріплені доходи місцевих бюджетів: проблеми формування та резерви зростання	20
Наталія ГНИП Оцінка фінансового потенціалу за фінансовими потоками	30

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Тарас ДУДАР Проблеми забезпечення якості сільськогосподарської продукції та продовольства у системі агробізнесу	37
Ліліана ГОРАЛЬ Візії вітчизняної кластеризації: сутнісно-аналітичний аспект	49
Ганна КАРМЕЛЮК, Світлана ПЛАСКОНЬ, Христина КАРМЕЛЮК Моделювання впливу імпорту, експорту та чистого експорту на зовнішній борг України	58

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Лора ПРОНКІНА, Ольга МАРЧЕНКО Участь України у міжнародному обміні знаннями як важливий напрям забезпечення європейської орієнтації політики в сфері технологій	77
Святослав ЖУКОВ, Олеся ДЮГОВАНЕЦЬ Інноваційна політика на шляху євроінтеграції: завдання і виклики для України	86
Сергій КОВАЛЕНКО Концепція транскордонних кластерних систем в контексті розвитку технологічного укладу	100

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Ігор ОЛЕКСІВ, Тарас ЛІСОВИЧ Аналізування факторів та моделей реалізації організаційних змін у системі управління підприємством	113
--	-----

Тарас ГАЙДА Концептуальна модель інформації в контексті аналітичного забезпечення діяльності підприємств	121
--	-----

Степан ПОПІНА, Олеся МАРТИНЮК, Галина СЕНІВ Оптимізація запасів при випадковому попиті на ресурс	132
--	-----

Вадим ПРОСЯНЧУК Дослідження показників інтенсивності праці в морському порті	139
--	-----

ОБЛІК І АУДИТ

Дмитро КУШНІРЕНКО Вплив трансформації операційних затрат на оцінку незавершеного виробництва	146
--	-----

Олена ЛАВРОВА Поняття та склад звітності страхових компаній	153
---	-----

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Лариса РОДІОНОВА Інституціональна економічна теорія: базові концепції та сучасний стан інституціонального знання	161
--	-----

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Економічна теорія цінностей та інституціональна фрагментація глобальної економіки	177
---	-----

ТОЧКА ЗОРУ

Наталія САВЧУК Вплив сучасних глобальних викликів на організацію бюджетної системи	185
--	-----

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Віталій ЛІСОВЕНКО, Роксолана КОРНАЦЬКА Бюджетування в системі охорони здоров'я	197
--	-----

Наші автори	208
-------------	-----

Annotation	210
------------	-----

До відома авторів "Вісника ТНЕУ"	214
----------------------------------	-----

CONTENTS

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF IMPROVING FINANCIAL AND CREDIT MECHANISM

Zoryana LOBODINA Budgetary financing of social protection in Ukraine	7
Iryna SYDOR Own and fixed incomes of local budgets: the problem of the formation and reserves of growth	20
Nataliia GNYP The assessment of financial potential through f	30

NATIONAL ECONOMY

Taras DUDAR Problems of quality assurance of agricultural products and foodstuff in the system of agribusiness	37
Liliana GORAL Vision of domestic clustering: the essence and analytical aspects	49
Hanna KARMELIUK, Svitlana PLASKON, Khrystyna KARMELIUK Mathematical modelling of the external debt of Ukraine depended on import, export and net export	58

INTERNATIONAL ECONOMY

Lora PRONKINA, OIha MARCHENKO Ukraine's participation in the international exchange of knowledge as an important direction of ensuring European policy orientation in the field of technology	77
Sviatoslav ZHUKOV, Olesia DIUHOVANETS Innovation Policy in Euro integration: tasks and challenges for Ukraine	86
Serhii KOVALENKO The concept of cross-border cluster systems in the context of technological structure development	100

ECONOMY OF ENTERPRISE AND PRODUCTION MANAGEMENT

Igor OLEKSIV, Taras LISOVYCH Analysis of the factors and models of implementation of organizational changes in the enterprise management system	113
--	-----

Taras HAIDA	
Conceptual model of information in the context of analytical support of enterprises	121
Stepan POPINA, Olesia MARTYNIUK, Galyna SENIV	
Inventory optimization under a random demand for resources	132
Vadym PROSIANCHUK	
Study of parameters of labour intensity in seaports	139

ACCOUNTING AND AUDITING

Dmytro KUSHNIRENKO	
The influence of transformation of operating expenditures on the estimation of construction in progress	146
Olena LAVROVA	
The concept and structure of insurance companies reporting	153

RETROSPECTIVE OF WORLD ECONOMIC THOUGHT

Larisa RODIONOVA	
Institutional economic theory: basic concepts and current state of institutional knowledge	161

SCIENTIFIC LIFE

The economic theory of values and institutional fragmentation of the global economy	177
---	-----

POINT OF VIEW

Nataliia SAVCHUK	
The influence of modern global challenges to the budget system organization	185

FOREIGN EXPERIENCE: LESSONS FOR UKRAINE

Vitalii LISOVENKO, Roksolana KORNATSKA	
Budgeting in Health Care Systems	197
Our authors	208
Annotation	210
Useful Information for the authors	214

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

УДК 336.14; 351.84; 364

Зоряна ЛОБОДІНА

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

Розглянуто економічну сутність, організацію та правові аспекти соціального захисту населення в Україні. Обґрунтовано теоретичні засади бюджетного фінансування соціального захисту, проведено моніторинг здійснення видатків державного та місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення населення загалом по Україні та по Тернопільській області. Розглянуто роль субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення державних програм соціального захисту у бюджетному фінансуванні соціального захисту населення. Виявлено основні проблеми, аргументовано доцільність та окреслено перспективи подолання соціального відторгнення від отримання соціальних послуг у контексті забезпечення реалізації соціальних прав громадян та побудови соціально орієнтованої держави.

Ключові слова: *соціальний захист, соціальні послуги, соціальні допомоги, соціальні пільги, бюджетне фінансування, видатки бюджетів на соціальний захист, субвенції.*

JEL: H53, H72

Постановка проблеми. В умовах побудови правової та демократичної держави із соціально орієнтованою ринковою економікою актуалізуються питання забезпечення повної реалізації задекларованих у Конституції України соціальних прав (одним із яких є право на соціальний захист) і свобод її громадян. Виконання соціальних зобов'язань держави можливе за умови проведення виваженої соціальної і бюджетної політики та ефективного використання такого інструменту державного регулювання соціально-економічних процесів, як бюджет.

У зв'язку з цим постає нагальна потреба у поглибленому дослідженні теоретичних і практичних засад бюджетного фінансування соціального захисту населення, в обґрунтуванні доцільності та розробці рекомендацій щодо його удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та реалізації соціальної політики держави, ролі бюджету у вирішенні пріоритетних завдань соціального захисту населення стали предметом дослідження та знайшли своє відображення у наукових працях вітчизняних вчених: В. Андрущенко, О. Бендасюка, О. Василика, О. Вовчак, В. Гейця, В. Дем'янишина, В. Дереди, В. Куценко, Е. Лібанової, І. Луніної, О. Макарової, А. Монаєнка, О. Новікової, В. Опаріна,

© Зоряна Лободіна, 2014.

К. Павлюк, О. Пищуліної, Д. Полозенка, В. Тропіної, В. Федосова, С. Юрія та інших. Проте в умовах продовження соціальних реформ та динаміки трансформаційних процесів питання критичного аналізу діючого бюджетного фінансування соціального захисту, пошуку шляхів його удосконалення залишаються не вирішеними.

Постановка мети і завдань. Метою статті є наукове обґрунтування теоретичних засад бюджетного фінансування соціального захисту, проведення моніторингу здійснення видатків державного та місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення населення, виявлення основних проблем та перспектив подолання соціального відторгнення від отримання соціальних послуг у контексті забезпечення реалізації соціальних прав громадян та побудови соціальноорієнтованої держави.

Виклад основного матеріалу. В умовах соціально-економічних трансформацій, які відбуваються в Україні, особливого значення набуває функціонування ефективної системи соціального захисту, здатної мінімізувати вплив соціальних ризиків у суспільстві.

В Україні поняття “соціальний захист” почали широко вживати лише на етапі переходу до ринку як його атрибут, хоча в тій чи іншій формі соціальний захист завжди був притаманний українському суспільству. Формуванню сучасних систем соціального захисту у світі сприяло усвідомлення необхідності створення соціальних амортизаторів ринкових ризиків. Багато людей ще й нині не сприймають термін “соціальний захист” щодо населення загалом, вважаючи, що він стосується лише найнужденніших або незахищених верств населення. Дедалі частіше соціальний захист передбачає комплекс заходів, спрямованих на створення безпечного соціального середовища людини [1, с. 91].

Право громадян на соціальний захист, що передбачає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також через старість та в інших випадках, передбачених законом, закріплено у статті 46 Конституції України. Це право гарантується загальнообов’язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними. При цьому пенсії та інші види соціальних виплат, допомог, що є основним джерелом існування людей, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом [2].

Досить часто у науковій літературі та практиці соціальний захист ототожнюється із соціальним забезпеченням, що, на нашу думку, є не зовсім коректно, оскільки соціальний захист – ширше поняття та, крім соціального забезпечення, охоплює соціальне страхування та систему соціальних гарантій.

Підтвердженням цього є підхід В. Скуратівського, О. Палій та Е. Лібанової до трактування поняття “соціальний захист” як комплексу організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на захист добробуту кожного члена суспільства в конкретних економічних умовах” [1, с. 104].

Т. Семігіна розглядає соціальний захист як дві взаємопов’язані складові: 1) сукупність соціальних і юридичних гарантій, метою яких є забезпечення державою для кожного члена суспільства реалізації його основних соціально-економічних прав, передусім права на рівень життя, необхідний для нормального відтворення та розвитку

особистості; 2) ефективні засоби, що дають змогу впровадити необхідний рівень солідарності між особами, які отримують доходи, та особами, котрі їх не мають через вік, стан здоров'я та неможливість знайти роботу [3, с. 184].

Формування соціального захисту населення в Україні відбувалося із використанням різного інструментарію та принципово відмінних концептуальних підходів і моделей розвитку соціального захисту:

- радянської моделі (домінування пільг та соціальних виплат, які часто підміняють належний рівень заробітної плати та матеріального забезпечення);

- європейської моделі (домінування соціальних послуг та соціальної роботи, спрямованих на підтримку найбільш соціально вразливих категорій громадян, що опинилися у складних життєвих обставинах).

При цьому запровадження пільг, соціальних та компенсаційних виплат у багатьох випадках виходить за рамки конституційних стандартів, оскільки перелік категорій одержувачів різних видів соціального захисту суттєво розширений. Це призводить до значного навантаження на Державний бюджет України, розмивання соціальної функції держави та втрат адресності соціального захисту, що певною мірою суперечить положенням Конституції України [4].

Зважаючи на вищевикладене та з урахуванням міжнародних норм і стандартів, можна стверджувати, що сучасна система соціального захисту населення в Україні потребує негайного реформування.

Розглядаючи організаційні засади соціального захисту населення, не можемо оминати і його бюджетне забезпечення. Реалізація загальнодержавних програм соціального захисту населення здійснюється за рахунок видатків державного бюджету шляхом:

- передбачення видатків на соціальний захист безпосередньо в державному бюджеті;

- врахування відповідного обсягу коштів на соціальний захист при розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів з наступною передачею дотацій та субвенцій місцевим бюджетам.

Щодо місцевих програм соціального захисту населення, то рішення про їх запровадження приймається відповідними органами місцевого самоврядування і видатки на їх фінансування належать до видатків місцевих бюджетів, які не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.

Розподіл видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення населення між державним та місцевими бюджетами регламентується статтями 87, 89–91 Бюджетного кодексу України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [8].

Аналізуючи бюджетне фінансування соціального захисту в 2009–2013 рр. (рис. 1), спостерігаємо зростання його обсягу на 66,288 млрд. грн., або на 84,15%. Максимальне зростання видатків бюджетів на соціальний захист спостерігалось у 2013 р., коли частка зазначених видатків становила 28,7% у структурі видатків Державного та місцевих бюджетів України, або 9,97% щодо ВВП.

Упродовж 2009–2013 рр. спостерігалось збільшення частки видатків на соціальний захист у:

- видатках Державного та місцевих бюджетів України на 3,1% до 28,7% у 2013 р.;

- ВВП на 1,37% до 9,97% у 2013 р.

Зазначене свідчить про зростання пріоритетності соціальних видатків Державного та місцевих бюджетів України з метою поліпшення матеріального становища населення,

вирішення основних соціальних проблем та підтверджує тезу про соціальну спрямованість бюджетної політики держави. Водночас використання цього соціально-економічного інструменту має бути вкрай виваженим, прогнозованим і науково обґрунтованим.



Рис. 1. Динаміка бюджетного забезпечення соціального захисту в Україні у 2009–2013 рр.

Примітка. Розраховано та складено автором на підставі джерел: [5; 6].

Співставлення темпів приросту ВВП і витраток Державного та місцевих бюджетів України на соціальний захист дало підстави констатувати, що у 2009 та 2010 рр., коли криза в економіці досягла свого піку, Уряд був змушений ще більше підняти соціальні виплати та підвищити витрати на надання соціальних послуг, які відносно ВВП склали 8,6% та 9,6% (а відносно витраток зведеного бюджету – 25,6% та 27,6% відповідно), а темп приросту витраток бюджетів на соціальний захист у 2010 р. порівняно із 2009 р. перевищив темп приросту ВВП на 14,17% і становив 32,7%. У 2011 р. бюджетна політика, пов'язана із загальносвітовою тенденцією подолання наслідків кризи фінансового сектору, спрямовувалася на збільшення витраток на економічну діяльність, а відтак відбулося скорочення витраток на соціальний захист та соціальне забезпечення до 8,1% щодо ВВП та 25,3% щодо витраток зведеного бюджету. Це підтверджується суттєвим зниженням темпу приросту витраток бюджетів на соціальний захист до 0,86% та підвищенням темпу приросту ВВП до 20,28% у 2011 р. порівняно із попереднім роком. Упродовж 2012–2013 рр. витатки на соціальний захист знову збільшилися та склали 25,4% і 28,7% від усіх витраток зведеного бюджету, або 8,9% і 9,97% від ВВП відповідно. Витатки Державного та місцевих бюджетів України на соціальний захист зросли швидшими темпами, ніж ВВП: у 2012 р. – на 10,46% порівняно із 2011 р. до 18,85%; у 2013 р. – на 12,67% порівняно із 2012 р. до 15,77%.

Основним джерелом бюджетного фінансування соціального захисту (табл. 1) упродовж 2011–2013 рр. були кошти Державного бюджету України, абсолютна величина яких у 2013 р. збільшилася на 25,008 млрд. грн., або на 39,36%, до 88,548 млрд. грн. Спостерігалася тенденція до збільшення і частки коштів державного бюджету з 60,26%

у 2011 р. до 61,04% у 2013 р. та зменшення питомої ваги коштів місцевих бюджетів з 39,74% у 2011 р. до 38,96% у 2013 р. у структурі джерел фінансування соціального захисту.

Таблиця 1

**Динаміка та структура видатків Державного та місцевих бюджетів України
на соціальний захист і соціальне забезпечення
у розрізі бюджетів у 2011–2013 рр. ***

Показники	2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	млрд. грн.	пит. вага, %	млрд. грн.	пит. вага, %	млрд. грн.	пит. вага, %
Видатки Державного бюджету України	63,54	100	75,255	100	88,548	100
<i>видатки загального фонду</i>	<i>59,47</i>	<i>93,59</i>	<i>71,18</i>	<i>94,58</i>	<i>88,29</i>	<i>99,71</i>
<i>видатки спеціального фонду</i>	<i>4,073</i>	<i>6,41</i>	<i>4,08</i>	<i>5,42</i>	<i>0,256</i>	<i>0,29</i>
Видатки місцевих бюджетів	41,895	100	50,052	100	56,516	100
<i>видатки загального фонду</i>	<i>41,10</i>	<i>98,10</i>	<i>49,11</i>	<i>98,11</i>	<i>55,63</i>	<i>98,43</i>
<i>видатки спеціального фонду</i>	<i>0,795</i>	<i>1,90</i>	<i>0,947</i>	<i>1,89</i>	<i>0,889</i>	<i>1,57</i>

Примітка. Розраховано та складено автором на підставі джерела [6].

Доречно зазначити також, що для аналізу взято лише видатки державного та місцевих бюджетів відповідно до функціональної класифікації за функцією “Соціальний захист та соціальне забезпечення”, у той час як відповідно до статті 102 Бюджетного кодексу України видатки районних бюджетів, бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення на реалізацію державних програм соціального захисту проводяться за рахунок субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення державних програм соціального захисту (субвенція на виплату допомоги сім’ям з дітьми, малозабезпеченим сім’ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям; субвенція на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот; субвенція на надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу; субвенція на надання пільг з послуг зв’язку, інших передбачених законодавством пільг на компенсацію втрати частини доходів у зв’язку з відміною податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів та відповідним збільшенням ставок акцизного податку з пального і на компенсацію за пільговий проїзд окремих категорій громадян; субвенція на виплату державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім’ях за принципом “гроші ходять за дитиною”). У 2011 р. обсяг субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення державних програм соціального захисту становив 36,305 млрд. грн., у 2012 р. – 43,078 млрд. грн., у 2013 р. – 48,633 млрд. грн. На 2014 р. обсяг цих субвенцій, передбачений

Законом України “Про Державний бюджет на 2014 рік” від 16.01.2014 р. № 719-VII, становитиме 54,201 млрд. грн. [7]. Зазначене дає підстави стверджувати, що частка коштів державного бюджету у структурі джерел бюджетного фінансування соціального захисту буде ще більшою, ніж розрахована автором.

Аналізуючи видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення у розрізі складових бюджетів, можна відзначити, що кошти загального фонду як державного, так і місцевих бюджетів відіграють вирішальну роль. Так, частка коштів загального фонду Державного бюджету України у видатках зазначеного бюджету на соціальний захист упродовж аналізованого періоду становила у середньому 95,96% і у 2013 р. зросла на 6,12% порівняно із 2011 р. до 99,71%. Частка коштів загального фонду місцевих бюджетів України у видатках зазначених бюджетів на соціальний захист упродовж аналізованого періоду становила у середньому 98,21% і у 2013 р. зросла на 0,32% порівняно із 2011 р. до 98,43%. Зважаючи на невисокий показник частки видатків спеціального фонду як державного, так і місцевих бюджетів на соціальний захист і соціальне забезпечення, можна констатувати, що кошти спеціального фонду бюджетів держави суттєвої ролі у бюджетному фінансуванні програм соціального захисту і соціального забезпечення не відіграють.

Таблиця 2

Склад і структура видатків Державного та місцевих бюджетів України на соціальний захист і соціальне забезпечення у 2011–2013 рр., %

(%)

Показники	2011 р.		2012 р.		2013 р.		Абсолютний приріст	
	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети
Соціальний захист на випадок непрацевдатності	1,14	10,62	1,45	11,01	1,04	11,96	-0,1	1,34
Соціальний захист пенсіонерів	91,78	7,96	85,70	7,56	94,00	7,13	2,22	-0,83
Соціальний захист ветеранів війни та праці	0,88	9,81	1,12	8,86	1,02	7,05	0,14	-2,76
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	0,51	58,57	0,04	59,63	0,04	63,13	-0,47	4,56
Соціальний захист безробітних	0,04	-	0,53	-	0,29	-	0,25	-
Допомога у вирішенні житлового питання	1,15	4,89	1,52	4,91	0,57	3,86	-0,58	-1,03
Соціальний захист інших категорій населення	4,03	6,73	9,54	6,29	3,00	5,45	-1,03	-1,28
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту	0,03	-	0,03	-	0,02	-	-0,01	-
Інша діяльність у сфері соціального захисту	0,45	1,41	0,07	1,74	0,03	1,42	-0,42	0,01
Разом видатки бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення	100	100	100	100	100	100	-	-

Примітка. Розраховано та складено автором на підставі джерела [6].

Дослідження складу і структури видатків бюджетів на соціальний захист і соціальне забезпечення (табл. 2) дає підстави констатувати, що у 2011–2013 рр. серед видатків Державного бюджету України переважали видатки на соціальний захист пенсіонерів – частка зазначеного виду видатків становила 90,49% (середнє значення за аналізований період) і зросла на 2,22% до 94% у 2013 р. Зазначені видатки були спрямовані на: виплату пенсій військовослужбовцям рядового, сержантського та старшинського складу строкової служби та членам їхніх сімей, пенсій військовослужбовцям та особам начальницького і рядового складу органів внутрішніх справ, іншим особам, визначеним законом; сплату до Пенсійного фонду України страхових внесків за окремі категорії осіб, передбачені законом; виплату доплат, надбавок, підвищень до пенсій, додаткових пенсій, пенсій за особливі заслуги перед Україною, встановлених законом; компенсацію дефіциту коштів Пенсійного фонду України для фінансування виплати пенсій у солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування у зв'язку з перерахуванням страхових внесків до накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [8].

Так, у 2013 р. Міністерством соціальної політики України використано кошти за бюджетною програмою “Дотація на виплату пенсій, надбавок та підвищення до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами” за загальним фондом обсягом 61,4 млрд. грн., що на 12,3 млрд. грн., або на 25% більше, ніж у 2012 р., та бюджетною програмою “Покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України для виплати пенсій” за загальним фондом обсягом 21,8 млрд. грн., що на 6,4 млрд. грн., або на 42% більше, ніж у 2012 р.

Мінімальні пенсії виплачувалися у розмірах, не нижчих за встановлений законодавством прожитковий мінімум, для осіб, які втратили працездатність. Середній розмір мінімальної пенсії у 2013 р. становив 899 грн., що на 57 грн. більше, ніж у 2012 р. При цьому за станом на 1 січня 2014 р. середній розмір пенсійних виплат становив 1526,1 грн., що на 55,4 грн. більше, ніж за станом на 1 січня 2013 р. [9].

Серед видатків місцевих бюджетів України на соціальний захист і соціальне забезпечення переважали видатки на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді – середнє значення за 2011–2013 рр. питомої ваги видатків на зазначені цілі становило 60,44%. Частка видатків на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді зросла на 4,56% до 63,13% у 2013 р. порівняно із 2011 р. Зазначені видатки були спрямовані на:

- виплату допомог у зв'язку з вагітністю і пологами, на догляд за дитиною до 3 років, при народженні дитини, на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування, при усиновленні дитини, на дітей одиноких матерям, тимчасових державних допомог дітям, державних соціальних допомог малозабезпеченим сім'ям;

- утримання закладів, які надають соціальні послуги дітям, котрі опинилися у складних життєвих обставинах, центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді;

- інші програми соціального захисту.

Всебічно проаналізувавши обсяг видатків державного та місцевих бюджетів за функцією “Соціальний захист та соціальне забезпечення”, доцільно зауважити, що зазначені показники неповністю розкривають реальний обсяг бюджетного фінансування, який спрямовується в Україні на сферу соціального захисту та соціального забезпечення. Це пояснюється тим, що відповідно до діючої системи бухгалтерського обліку, деякі складові видатків на фінансування соціальних послуг, соціальних виплат та інших заходів соціального захисту включаються до видатків бюджету за іншими функціями, а саме: видатків на житлово-комунальне господарство,

освіту, духовний і фізичний розвиток, охорону здоров'я, громадський порядок та оборону тощо [10, 11]. Тому, щоб розрахувати реальний обсяг видатків на соціальний захист та співставити його з аналогічними показниками зарубіжних країн, доцільно враховувати видатки державного та місцевих бюджетів за функцією "Соціальний захист та соціальне забезпечення", видатки бюджетів за іншими функціями, які призначені для вирішення проблем у сфері соціального захисту та соціального забезпечення, видатки державних цільових фондів.

Так, за методологією Європейської системи інтегрованої статистики соціального захисту (міжнародна абревіатура – ESSPROS) загальні видатки на соціальний захист в Україні у 2009 р. склали 240,19 млрд. грн. (26,3% щодо ВВП), у 2010 р. – 283,5 млрд. грн. (25,9% щодо ВВП), у 2011 р. – 312,372 млрд. грн. (24% щодо ВВП), у 2012 р. – 350,363 млрд. грн. (24,9% щодо ВВП) [10, с. 12–14].

Порівняльний аналіз видатків на соціальний захист в Україні та країнах Європейського Союзу, проведений за даними 2011 р., показав, що в Європейському Союзі видатки на соціальний захист склали 29% від ВВП. Однак по країнах-членах ЄС це співвідношення відрізняється більш, ніж вдвічі.

Країни з найбільш високим співвідношенням видатків на соціальний захист до ВВП – Данія (34,2%), Франція (33,6%), Нідерланди (32,3%), Бельгія (30,4%), Греція (30,2%) та Фінляндія (30%) – витрачають на соціальні цілі майже в 2 рази більше, ніж дві країни з найнижчими значеннями цього співвідношення: Латвія (15,1%) та Естонія (16,1%). Ще більша різниця між країнами-членами ЄС за абсолютними показниками соціальних видатків на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Їх величина у 2011 р. коливалась від 2066 євро в Румунії до 13275 євро у Люксембурзі. Якщо у Люксембурзі соціальні видатки перевищили 1106 євро відповідно на душу населення на місяць, то в Румунії та Болгарії вони склали 172 та 178 євро відповідно. Що стосується України, то видатки на соціальний захист на душу населення у 2011 р. склали 1306 євро за ПКС, або 109 євро на місяць.

Відмінності між європейськими країнами за рівнем видатків на соціальний захист лише частково можуть бути пов'язані з різним рівнем добробуту та цін, відображаючи, крім того, відмінності у системах соціального захисту, демографічних тенденціях, рівні безробіття, а також в інших соціальних, інституціональних та економічних факторах [10, с. 13–14; 11].

Що стосується стану бюджетного фінансування соціального захисту на регіональному рівні (на прикладі Тернопільської області), то на підставі аналізу даних, наведених на рис. 2, констатуємо зростання абсолютного обсягу видатків місцевих бюджетів Тернопільської області на соціальний захист і соціальне забезпечення на 388,52 млн. грн., або на 37,69% порівняно із 2011 р. до 1419 млн. грн. у 2013 р. У 2014 р. передбачено здійснити видатки зазначених місцевих бюджетів за функцією "Соціальний захист та соціальне забезпечення" обсягом 1761,6 млн. грн.

Досліджуючи виконання плану видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення з місцевих бюджетів Тернопільської області, встановлено, що фактичні обсяги зазначених видатків були меншими порівняно із кошторисними призначеннями з урахуванням внесених змін на 3,02% у 2011 р., на 1,24% – у 2012 р. та на 1,95% – у 2013 р.

Питома вага видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення у видатках місцевих бюджетів Тернопільської області (без урахування міжбюджетних трансфертів) щороку зростає: у 2011 р. вона становила 25,75%, у 2012 р. – 26,12%, у 2013 р. – 27,99%.

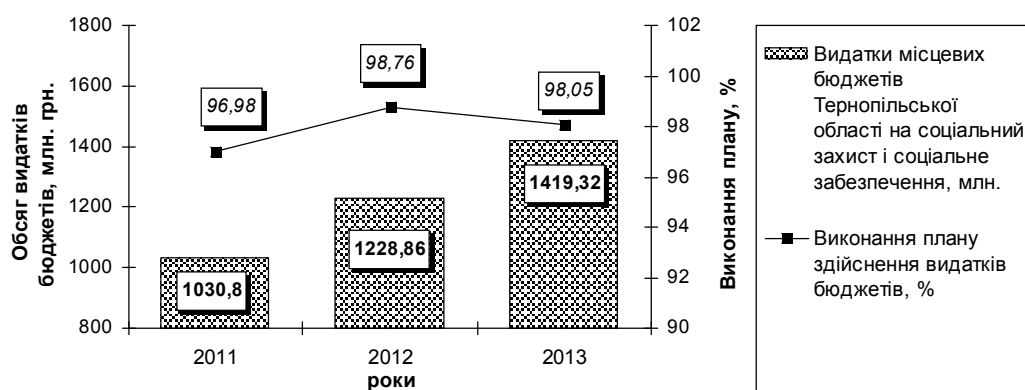


Рис. 2. Динаміка та виконання плану витраток на соціальний захист і соціальне забезпечення із місцевих бюджетів Тернопільської області у 2011–2013 рр.

Примітка. Побудовано та розраховано автором на основі даних Головного управління Державної казначейської служби України у Тернопільській області [12].

У процесі аналізу динаміки та структури витраток місцевих бюджетів Тернопільської області на соціальний захист у розрізі бюджетів (табл. 3) встановлено, що у 2011–2013 рр. пріоритетним джерелом бюджетного фінансування соціального захисту були кошти загального фонду відповідного місцевого бюджету.

Таблиця 3

Динаміка та структура витраток місцевих бюджетів Тернопільської області на соціальний захист у розрізі бюджетів у 2011–2013 рр.

Показники	2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %
1	2	3	4	5	6	7
Витатки місцевих бюджетів Тернопільської області на соціальний захист, у т. ч.	1030,80	100	1228,86	100	1419,32	100
витатки загального фонду	1018,569	98,81	1216,637	99,01	1404,872	98,98
витатки спеціального фонду	12,232	1,19	12,221	0,99	14,443	1,02
Витатки обласного бюджету	40,321	3,91	50,398	4,10	68,525	4,83
витатки загального фонду	32,309	80,13	42,783	84,89	60,629	88,48
витатки спеціального фонду	8,012	19,87	7,615	15,11	7,896	11,52
Витатки бюджету міста обласного значення	171,21	16,61	196,822	16,02	219,591	15,47
витатки загального фонду	171,104	99,94	196,58	99,88	219,437	99,93
витатки спеціального фонду	0,106	0,06	0,242	0,12	0,154	0,07
Витатки районних бюджетів	816,845	79,24	980,51	79,79	1129,74	79,60

Продовження таблиці 3

1	2	3	4	5	6	7
видатки загального фонду	812,74	99,50	976,163	99,56	1123,365	99,44
видатки спеціального фонду	4,105	0,50	4,347	0,44	6,37	0,56
Видатки бюджетів міст районного значення	0,274	0,03	0,246	0,02	0,251	0,02
видатки загального фонду	0,273	99,64	0,246	100	0,251	100
видатки спеціального фонду	0,001	0,36	–	–	–	–
Видатки бюджетів селищ	0,123	0,01	0,126	0,01	0,108	0,01
видатки загального фонду	0,123	100	0,126	100	0,108	100
видатки спеціального фонду	–	–	–	–	–	–
Видатки бюджетів сіл	2,028	0,20	0,756	0,06	1,105	0,08
видатки загального фонду	2,02	100	0,739	100	1,082	100
видатки спеціального фонду	0,008	–	0,017	–	0,023	–

Примітка. Розраховано автором на основі даних Головного управління Державної казначейської служби України у Тернопільській області [12].

Так, питома вага видатків загального фонду місцевих бюджетів Тернопільської області у загальному обсязі видатків на соціальний захист із зазначених бюджетів упродовж аналізованого періоду в середньому становила 98,93%, із обласного бюджету – 84,5%, із бюджету міста обласного значення – 99,92%, із районних бюджетів – 99,5%, із бюджетів міст районного значення – 99,88%, із бюджетів селищ – 100%, із бюджетів сіл – 100%.

Найбільша частка у видатках місцевих бюджетів Тернопільської області на фінансування соціального захисту і соціального забезпечення упродовж 2011–2013 рр. припадала на районні бюджети – 79,54% (середнє значення за три роки), дещо менша – на бюджет міста Тернополя – 16,03% та обласний бюджет – 4,28%, найменша – на бюджети сіл – 0,11%, бюджети міст районного значення – 0,02%, бюджети селищ – 0,01%. Така відмінність у величині показників пояснюється визначеним у статтях 87–91 Бюджетного кодексу України складом і розподілом видатків на фінансування соціального захисту та соціального забезпечення між ланками бюджетної системи України.

Видатки місцевих бюджетів Тернопільської області за функцією “Соціальний захист і соціальне забезпечення” в середньому на 85–90% здійснюються за рахунок субвенцій з Державного бюджету України на реалізацію державних програм соціального захисту. Зазначені субвенції, крім видатків місцевих бюджетів за функцією “Соціальний захист і соціальне забезпечення”, спрямовуються на видатки за функцією “Транспорт, дорожнє господарство, зв’язок, телекомунікації та інформатика” на компенсаційні виплати за пільговий проїзд автомобільним транспортом окремим категоріям громадян, компенсаційні виплати за пільговий проїзд окремих категорій громадян на залізничному транспорті, компенсаційні виплати за пільговий проїзд електротранспортом окремим категоріям громадян та функцією “Освіта” на виплату державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування у дитячих будинках,

грошового забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях за принципом "гроші ходять за дитиною".

Підсумовуючи, зазначимо, що основними проблемами функціонування чинної в Україні системи соціального захисту та її бюджетного забезпечення є:

– невідповідність між прагненням держави забезпечити ефективний соціальний захист громадян та її фінансовими можливостями щодо практичної реалізації таких заходів, що підтверджено значно нижчим порівняно із зарубіжними країнами обсягом видатків на соціальний захист в Україні на одну особу;

– відсутність чітких та прозорих критеріїв адресності в наданні основних видів соціальних допомог, пільг та послуг;

– недосконалість системи державної соціальної допомоги, оскільки окремі види соціальних виплат призначаються без урахування реальних доходів громадян, які претендують на їх отримання, внаслідок чого має місце неефективне використання бюджетних коштів та нерівність, що виникає у системі соціального захисту та соціального забезпечення;

– неоднозначне трактування понять "соціальні стандарти" та "соціальні гарантії", що призводить до виникнення соціальних проблем на практиці;

– відсутність затверджених соціальних стандартів як основи для розрахунку фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, у зв'язку з чим при плануванні видатків місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення виходять від наявних обсягів видатків місцевих бюджетів без урахування реальної потреби у коштах розпорядників бюджетних коштів, що в умовах обмеженості бюджетних ресурсів призводить до невідповідності між розрахованими Міністерством фінансів України показниками видатків, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, та потребою розпорядників бюджетних коштів у фінансових ресурсах;

– наявність значної кількості соціальних пільг, які деформують систему соціального захисту населення. Більшість пільг, соціальних та компенсаційних виплат, передбачених у чинному законодавстві, не виконують функції пом'якшення негативних наслідків економічних перетворень в Україні для найбільш соціально незахищених категорій населення, а запроваджуються, виходячи з політичних декларацій, і спрямовані на встановлення додаткових соціальних гарантій та преференцій для певних соціальних груп, в окремих випадках – навіть безпідставно.

Висновки та вектори подальших досліджень. Дослідження бюджетного фінансування соціального захисту як вагомого інструменту поліпшення рівня матеріального становища населення дало змогу з'ясувати, що фінансування зазначеної сфери залишається одним із пріоритетних напрямків спрямування бюджетних видатків, їхні номінальні обсяги з кожним роком зростають. Серед видатків Державного бюджету України на соціальний захист переважають видатки на соціальний захист пенсіонерів, місцевих бюджетів – видатки на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді. Проте у зв'язку із притаманними діючій в Україні системі соціального захисту населення недоліками, що призводять до неефективного використання бюджетних коштів на зазначені цілі, відсутнього покращення якості та доступності надання соціальних послуг населенню не спостерігається. Це призводить до посилення соціального відторгнення населення від соціального захисту.

Зважаючи на це, українська система державних соціальних стандартів, пільг, допомог, соціальних послуг, інших форм і видів соціального захисту потребує перегляду

та суттєвої модернізації відповідно до європейської моделі соціального захисту та соціального забезпечення, що ґрунтується, перш за все, на нормах Європейської соціальної хартії.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів вважаємо за доцільне змінити роль і функції держави у сфері соціального захисту, пошук яких лежатиме в основі майбутніх наукових досліджень. На нашу думку, держава передусім повинна створити такі умови для своїх громадян, за яких кожен зміг би забезпечити достойний рівень життя не тільки для себе, а й для своєї сім'ї. Це дасть змогу суттєво зменшити видатки бюджетів на виплату соціальних допомог, соціальне обслуговування та забезпечити реальне, а не декларативне дотримання соціальних прав людини.

Література

1. Скуратівський В. А. Соціальна політика : навч. посіб. / В. А. Скуратівський, О. М. Палій, Е. М. Лібанова. – 2-ге вид., доп. та перероб. – К. : УАДУ, 2003. – 364 с.
2. Конституція України : затв. Законом України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Семигіна Т. В. Словник із соціальної політики / Т. В. Семигіна. – К. : Вид. дім “Києво-Могилянська академія”, 2005. – 253 с.
4. Інформаційна записка “Окремі підходи щодо реформування сфери соціального захисту населення” [Електронний ресурс]. – ДУ “Науково-дослідний інститут соціально-трудова відносин”, Луганськ, 2014. – 8 с. – Режим доступу : <http://www.lir.lg.ua/docs/publikacii/izp.pdf>.
5. Експрес-випуски Державного комітету статистики України “Валовий внутрішній продукт та валовий внутрішній доход України” за 2009–2013 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Звіти про виконання Державного та місцевих бюджетів України за 2009–2013 рр. [Електронний ресурс]. Офіційний сайт Держ. казнач. служби України. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.
7. Закон України “Про Державний бюджет на 2014 рік” від 16.01.2014 р., № 719-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18/print1398511811571042>.
8. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
9. Пояснювальна записка до звіту про виконання Державного бюджету України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
10. Національні рахунки соціального захисту (НРСЗ) України у 2012 році : стат. бюл. [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. – К., 2014. – 176 с. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Давидюк О. О. Світовий досвід фінансування соціальних виплат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=9:2010-06-10-20-27.
12. Звітність Головного управління Державної казначейської служби України у Тернопільській області про виконання місцевих бюджетів Тернопільської області у 2011–2013 рр.

References

1. Skurativskij V. A. *Social policy : a tutorial* / V. A. Skurativskij, O. M. Paliy, E. M. Libanova. – K. : UAPA, 2003. – 364 p.
2. *Constitution of Ukraine, adopted the Law of Ukraine of 28.06.1996, № 254k/96-VR* [WWW resource]. – Available at : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Semygina T. V. *Dictionary of Social Policy* / T. V. Semygina. – K. : Ed. House “Kyiv-Mohyla Academy”, 2005. – 253 p.
4. Information Notice “Some approaches to reforming social protection” [WWW resource]. – State Institution “Scientific-Research Institute of industrial relations”, Lugansk, 2014. – 8 p. – Available at : <http://www.lir.lg.ua/docs/publikacii/izp.pdf>.
5. Express editions of the State Statistics Committee of Ukraine “Gross domestic product and gross domestic income of Ukraine” for 2009–2013 [WWW resource]. – Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. *Reports on the State and local budgets in Ukraine for 2009–2013* [WWW resource] / Official site of the State Treasury of Ukraine. – Available at : <http://www.treasury.gov.ua>.
7. Law of Ukraine “About the State Budget for 2014” dated 16.01.2014, № 719-VII [WWW resource]. – Available at : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-8/print1398511811571042>.
8. *Budgetary Codex of Ukraine № 2456 -VI of 08.07.2010* [WWW resource]. – Available at : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
9. Explanatory Note to the Report about the State Budget of Ukraine for 2013 [WWW resource]. – Available at : <http://www.minfin.gov.ua>.
10. *The national accounts of social protection (NRSZ) of Ukraine for 2012 : statistical bulletin* [WWW resource] / State Statistics Service of Ukraine. – K., 2014. – 176 p. – Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Davydyuk O. O. *International experience of financing of social benefits* [WWW resource]. – Available at : http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=9:2010-06-10-20-27.
12. *Reports of General Directorate of State Treasury Service of Ukraine in Ternopil region about execution of local budgets in Ternopil region for 2011–2013.*

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

ВЛАСНІ І ЗАКРІПЛЕНІ ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ

Розглянуто сутність доходів місцевих бюджетів у контексті власних і закріплених надходжень. Проведено аналіз формування власних і закріплених доходів місцевих бюджетів на прикладі бюджету м. Тернополя у 2010–2013 рр. Подано оцінку фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування м. Тернополя власними і закріпленими доходами в розрізі окремих джерел надходжень за бюджетною класифікацією доходів. Визначено і обґрунтовано можливі напрями зміцнення фінансової самостійності місцевих бюджетів з метою ефективного виконання органами місцевого самоврядування власних і делегованих державою повноважень.

Ключові слова: *доходи місцевих бюджетів, власні і закріплені доходи місцевих бюджетів, органи місцевого самоврядування, власні і делеговані повноваження, фінансові ресурси органів місцевого самоврядування, територіальна громада.*

JEL: H720

Постановка проблеми. Оптимізація дохідної частини місцевих бюджетів та пошук можливих резервів її зростання є особливо актуальним питанням в умовах розбалансованої вітчизняної економіки і необхідності її реформування. Однією із базових функцій органів місцевого самоврядування, задекларованих в Європейській хартії місцевого самоврядування та у Законі України “Про місцеве самоврядування в Україні”, є надання населенню необхідних суспільних благ і послуг, фінансове забезпечення яких здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів. Відтак, дане питання потрібно вирішувати шляхом забезпечення місцевих органів влади стабільними закріпленими доходами, отримання ними власних доходів та узгодження системи надання міжбюджетних трансфертів. Лише комплексне вирішення даних проблем дозволить органам місцевої влади і місцевого самоврядування розширити можливості залучати та наповнювати місцеві бюджети необхідним обсягом фінансових ресурсів [1, с. 244].

Зважаючи на вищезазначене, постає необхідність у дослідженні теоретичних та практичних засад формування дохідної частини місцевих бюджетів, визначенні та обґрунтуванні сукупності практичних рекомендацій у частині їх зміцнення. Ґрунтовного наукового напрацювання з метою подальшого практичного застосування потребують проблеми формування власних і закріплених доходів місцевих бюджетів у контексті забезпечення виконання власних і делегованих повноважень органами місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних основ формування доходів місцевих бюджетів розглядалися у працях багатьох вітчизняних вчених. Зокрема, питання вдосконалення механізмів формування місцевих бюджетів знайшли відображення у роботах вітчизняних науковців, зокрема: Й. Бескида, О. Василика, В. Дем'янишина, О. Кириленко, В. Кравченка, В. Томчук, В. Письменного,

К. Павлюк, Ю. Пасічника, В. Федосова, О. Шевченко, С. Юрія та ін. Належне місце у розробці рекомендацій щодо зростання надходжень на місцевому рівні займають роботи західних вчених А. Вагнера, Р. Гнейста, Л. Штейна. Вагомий внесок у дослідження теорії та практики місцевих бюджетів зробили російські вчені, зокрема: А. Бабич, Л. Дробозіна, Ю. Константинов, Л. Окунева, Г. Поляк, Л. Павлова.

Постановка мети і завдань. Метою статті є узагальнення наукових положень щодо економічної природи доходів місцевих бюджетів у контексті власних і закріплених надходжень; аналіз діючої практики формування власних і закріплених доходів місцевих бюджетів, їх оцінка з позиції фінансового забезпечення діяльності місцевого самоврядування та розробка пропозицій щодо зміцнення фінансової бази адміністративно-територіальних одиниць на прикладі бюджету м. Тернополя.

Виклад основного матеріалу. Сутність доходів місцевих бюджетів здебільшого розглядають як частину фінансових ресурсів держави, які є власними і закріпленими видами надходжень, що акумулюються у фондах грошових коштів органів місцевої влади і управління за рахунок податкових, неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом та цільових фондів, а також коштів, виділених з бюджетів інших рівнів з метою забезпечення виконання власних і делегованих повноважень органами місцевої влади і управління. Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок: доходів, які враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (закріплені доходи), і доходів, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (власні доходи), а також міжбюджетних трансфертів (рис. 1).



Рис. 1. Складові доходів місцевих бюджетів

Примітка. Складено автором самостійно.

За своєю економічною природою власні доходи місцевих бюджетів – це доходи, які формуються внаслідок дій і рішень, прийнятих місцевими органами самоврядування [2, с. 95]. Власними вважаються такі доходи місцевих бюджетів, які одночасно забезпечують такі вимоги:

- є територіально локалізованими;
- безпосередньо залежать від функціональної діяльності органів місцевої влади і управління;
- повністю контролюються процеси їх справляння;
- використовуються на заходи і програми, визначені попередньо органами місцевого самоврядування з урахуванням пріоритетів соціально-економічного розвитку територій.

До власних доходів місцевих бюджетів, як правило, належать: місцеві податки та збори; платежі, запроваджені органами місцевого самоврядування; доходи від реалізації та оренди комунального майна і підприємств комунальної власності; адміністративні штрафи і санкції, плата за ліцензії та сертифікати.

Закріплені доходи – це доходи, які на довготривалій основі передаються місцевим бюджетам у повному обсязі або у певній законодавчо визначеній пропорції. За своєю економічною сутністю закріплені доходи місцевих бюджетів – це загальнодержавні податки, збори чи доходи, які традиційно формують дохідну частину місцевих бюджетів (зокрема, податок на доходи фізичних осіб, державне мито, плата за спеціальне використання природних ресурсів тощо). Закріплені доходи місцевих бюджетів формують основу при визначенні податкової спроможності адміністративно-територіальної громади. Обсяги закріплених доходів безпосередньо впливають на величину наданих за рахунок коштів державного бюджету міжбюджетних трансфертів.

На думку Н. І. Вовни [3, с. 55] та В. Г. Дем'янишина [4, с. 176], визначення сутності власних і закріплених доходів необхідно давати з позиції їх функціонального призначення. На думку цих авторів, “ власні доходи – це грошові кошти, що повністю належать місцевим бюджетам, та у твердо фіксованому розмірі зараховуються до них, не надходячи до бюджетів вищого рівня і не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів” [3; 4]. Що стосується тлумачення закріплених доходів місцевих бюджетів, то вищевказані автори розглядають їх як “ доходи, які відповідно до чинного законодавства належать до доходів державного бюджету і з метою збалансування місцевих бюджетів закріплюються повністю або частково за бюджетами нижчого рівня” [3; 4].

Власний погляд на економічний зміст власних і закріплених доходів місцевих бюджетів подають у своїх наукових працях С. Буковинський [5], Л. Лісовська [2], Н. Лобода [6], І. Луніна [7], Л. Омелянович [8], Я. Пушак [9] та інші. Зокрема, зазначеними авторами власні доходи місцевих бюджетів визначені як доходи, які мобілізуються місцевою владою самостійно на базі власних рішень та за рахунок джерел, попередньо визначених місцевими органами влади. Закріпленими доходами місцевих бюджетів вважаються ті, які повністю чи частково (у відсотковому співвідношенні) зараховуються до певних видів місцевих бюджетів безстроково чи на довготерміновій основі і для їх включення непотрібне рішення органів влади вищого рівня.

Власні та закріплені доходи місцевих бюджетів часто виявляються недостатніми для фінансування видатків органів місцевого самоврядування. Тому з метою збалансування дохідної і видаткової частин місцевих бюджетів використовуються міжбюджетні трансферти. Обсяг міжбюджетних трансфертів залежить від обсягу переданих чи делегованих функцій органами державної виконавчої влади місцевому

самоврядуванню, які передбачають фінансове забезпечення їх виконання. Поряд із необхідністю виконання делегованих повноважень метою надання міжбюджетних трансфертів є необхідність фінансового вирівнювання територій. Відповідно до положень Бюджетного кодексу України використовуються такі види міжбюджетних трансфертів: дотації вирівнювання; субвенції; кошти, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів; додаткові дотації.

Власні та закріплені доходи місцевих бюджетів визначені у Бюджетному кодексі України як доходи, які не враховуються та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів.

Динаміку власних і закріплених доходів місцевих бюджетів нами розглянуто на прикладі бюджету міста Тернополя у 2010–2013 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

**Склад, структура та динаміка доходів бюджету м. Тернополя
у 2010–2013 рр.**

Групи доходів	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Всього доходів бюджету, з них:	574,4	100,0	684,3	100,0	754,4	100,0	812,6	100,0
Податкові надходження	261,4	45,5	298,5	43,6	349,5	46,3	389,5	47,9
Неподаткові надходження	40,0	6,9	38,6	5,6	34,9	4,6	34,1	4,2
Доходи від операцій з капіталом	25,9	4,5	11,3	1,6	8,7	1,1	5,5	0,7
Цільові фонди	2,7	0,6	3,4	0,6	7,8	1,2	4,2	0,5
Офіційні трансферти	244,3	42,5	332,5	48,6	353,5	46,8	379,2	46,7

Примітка. Складено на основі даних джерела [10].

Аналізуючи динаміку доходів бюджету міста Тернополя, слід відмітити, що за період 2010–2013 рр. вона характеризується тенденцією до поступового зростання обсягів з 574,4 млн. грн. до 812,6 млн. грн., або на 238,2 млн. грн. Серед дохідних джерел бюджету м. Тернополя найбільшу частку займають податкові надходження та офіційні трансферти.

Співвідношення часток податкових надходжень та офіційних трансфертів у період 2010–2013 рр. вказує на те, що у 2010 р. перевага серед даних джерел надходжень у наповненні міського бюджету надавалася податковим надходженням. Їх частка у структурі доходів бюджету м. Тернополя становила 45,5%, а офіційних трансфертів – 42,5%. У наступні 2011–2012 рр. тенденція змінилася, переважали трансферти – 48,6% проти 43,6% та 46,8% проти 46,3% відповідно. Проте за підсумками виконання бюджету в 2013 р. більша частка припала саме на податкові надходження: 47,9% проти 46,7%. Така ситуація обумовлена невиконанням планових показників надходження офіційних трансфертів (рівень виконання плану надходжень даного виду платежу склав 81%).

Таким чином, у 2013 р. збереглася негативна тенденція, розпочата у 2011 р., щодо забезпечення формування міського бюджету здебільшого за рахунок коштів, наданих із державного бюджету у вигляді трансфертних платежів, аніж за рахунок податкових надходжень, що підтверджує продовження централізації фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування та неможливість повного виконання власних повноважень.

Динаміка абсолютних показників податкових надходжень бюджету м. Тернополя вказує на постійне зростання з 261,4 млн. грн. до 389,5 млн. грн., або на 128,1 млн. грн. Надходження офіційних трансфертів зросли з 244,3 млн. грн. у 2010 р. до 379,2 млн. грн. у 2013 р., або на 134,9 млн. грн.

Сумарна частка податкових надходжень і офіційних трансфертів у 2013 р. становила 94,6%, а частка інших джерел доходів бюджету м. Тернополя становить лише 5,4%.

Динаміка неподаткових надходжень бюджету м. Тернополя має негативну тенденцію щодо зменшення надходжень з 40 млн. грн. у 2010 р. до 34,1 млн. грн. у 2013 р., або на 5,9 млн. грн. Питома вага неподаткових надходжень у структурі доходів міського бюджету становить 4,2% у 2013 р. і також характеризується щорічним зменшенням (з 6,9% до 4,2%, або на 2,7 відсоткового пункту).

Таблиця 2

Склад, структура і динаміка власних та закріплених доходів бюджету м. Тернополя у 2010–2013 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2010 р. (разів)
Доходи бюджету , всього млн. грн., в тому числі:	574,4	684,3	754,4	812,6	1,4
Власні доходи	89,4	108,8	139,8	135,7	1,5
– частка власних доходів у загальному обсязі доходів бюджету, %	15,5	15,8	18,5	16,7	–
Закріплені доходи	196,9	231,7	260,7	293,9	1,5
– частка закріплених доходів у загальному обсязі доходів бюджету, %	34,3	33,8	34,5	36,1	–

Примітка. Побудовано на основі даних джерела [10].

Динаміка власних доходів бюджету м. Тернополя у 2010–2012 рр. характеризується зростаючими показниками з 86,7 млн. грн. до 132,0 млн. грн., або на 45,3 млн. грн., проте у 2013 р. відбулося скорочення власних доходів на 0,5 млн. грн. до 131,5 млн. грн. Питома вага власних доходів міського бюджету за аналізований період поступово зросла з 15,5% до 18,5%, а у 2013 р. – скоротилася до 16,7% або на 1,8 відсоткового пункту.

Динаміка закріплених доходів бюджету м. Тернополя демонструє зростання з 196,9 млн. грн. до 293,9 млн. грн., або на 97 млн. грн. Слід відмітити, що зростання закріплених доходів міського бюджету порівняно з власними доходами за даний період є вдвічі більшим. Частка закріплених доходів бюджету м. Тернополя зросла з 34,3% у 2010 р. до 36,1% у 2013 р., або на 1,8 відсоткового пункту.

Власні доходи бюджету м. Тернополя у період 2010–2012 р. характеризуються зростаючими показниками (з 89,4 млн. грн. до 139,8 млн. грн., або на 50,4 млн. грн.), проте у 2013 р. ці надходження скоротилися до 135,7 млн. грн., або на 4,1 млн. грн. за рахунок зменшення неподаткових надходжень (табл. 3).

У структурі власних доходів бюджету м. Тернополя, як і у структурі власних доходів місцевих бюджетів України загалом, найбільшу частку займають податкові надходження, вона у динаміці 2010–2013 рр. зросла з 52,4% до 70,6% або на 18,2 відсоткового пункту. Абсолютні значення податкових надходжень мають стійку тенденцію до зростання з 46,9 млн. грн. до 95,9 млн. грн., або на 49 млн. грн. (більше, як у два рази).

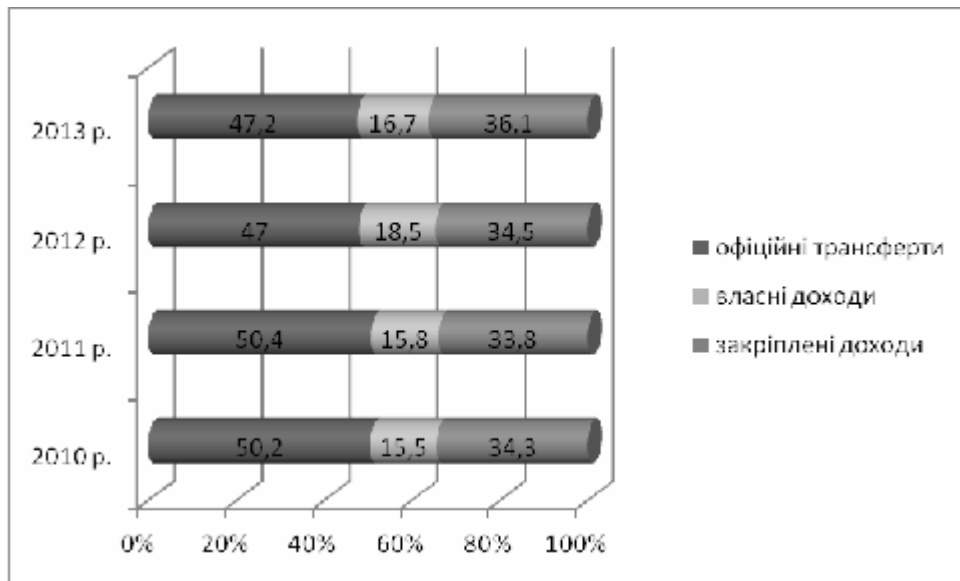


Рис. 3. Питома вага власних, закріплених доходів та офіційних трансфертів у доходах бюджету м. Тернополя у 2010–2013 рр.

Примітка. Складено на основі даних джерела [10].

Таблиця 3

Склад, структура та динаміка власних доходів бюджету м. Тернополя у 2010–2013 рр.

Групи доходів	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2010 р. (разів)
Власні доходи , всього млн. грн., в тому числі:	89,4	108,8	139,8	135,7	1,5
Податкові надходження	46,9	64,1	88,6	95,9	2,0
– частка податкових надходжень у власних доходах бюджету, %	52,4	58,9	63,4	70,6	–
Неподаткові надходження	32,3	33,3	34,7	30,1	0,9
– частка неподаткових надходжень у власних доходах бюджету, %	36,1	30,6	24,8	22,2	–
Доходи від операцій з капіталом	7,5	8,0	8,7	5,5	0,7
– частка доходів від операцій з капіталом у власних доходах бюджету, %	8,4	7,3	6,2	4,1	–
Цільові фонди	2,7	3,4	7,8	4,2	1,5
– частка цільових фондів у власних доходах бюджету, %	3,0	3,1	5,6	3,1	–

Примітка. Складено на основі даних джерела [10].

Неподаткові надходження власних доходів бюджету м. Тернополя у 2010–2012 рр. зросли з 32,3 млн. грн. до 34,7 млн. грн., або на 2,4 млн. грн., а у 2013 р. їх обсяг скоротився до 30,1 млн. грн. Питома вага неподаткових надходжень поступово

скоротилася з 36,1% до 22,2%. Слід відмітити, що частка неподаткових надходжень бюджету м. Тернополя скорочувалась навіть у ті роки, коли абсолютні показники неподаткових надходжень зростали, що вказує на беззаперечне стрімке зростання податкових надходжень бюджету. Частка податкових і неподаткових надходжень у структурі власних доходів міського бюджету становить 92,8%, що є меншим показником, ніж за місцевими бюджетами України загалом. Така ситуація пояснюється тим, що у власних надходженнях міського бюджету частка доходів від операцій з капіталом і цільових фондів є вищою і у 2013 р. вона становила 7,2%.

У структурі податкових надходжень, які формують власні доходи бюджету м. Тернополя, більше половини займають місцеві податки і збори – 51,2%. Їх динаміка засвідчує стійке зростання з 6,5 млн. грн. у 2010 р. до 49,1 млн. грн. у 2013 р., зростання склало 7,5 разу. Зокрема, у складі місцевих податків і зборів бюджету м. Тернополя 85% займає єдиний податок і більше 12% – збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Вищезазначені платежі формують більше 97% усіх місцевих податків і зборів, мобілізованих до бюджету м. Тернополя у 2013 р.

На другому місці у структурі податкових надходжень власних доходів бюджету м. Тернополя є плата за землю, частка якої у 2013 р. становила 39,1%. Динаміка абсолютних показників плати за землю характеризується тенденцією до зростання з 21,3 млн. грн. до 37,5 млн. грн.

Таблиця 4

Склад, структура та динаміка податкових надходжень у власних доходах бюджету м. Тернополя у 2010–2013 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Власні доходи , всього млн. грн., в тому числі:	89,4	108,8	139,8	135,7
Податкові надходження, з них:	46,9	64,1	88,6	95,9
– податок на прибуток підприємств комунальної власності	4,4	0,5	0,6	1,1
– плата за землю	21,3	35,2	36,4	37,5
– місцеві податки і збори	6,5	22,3	44,3	49,1
– збір за першу реєстрацію транспортного засобу	–	6,1	7,3	7,7
– податок з власників транспортних засобів	11,9	–	–	–
– екологічний податок	–	0,2	0,3	0,5

Примітка. Складено на основі даних джерела [10].

Ще одним вагомим джерелом наповнення власних податкових надходжень бюджету м. Тернополя є збір за першу реєстрацію транспортних засобів, частка якого у 2013 р. становила 8%, а динаміка абсолютних показників вказує на тенденцію до зростання з 6,1 млн. грн. у 2011 р. до 7,7 млн. грн. у 2013 р. Інші податки і збори займають 1,7% власних податкових надходжень міського бюджету Тернополя. До їх складу належать: екологічний податок та податок на прибуток підприємств і фінансових установ комунальної власності.

Зауважимо, що серед усього переліку податкових надходжень, які формують власні доходи місцевих бюджетів України, до бюджету м. Тернополя відносять лише п'ять податків і зборів, усі інші надходження формують інші рівні місцевих бюджетів (обласний і районний).

Що стосується закріплених доходів бюджету м. Тернополя, то вони представлені лише податковими і неподатковими надходженнями, які характеризуються поступовим зростанням (табл. 5).

Таблиця 5

Склад, структура та динаміка податкових та неподаткових надходжень у закріплених доходах бюджету м. Тернополя у 2010–2013 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Закріплені доходи , всього млн. грн., в тому числі:	196,9	231,7	260,7	293,9
Податкові надходження, з них:	196,7	231,5	260,4	293,6
– податок на доходи фізичних осіб	196,7	231,5	260,4	293,6
Неподаткові надходження, з них:	0,23	0,25	0,29	0,38
– державне мито	0,23	0,25	0,29	0,38

Примітка. Складено на основі даних джерела [10].

У складі закріплених доходів бюджету м. Тернополя є абсолютні показники як податкових, так і неподаткових надходжень. Так, податкові надходження за аналізований період 2010–2013 рр. зросли з 196,7 млн. грн. до 293,6 млн. грн., або майже на 100 млн. грн. Неподаткові надходження, які формують закріплені доходи бюджету м. Тернопіль, є незначними, хоча і стабільно зростаючими з 0,23 млн. грн. у 2010 р. до 0,38 млн. грн. у 2013 р., або на 0,15 млн. грн.

Закріплені доходи бюджету м. Тернополя, а саме податкові надходження формуються виключно за рахунок податку на доходи фізичних осіб, динаміка якого у період 2010–2013 рр. має тенденцію до зростання з 196,7 млн. грн. до 293,6 млн. грн., зростання склало 96,9 млн. грн. У складі закріплених доходів бюджету м. Тернопіль податкові надходження складають більше 99,9%.

Неподаткові надходження закріплених доходів бюджету м. Тернополя представлені лише державним митом, оскільки на території міста Тернополя нема ставок загальнодержавного значення, а отже, відсутній об'єкт оподаткування платою за надані в оренду ставки. Динаміка надходжень державного мита до бюджету м. Тернополя у період 2010–2013 рр. характеризується зростаючими показниками з 0,23 млн. грн. до 0,38 млн. грн., однак їх частка становить менше 0,1% у структурі закріплених доходів бюджету м. Тернополя.

Таким чином, аналіз вітчизняної практики наповнення місцевих бюджетів вказує на суттєву перевагу закріплених доходів над власними, а отже, на обмежений обсяг фінансових ресурсів, призначених для виконання власних повноважень органами місцевого самоврядування.

Висновки та вектори подальших досліджень. В контексті забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів, на нашу думку, необхідно:

1) розширити фінансові можливості та юридично врегулювати питання щодо повноважень місцевих органів влади в наповненні доходів місцевих бюджетів, зокрема шляхом запровадження нових місцевих податків і зборів. Прикладом місцевих податків та зборів, які могли б справлятися на території великих міст та обласних центрів для наповнення їх бюджетів, можуть бути:

– разовий збір за огороження прибудинкової території або житлових кварталів, а також плата за надання дозволу на встановлення шлагбаумів, створення прибудинкових автопаркінгів та інше, що сприятиме як наповненню міського бюджету, так і

виконуватиме роль “ нічного сторожа” для майна громадян, яке утримується на прибудинковій території (насамперед автомобілі та інші транспортні засоби);

– додаткові місцеві акцизи (на тютюнові вироби та алкоголь);

– запровадження плати за відвідування водних об’єктів, які знаходяться на території міста (моря, озера, ставка, річки) у літній період, що дозволить забезпечити фінансовими ресурсами бюджети органів місцевого самоврядування, за рахунок яких утримується прибережна територія зазначених водних об’єктів;

2) забезпечити повний облік активів територіальної громади, незалежно від форми їх власності, в частині пошуку напрямів оптимізації їх використання та розширення податкової бази;

3) забезпечити зниження масштабів тінізації заробітної плати. За оцінками вітчизняних аналітиків, економія підприємств в умовах нелегальних розрахунків із найманими працівниками становить не менше, ніж п’яту частину фонду оплати праці, по суті, це недоотримані бюджетні надходження [11];

4) удосконалити механізм справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, в частині визначення базою оподаткування економічну (ринкову) вартість нерухомого майна на противагу діючій сьогодні базі оподаткування – квадратний метр житлової площі, або ж включення до бази оподаткування не лише житлової, а й нежитлової площі нерухомого майна, а також надати право органам місцевої влади встановлювати коригуючі коефіцієнти до ставок цього податку, зважаючи на рівень соціально-економічного розвитку регіону, що дозволить суттєво збільшити надходження даного виду платежу до місцевих бюджетів;

5) удосконалити адміністрування плати за землю шляхом забезпечення проведення інвентаризації земель та грошової оцінки земельних ділянок, уточнення міжвідомчого обміну інформацією щодо об’єктів оподаткування (земельних ділянок) та суб’єктів оподаткування (власників землі, землекористувачів та орендарів) з одночасним впровадженням механізму проведення конкурсів з набуття прав на оренду земельних ділянок. Визначити відповідальність землекористувача чи орендаря землі за порушення земельного законодавства з конкретизацією санкцій: а) за порушення визначених землевласником термінів оформлення документів на землю; б) за використання землі без правовстановлюючих документів з моменту виникнення права власності на майно шляхом відшкодування збитків відповідній місцевій раді;

б) визначити механізм сплати земельного податку та орендної плати за земельні ділянки спільного користування під вбудованими / прибудованими нежитловими приміщеннями у будинках житлового фонду.

Подальші наукові пошуки повинні бути спрямовані на пошук резервів зростання як власних, так і закріплених доходів місцевих бюджетів з метою забезпечення виконання повноважень органами місцевого самоврядування.

Література

1. Роменська К. М. Зарубіжний досвід бюджетного регулювання / К. М. Роменська // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії (Економічні науки). – 2010. – № 2. – С. 132–140.
2. Лісовська Л. Фінансове підґрунтя місцевого самоврядування в Україні: стан та перспективи розвитку / Л. Лісовська // Світ фінансів. – 2012. – Вип. 2. – С. 91–97.
3. Лобода Н. О. Податковий кодекс України і оподаткування доходів фізичних осіб: контекстуальний аналіз / Н. О. Лобода // Економічні науки. – 2013. – Вип. 10 (1). – С. 113–119.

4. Вовна Н. Наукова парадигма доходів місцевих бюджетів / Н. Вовна // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 2 (11). – С. 49–62.
5. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : моногр. / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 496 с.
6. Буковинський С. До питання модернізації державних і місцевих фінансів / С. Буковинський // Світ фінансів. – 2012. – Вип. 2. – С. 188–193.
7. Луніна І. О. Методологічні засади моніторингу місцевих бюджетів у контексті забезпечення стабільності державних фінансів / І. О. Луніна, Д. М. Сербрянська // Фінанси України. – 2013. – № 7. – С. 33–43.
8. Омелянович Л. О. Нові погляди на бюджетні відносини в Україні / Л. О. Омелянович // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Туған-Барановського. – 2013. – № 3. – С. 100–107.
9. Пушак Я. Я. Резерви підвищення забезпеченості доходної частини місцевих бюджетів / Я. Я. Пушак // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 29–32.
10. Звіти про виконання бюджету м. Тернополя за 2010–2013 рр.
11. Стратегічні орієнтири формування і реалізації фіскальної політики України : моногр. / під ред. А. І. Крисоватого. – Тернопіль : Вектор, 2012. – 356 с.

References

1. Romenska K. M. Foreign experience of budget regulation / K. M. Romenska // Visnyk Dnipropetrovskoi derzhavnoi finansovoi akademii (Ekonomichni nauky). – 2010. – # 2. – P. 132–140.
2. Lisovska L. Financial basis of local self-government in Ukraine: condition and development prospects / L. Lisovska // Svit finansiv. – 2012. – # 2. – P. 91–97.
3. Loboda N. O. Ukrainian tax code and physical parties taxation: context analysis / N. O. Loboda // Ekonomichni nauky. – 2013. – # 10 (1). – P. 113–119.
4. Vovna N. Scientific paradigm of local budget incomes / N. Vovna // Svit finansiv. – 2007. – # 2 (11). – P. 49–62.
5. Demianyshyn V. H. Theoretical conceptualization and practical realization of Ukraine's budget doctrine: monograph / V. H. Demianyshyn. – Ternopil : TNEU, 2008. – 496 p.
6. Bukovynskiy S. To the question of state and local finances modernization / S. Bukovynskiy // Svit finansiv. – 2012. – # 2. – P. 188–193.
7. Lunina I. O. Methodological basis of local budgets monitoring in the context of state finances stability / I. O. Lunina, D. M. Serebrianska // Finansy Ukrainy. – 2013. – # 7. – P. 33–43.
8. Omelianovych L. O. New views on budget relations in Ukraine / L. O. Omelianovych // Visnyk Donetskoho natsionalnogo universytetu ekonomiky i torhivli im. Tuhan-Baranovskoho. – 2013. – # 3. – P. 100–107.
9. Pushak Ya. Ya. Reserves of revenues increase of local budgets / Ya. Ya. Pushak // Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnogo banku Ukrainy. – 2011. – # 1 (10). – P. 29–32.
10. Ternopil budget fulfilment report in 2010–2013.
11. Strategic directions of forming and implementation of tax policy in Ukraine: monograph / ed. by A. I. Krysovatoho. – Ternopil : Vektor, 2012. – 356 p.

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗА ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ

Розглянуто формування фінансового потенціалу в процесі фінансової діяльності з двох позицій: економічного та бухгалтерського. Досліджено методичний підхід щодо оцінки фінансового потенціалу суб'єкта господарювання, що дозволяє визначити його в динаміці з урахуванням фактору часу і змінної структури припливу та відпливу фінансових ресурсів, доходів і надходжень. Доведено тотожність понять фінансові ресурси і фінансові потоки. Проведено поділ фінансових потоків по видах діяльності підприємства відповідно до міжнародних стандартів обліку і звітності. Запропоновано поняття "фінансово стійке підприємство".

Ключові слова: оцінка фінансового потенціалу, фінансовий потенціал, фінансова діяльність, фінансові ресурси, фінансові потоки.

JEL: G 32

Постановка проблеми. На сьогодні актуальним є питання щодо оцінки діяльності підприємства, а точніше фінансової оцінки. Фінансовий аналіз ґрунтується на застарілій методиці, яка базується на розрахунку різних показників ефективності, ділової активності, фінансової стійкості, платоспроможності і т.д. [1; 2]. Багато підприємств вже накопичили інформацію про власну виробничо-господарську діяльність, проте, користуватися цією інформацією для підготовки науково обґрунтованих управлінських рішень, керівники і менеджери підприємства в більшості випадків не вміють.

З цих та інших причин у теперішній час традиційні підходи, за допомогою яких підприємство оцінює свій поточний стан і визначає ефективні та результативні стратегії майбутнього розвитку, повинні постійно переглядатися з точки зору їх оптимізації та відповідності сучасним вимогам.

Тому постає питання у виборі найбільш ефективного підходу щодо оцінки фінансового потенціалу підприємства, який дозволить оперативно визначити внутрішні можливості, виявити приховані резерви з метою підвищення ефективності його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз накопиченого теоретичного матеріалу з проблеми, що розглядається, поряд із важливістю її дослідження, засвідчив багатовимірність відмінностей у підходах до оцінки фінансового потенціалу. Варто зазначити, що питанню оцінки фінансового потенціалу приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні автори, як А. В. Ковалевська, О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк, О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк, М. Є. Кокотко, Т. Д. Костенко, А. А. Герасимов, Є. В. Мних, А. Д. Бутко, В. Ф. Столяров, Н. М. Любенко, О. А. Хотомлянський, П. А. Знахуренко, Г. В. Митрофанов та інші.

Основна частина публікацій була присвячена такому оціночному показнику як майновий потенціал підприємства, тому і уваги достатньо не приділялось фінансовому потенціалу.

Метою статті є обґрунтування підходу щодо оцінки фінансового потенціалу підприємства за фінансовими потоками та сутності поняття “фінансово стійке підприємство”.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий потенціал формується в процесі фінансової діяльності – діяльності, пов’язаної з організацією фінансового господарства підприємства. Фінансову діяльність у рамках теорії і практики формування фінансового потенціалу підприємства слід розглядати з двох позицій: широкої і вузької. З широкої, економічної точки зору, фінансова діяльність охоплює всі без винятку грошові операції, за якими стоїть реальний рух власних, притриманих до власних і залучених грошових коштів (фінансових ресурсів) і доходів підприємств у готівковій і безготівковій формі. З вузької, бухгалтерської точки зору, фінансова діяльність обмежена, як правило, процесами формування, розподілу і використання фінансових результатів (прибутку і збитку) та операціями з фінансовими активами.

Бухгалтерський підхід до фінансової діяльності породив термін “господарсько-фінансова діяльність”, що відокремлює господарські операції від фінансових, ресурсно-виробничий потенціал від фінансового. Відповідно до Міжнародних стандартів обліку і звітності в процесі господарсько-фінансової діяльності підприємства загальний її результат (загальний прибуток або збиток) складається з:

- операційного результату (від виробничої діяльності);
- надзвичайного результату (включаючи інвестиційний);
- фінансового результату (від операцій з цінними паперами, позиковими коштами тощо).

З позиції економічного підходу позитивний фінансовий результат діяльності підприємства складає загальний результат (загальний прибуток), що складається з прибутку від реалізації (від виробничої та іншої поточної господарської діяльності), надзвичайних доходів за мінусом надзвичайних витрат (надходження з бюджетної системи, перевищення отриманих штрафів над штрафами сплаченими, прибуток від інвестиційних витрат, проведених в попередні періоди, і так далі), позареалізаційних доходів за мінусом відповідних витрат щодо операцій з фінансовими активами, позиковим операціям і т.д.

Об’єктом фінансового менеджменту виступає, перш за все, фінансовий результат у його широкому, економічному розумінні, оскільки саме він формує загальний і чистий (без податків) дохід підприємства, включаючи його потенційні параметри і структуру як власника ресурсів і чинників виробництва. Об’єктом фінансового управління виступають не тільки названі доходи, а й вся сукупність фінансових ресурсів, у процесі руху яких утворюються і використовуються потенційні та фактичні доходи всіх власників, чинники виробництва і валовий прибуток підприємства.

Оскільки менеджер як базову використовує облікову інформацію, процес управління фінансами підприємства вимагає відповідного ділення загального фінансового результату і фінансових ресурсів на операційну, інвестиційну та власну складові.

Фінансові ресурси підприємства діляться також на власні – валова виручка, притримані до власних – кредиторська заборгованість, позикові або боргові – кредити банку, облігаційні позики, бюджетні позики, податкові кредити тощо.

Якщо розглядати оцінку потенціалу підприємства, то слід розуміти пошук сукупних характеристик, показників і властивостей, що дозволяють достатньою мірою описати підприємство й оцінити його можливості із забезпечення задоволення відповідної соціальної потреби в товарах на перспективу і можливостей досягнення поставлених

цілей [3]. Оцінка фінансового потенціалу підприємства – це частина загального (комплексного) оцінювання стану суб'єкта господарювання за допомогою підходів до оцінки фінансового потенціалу підприємства, тобто це більш глибоке та якісне дослідження реального стану речей на підприємстві [2]. Формування і оцінка фінансового потенціалу у фінансових ресурсах пов'язані з поняттям “фінансові потоки”. Незважаючи на схожість, поняття “фінансові ресурси” і “фінансові потоки” розрізняються між собою. Фінансові ресурси – це вся сукупність грошових коштів, які потенційно і фактично можуть бути залучені в господарський оборот підприємства і використані ним для фінансового забезпечення своєї діяльності. Фінансові потоки – це грошові кошти, які реально здійснюють або можуть здійснювати свій рух як фінансові ресурси підприємства в звітному або плановому періоді з урахуванням умов, що склалися або прогнозованих.

Фінансовий менеджмент як наука і практика управління фінансами і ухвалення фінансових рішень оперує переважно терміном “фінансові потоки”. Фінансові ресурси тут здійснюють свій рух у формі фінансових потоків – припливу і відпливу грошових коштів (доходів та інших грошових надходжень) підприємства.

Фінансові ресурси в бухгалтерському їх розумінні складають основу різних видів фінансових потоків. Потенційний склад фінансових ресурсів по-різному відображається в бухгалтерському, управлінському, фінансовому і податковому обліку. Наприклад, фінансові потоки у бухгалтерському і фінансовому обліку відрізняються від фінансових потоків у податковому обліку.

Для цілей фінансового менеджменту також доцільно провести ділення фінансових потоків за видами діяльності підприємства відповідно до міжнародних стандартів обліку і звітності, адаптованих до сучасних умов, на операційні (поточні), інвестиційні та власне фінансові (табл. 1) [4].

Фінансові потоки можуть бути визначені двома методами – прямим і непрямим. Прямий метод заснований на використанні даних про рух коштів по рахунках підприємства. Він дозволяє визначити основні джерела припливу і напрямки відпливу коштів, зробити оперативні висновки щодо достатності коштів для платежів з поточних зобов'язань, встановити структурні взаємозв'язки реалізації і виручки.

Непрямий метод заснований на аналізі даних статей балансу і звіту про фінансові результати. За його допомогою може бути встановлено взаємозв'язок між різними видами діяльності підприємства, між чистим прибутком і змінами в активах підприємства.

Таблиця 1

Фінансові потоки підприємства, їх склад і зміст

Вид діяльності	Приплив	Відплив
Операційна	– виручка від реалізації продукції в поточному періоді; – погашення дебіторської заборгованості; – надходження від продажу іншої продукції; – аванси, отримані від покупців.	– платежі за рахунками постачальників і підрядчиків; – виплата заробітної плати; – відрахування до бюджету і позабюджетні фонди; – сплата відсотків за кредит; – відрахування на соціальну сферу.
Інвестиційна	– продаж основних засобів, нематеріальних активів; – дивіденди, відсотки від довгострокових фінансових вкладень; – повернення інших фінансових вкладень.	– придбання основних засобів, нематеріальних активів; – капітальні вкладення; – довгострокові фінансові вкладення.

Продовження таблиці 1

Фінансова	<ul style="list-style-type: none"> – короткострокові кредити і позики; – довгострокові кредити і позики; – надходження від емісії акцій; – цільове фінансування. 	<ul style="list-style-type: none"> – повернення короткострокових кредитів і позик; – повернення довгострокових кредитів і позик; – виплата дивідендів; – погашення векселів.
-----------	--	--

Система управління фінансовими потоками компанії як грошова підсистема ринкової системи управління підприємством пронизує і підпорядковує всі рівні й елементи загальної системи управління бізнесом. Сказане визначає місце фінансового потенціалу підприємства як категорії управління не тільки фінансовим господарством, а й всією бізнес-структурою підприємства, відображаючи можливості фінансового забезпечення основної, інвестиційної та іншої діяльності в умовах ринку.

Фінансові потоки, які складають зміст фінансового потенціалу підприємства з позицій фінансового менеджменту, надзвичайно рухливі в часі. Це дозволяє проводити різносторонню оцінку фінансового потенціалу в динаміці, в часовому і багатоваріантному аспектах.

До складу фінансових потоків не можна включати товарні потоки, у тому числі бартер. Це суперечить суті фінансів, зміст яких складає рух грошових коштів (або замінників грошей у формі цінних паперів, векселів та інших похідних інструментів фінансового ринку), формування і використання грошових доходів та надходжень. Невипадково в практиці фінансового менеджменту поняття ліквідності (найважливішого показника платоспроможності й умови фінансової стійкості підприємства) прямо пов'язане з фінансовими потоками. Абсолютно ліквідні грошові засоби в їх чистому вигляді, менш ліквідні похідні фінансові інструменти. Чим швидше товарні потоки перетворюються на грошові, тим міцніший фінансовий достаток підприємства і його положення в ринковій сфері. Фінансовий потенціал має відображати і відображає потенційну (прогнозовану) і фактичну (реалізовану) ліквідність або здатність товарних потоків та потоків похідних фінансових інструментів перетворюватися на грошові потоки (грошові доходи і надходження, операційні, інвестиційні й нові фінансові вкладення).

У світовій практиці фінансового менеджменту при розрахунках грошових (фінансових) потоків використовуються такі їх види [5]:

FCF – вільний (free) грошовий потік;

CF – загальний (gross) операційний грошовий потік;

NCF – чистий (net) грошовий потік;

NOCF – чистий операційний (net operating) грошовий потік.

Вільний потік грошових коштів (FCF), що створюється в результаті операційної діяльності й інвестиційних рішень компанії, еквівалентний потоку грошових коштів, які можуть бути спрямовані її інвесторам. У цьому сенсі не прибуток, не грошовий потік як баланс надходжень і платежів, а саме здатність компанії створювати вільний грошовий потік є найважливішою детермінантою її економічної вартості та економічного зростання.

Для країн з перехідною економікою характерні макроекономічна нестабільність, високий рівень інфляції, державний контроль за рухом капіталу, відсутність дієвих механізмів державного регулювання, неефективний бухгалтерський контроль, корупція тощо. Щоб врахувати ці ризики в розрахунках грошових потоків рекомендується розробити декілька сценаріїв розвитку макроекономічної ситуації в країні з прив'язкою

її параметрів до основних складових грошового потоку компанії. Результати оцінки дисконтного потоку FCF зважуються за кожним сценарієм, а потім розраховується зважена (за ймовірністю різних сценаріїв) вартість компанії.

Оцінюючи вартість власного капіталу (i , відповідно, акцій), замість вільного грошового потоку (FCF) розглядається залишковий (residual) грошовий потік (CF_{rt}), який обчислюється за формулою (1):

$$CF_{rt} = [FCF - \text{Повернення позикового капіталу}] . \quad (1)$$

Вартість власного капіталу в такому разі визначається за формулою (2):

$$V_e = \sum_{t=1}^{\infty} CF_{rt} / (1 + i)^t , \quad (2)$$

Поряд з проблемою прогнозування FCF під час оцінки вартості компанії і економічного зростання виникає проблема обґрунтованого вибору ставки дисконтування (i), тобто максимальної ставки прибутковості за можливими варіантами інвестицій із порівняним ступенем ризику на момент оцінювання. Існують різні методи обґрунтування ставки дисконтування залежно від того, яка складова інвестованого в компанію капіталу підлягає оцінці: якщо оцінюється власний капітал (для акціонерних товариств – акціонерний капітал або акції), найчастіше використовують аналітичну модель CAPM (оцінка вартості капітальних активів), метод кумулятивної побудови і експертно-евристичні методи; при оцінці вартості всієї фірми – метод WACC (розрахунок середньозваженої вартості капіталу компанії). Капітал компанії – це обсяг балансової вартості пасивів підприємства, включаючи короткострокову кредиторську заборгованість. Під час оцінки вартості власного, в т.ч. акціонерного капіталу, використання аналітичних моделей розрахунку ставки дисконтування має бути доповнене експертним коригуванням, оскільки не завжди адекватно відображає дійсність.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Оцінка фінансового потенціалу у фінансових потоках дозволяє визначити його в динаміці з урахуванням фактору часу та змінної структури припливу і відпливу фінансових ресурсів, доходів та надходжень. Виділення із загальних фінансових потоків, очищених від похідних фінансових інструментів грошових (абсолютно ліквідних) потоків, дозволяє пов'язувати параметри фінансового потенціалу з платоспроможністю і фінансовою стійкістю підприємства. Це дуже важливо з позицій оцінки перспектив розвитку компанії, а також можливостей відновлення платоспроможності і фінансової стійкості підприємств з показниками фінансового стану, що погіршуються. Фінансово стійке підприємство, в нашому розумінні, – це такий його фінансовий стан, за якого фінансовий потенціал дозволяє забезпечувати стійкий зростаючий або такий, що не знижується, приплив грошових коштів, достатній для забезпечення поточної і довготривалої платоспроможності на основі стратегії стабільного економічного зростання.

Подальші дослідження будуть спрямовані на вдосконалення організаційно-управлінських аспектів фінансового планування на підприємстві.

Література

1. Хотомлянський О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / О. Л. Хотомлянський, П. А. Знахуренко // Фінанси підприємств. – 2007. – № 1. – С. 111–118.
2. Гнип Н. О. Головні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства / Н. О. Гнип // Науково-теоретичний журнал “Наука й економіка”. – Вип. 4 (16). – Т. I. – Хмельницький : ХЕУ, 2009. – С. 31–35.
3. Ковалевська А. В. Оцінка фінансового потенціалу підприємства / А. В. Ковалевська // Зб. наук. праць. “Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики”. – Вип. 1 (1). – 2006. – С. 76–82.
4. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / [Момот Т. В., Безугла В. О., Тараруєв Ю. О., Кадничанський М. В., Чалий І. Г.]. – К. : Центр учб. л-ри, 2011. – 712 с.
5. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: в 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Т. 2. – С. 317–322.
6. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / [Добикіна О. К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В., Кокотько М. Є., Костенко Т. Д., Герасимов А. А.]. – К. : Центр учб. л-ри, 2007. – 208 с.
7. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник / В. М. Шелудько ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2013. – 375 с.
8. Ефимова О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Изд-во “Бухгалтерский учет”, 2002. – 396 с.
9. Дєєва Н. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Н. М. Дєєва, О. І. Дедікова. – К. : ЦУЛ, 2007. – 328 с.
10. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия / И. В. Лапин. – Сумы : ИТД „Университетская книга”, 2004. – 360 с.

References

1. Khotomlianskyi O. L. Complex assessment of financial state of an enterprise / O. L. Khotomlianskyi, P. A. Znakhurenko // Finansy pidpriemstv. – 2007. – # 1. – P. 111–118.
2. Gnyr N. O. Main approaches to assessment of an enterprise financial potential / N. O. Gnyr // Naukovo-teoretychnyi zhurnal “Nauka y ekonomika”. – # 4 (16). – T. I. – Khmelnytskyi : KhEU, 2009. – P. 31–35.
3. Kovalevska A. V. Assessment of an enterprise financial potential / A. V. Kovalevska // Zb. nauk. prats. “Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky”. – # 1 (1). – 2006. – P. 76–82.
4. Financial management: manual / [Momot T. V., Bezuhla V. O., Tararuiev Yu. O., Kadnychanskyi M. V., Chalyi I. H.]. – K. : Tsentri uchb. l-ry, 2011. – 712 p.
5. Bryhkhem Yu. Financial management: in 2 vol. / Yu. Bryhkhem, L. Hapensky; translated from English, ed. by V. V. Kovaleva. – SPb. : Ekonomycheskaia shkola, 1999. – Vol. 2. – P. 317–322.
6. Enterprise potential: formation and estimation : manual / [Dobykina O. K., Ryzhikov V. S., Kasianiuk S. V., Kokotko M. Ye., Kostenko T. D., Herasymov A. A.]. – K. : Tsentri uchb. l-ry, 2007. – 208 p.
7. Sheludko V. M. Financial management: manual / V. M. Sheludko; Kyiv. nats. un-t im. T. Shevchenka. – 2-pub. – K. : Znannia, 2013. – 375 p.

8. Efymova O. V. *Financial analysis* / O. V. Efymova. – [4-e pub., renewed]. – M. : Yzd-vo "Bukhhalterskyi uchet", 2002. – 396 p.
9. Dieieva N. M. *Financial analysis: manual* / N. M. Dieieva, O. I. Dedikova. – K. : TsUL, 2007. – 328 p.
10. Lapyn E. V. *Enterprise economic potential assessment* / Y. V. Lapyn. – Sumy : YTD "Unyversytetskaia knyha", 2004. – 360 p.

Редакція отримала матеріал 21 травня 2014 р.

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.43:006.83

Тарас ДУДАР

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПРОДОВОЛЬСТВА У СИСТЕМІ АГРОБІЗНЕСУ

Розглянуто основні аспекти сприйняття якості продукції в теорії і практиці агробізнесу, здійснено системний аналіз тенденцій динаміки розробки і гармонізації національних стандартів на окремі групи агропродовольчої продукції до міжнародних та європейських вимог. Встановлено, що основою технічного регулювання якості продукції, потужним інструментом для отримання доступу на міжнародні агропродовольчі ринки є стандартизація, заснована на задоволенні потреб споживача та мотивації працівників агропромислових підприємств до якісно і ефективно виконаної роботи. Обґрунтовано шляхи побудови системи управління якістю, спрямованої на створення необхідних правових, економічних та організаційних умов для забезпечення виробництва високоякісної агропродовольчої продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Ключові слова: *якість продукції, агропродовольча продукція, агробізнес, стандарти, управління якістю продукції, сертифікація, конкурентоспроможність продукції, інтеграційні процеси.*

JEL: Q130

Постановка проблеми. Якість продукції є однією із найскладніших категорій матеріального виробництва, без докорінного підвищення якої не може бути вирішена жодна соціально-економічна проблема розвитку людства. Водночас, незважаючи на великий спектр можливостей аграрного сектору України, трансформаційні перетворення за період аграрної реформи здійснювалися з ігноруванням якості сільськогосподарської продукції, а домінуючу позицію в аграрному бізнесі зайняв принцип отримання максимального прибутку і вирішення економічної проблеми попиту та пропозиції. Порушення агротехнічних вимог до вирощування сільськогосподарських культур та погіршення екологічного стану сільськогосподарських угідь привело до погіршення якості агропродовольчої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття якості продукції, особливо агропродовольчої, її безпечності для здоров'я і тривалості життя людини активно використовується в аналізі теоретичної та практичної проблематики щодо її забезпечення в матеріальному виробництві. Вагомий науковий внесок у вирішення проблеми якості агропродовольчої продукції як основи підвищення конкурентоспроможності, формування системи управління якістю процесами виробництва і просування сільськогосподарської продукції та продовольства на шляху до безпосереднього споживача зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені-економісти: Д. Анджесевські, О. Бородіна, Н. Голомша,

© Тарас Дудар, 2014.

М. Житеров, Т. Зінчук, Р. Карашевські, Я. Мишевські, Н. Перекаліна, А. Рудзевіч, А. Семенов, В. Сиськов, А. Стрихальська, Н. Шелест, О. Шпичак та інші. Незважаючи на їхні вагомні напрацювання для вирішення проблем підвищення якості продукції, сучасні соціально-економічні перетворення, що відбуваються в Україні у зв'язку поступовою інтеграцією аграрного сектору економіки у європейські структури вимагають поглиблення наукових досліджень, спрямованих на пошуки принципово нових, нетрадиційних підходів до виробництва високоякісної сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки, формування сучасної системи управління якістю та забезпечення конкурентних переваг вітчизняної агропродовольчої продукції.

Мета дослідження – дослідити основні аспекти сприйняття якості продукції в теорії і практиці агробізнесу, здійснити системний аналіз основних тенденцій динаміки щодо розробки і гармонізації національних стандартів до міжнародних та європейських вимог на окремі групи агропродовольчої продукції, обґрунтувати шляхи побудови системи управління якістю для забезпечення виробництва високоякісної агропродовольчої продукції конкурентоспроможною на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Виклад основного матеріалу. У процесі розвитку і глобальних змін ринкової економіки однією з головних проблем підвищення конкурентоспроможності агропродовольчої продукції, недостатньо розробленої в теорії і практиці аграрної економіки, є проблема обґрунтування економічної сутності категорії якості і практичного використання системи управління якістю продукції в умовах ведення агробізнесу. Більшість власників агроформувань і менеджерів сприймають якість продукції як один із найважливіших критеріїв, на якому має базуватися перспективна стратегія розвитку підприємств.

Незважаючи на сучасний зростаючий інтерес до теми якості у контексті продукції, термін “якість” не новий, а з'явився у глибоку давнину. Ще на зламі V і VI ст. до нашої ери видатний філософ Платон визначив якість як певний рівень досконалості. Дещо пізніше категорія “якість” була піддана аналізу Арістотелем у III ст. до нашої ери. В Арістотелівській логіці якість – одна з 10 категорій, на які відомий філософ поділив всі речі реальності. Як одна з таких категорій, якість – це побічна обставина, за допомогою якої річ є якогось типу чи виду; побічна обставина, що вказує, якою є річ (її змістовні якості та форми) і як річ діє (її здібності та навик); побічна обставина, котра є зовнішньою оцінюючою формою. Відповідає на запитання: Якого ґатунку ця річ? Наприклад: зелена, солодка, щаслива, хороbra [1].

Впродовж багатьох років це поняття використовувалось для визначення особливостей предметів та інтерпретувалось як ознака для уникнення дефектів та помилок. Майже до другої половини XX ст. якість пов'язувалась тільки з матеріальними виробами. З розвитком нових технологій і щораз інтенсивніших досліджень цього питання, почали практикувати якість у широкому розумінні, охоплюючи не тільки предмет, а й послуги.

У сучасному глобалізованому світі, роль якості є надзвичайно важливою, про що свідчить той факт, що серед багатьох вчених-дослідників часто робляться спроби пошуку універсального визначення якості, розглядаючи його щодо умов створення та споживання продукції.

В економічній енциклопедії якість продукції як економічна категорія характеризується сукупністю властивостей, які зумовлюють її здатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення [2, 923]. У такому визначенні поняття якості закладено конкретний зміст, який передбачає комплекс вимог до продукції з охопленням усіх стадій її життєвого циклу.

Арманд Фейгенбаум, який був головою та засновником Міжнародної академії якості запропонував систематичний всеохоплюючий підхід до якості, який потребує уваги до всіх функцій підприємства, а не тільки до виробництва. Його ідея полягала в тому, щоб “вбудувати” якість на ранніх етапах створення продукту, а не контролювати якість готової продукції. Вчений визначив якість, як сукупність характеристик продукції, або послуг у сфері маркетингу, проектування, виробництва та обслуговування, завдяки яким продукція та послуги задовольняють очікування клієнта [3, 36].

В 1986 р. міжнародною організацією із стандартизації ISO були сформульовані терміни щодо якості для всіх галузей бізнесу і промисловості. У міжнародному стандарті ISO 8402:1994 “Quality management and quality assurance – Vocabulary” (“Управління якістю і забезпечення якості. Словник”) та українському стандарті ДСТУ 3230-95 “Управління якістю і забезпечення якості. Терміни та визначення” категорія якості розглядається з позиції характеристик певного об’єкта та його здатності задовольняти потреби. Якість – це сукупність характеристик об’єкта (процес, який індивідуально описується і розглядається, продукція, організація, система або будь-яка їх комбінація), які стосуються його здатності задовольняти встановлені та очікувані потреби [4]. Це визначення пов’язує якість з такою маркетинговою категорією, як потреби споживачів.

Же в ДСТУ ISO 9000-2007 “Системи управління якістю. Основи положення та словник термінів” зазначено, що якість – це ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняє вимоги. Вимоги – це сформульовані потреби чи очікування, загальнозрозумілі чи обов’язкові [5]. У цьому визначенні якості замість поняття “потреби” застосовується термін “вимоги”, що не повністю відображає зміст категорії “якість”, тому що необхідно розрізняти нормативно-правові вимоги до продукції або послуг (вимоги, які викладені у технічних умовах, стандартах та інше).

Нині науково-технічний прогрес охоплює всі головні елементи виробничого процесу в агропромисловому виробництві і безпосередньо впливає на основні чинники, які формують якість продукції. До таких чинників, перш за все, належать: стан селекції, насінництва і племінної справи; кількість і якість засобів виробництва; технологія і організація виробництва; рівень стандартизації та сертифікації; система економічного стимулювання, заготівель і транспортування продукції тощо. Ведення виробництва на інноваційній основі сприяє вдосконаленню знарядь і предметів праці, а тому оцінювати якість сільськогосподарської продукції необхідно всебічно: з технічної, товарознавчої та економічної точок зору.

Технічна оцінка передбачає порівняння кількісних характеристик якості продукції.

Товарознавча оцінка якості продукції передбачає оцінку стану всіх її властивостей і відображає здатність продукції задовольняти потреби, її споживчі властивості. Різноманітні види сільськогосподарської продукції являють собою різноманітні споживчі властивості, які можна розглядати з двох точок зору: з боку якості і з боку кількості. Однак врахування і аналіз навіть найбільш повного їх переліку не завжди дозволяє однозначно судити про рівень якості продукції.

На практиці визначення споживчих властивостей сільськогосподарської продукції здійснюється в результаті багаторазових лабораторних вимірювань фізико-хімічних та інших властивостей, які створюють (хоч і доволі неповне) уявлення про характер і структуру споживчої вартості. Саме від стану і ступеня зміни фізико-хімічних властивостей продукції сільського господарства залежить рівень її споживчої цінності.

Оцінка сільськогосподарської продукції на основі врахування споживчих властивостей має системний характер. Багаточисельні фізико-хімічні, біологічні і

споживчі властивості продукції цілком правомірно об'єднані в поняття якості, утворюючи цілісну систему взаємопов'язаних і взаємозумовлених параметрів. Отже, системний характер властивостей сільськогосподарської продукції полягає в їхній діалектичній єдності і під час визначення якості необхідно враховувати всі параметри, які лежать в основі товарознавчої оцінки.

Економічний підхід в оцінці якості продукції передбачає врахування як технологічних і товарознавчих властивостей, так і міру їхнього використання для задоволення суспільних потреб.

О. М. Шпичак наголошує про об'єктивну необхідність "... оцінки якості сільськогосподарської продукції, яка передбачала б порівняння затрат живої та уречевленої праці, використаної на поліпшення якості продукції, з ефектом одержаним від неї" [6, 51].

Водночас об'єктивність визначення якості сільськогосподарської продукції особливо ускладнюється останніми роками, у зв'язку з подрібненням господарських формувань, що веде до послаблення системи контролю за якістю реалізованої продукції. Обмеженість достовірної інформації про якість виробленої та реалізованої продукції не дає можливості привести в дію агротехнічні, організаційно-технологічні, економічні та інші важелі, спрямовані на поліпшення якості продукції.

Характерно, що залежно від цільового призначення різні види сільськогосподарської продукції є корисними то з одного, то з другого боку, оскільки в різних напрямках господарської діяльності людини вони задовольняють неоднакові суспільні потреби. Відповідно, з позиції економічного змісту якості важливо мати на увазі не стільки технологічні характеристики, скільки міру задоволення цільових суспільних потреб (табл. 1).

Таблиця 1

Спрямованість основних видів сільськогосподарської продукції з позиції економічного змісту якісних параметрів для задоволення суспільних потреб

Вид продукції	Народногосподарські потреби
Продукція рослинництва	
Зернові культури: – використання у хлібопекарській, круп'яній, кондитерській і макаронній промисловості	Рослинний білок
– використання у пивоварній, спиртовій, крохмалевій промисловості	Крохмаль
– використання для виробництва тваринницької продукції	Зернофураж, комбікорм
– використання у відтворенні сільськогосподарського виробництва як засіб виробництва	Насіння
Картопля: – для продовольчого споживання	Кінцева продовольча продукція
– для виробництва тваринницької продукції	Корм
– для переробної промисловості	Крохмаль
– для сільського господарства як засіб виробництва	Садівничий матеріал
Цукрові буряки	Цукор, жом, меляса
Олійні культури	Рослинна олія, рослинне волокно
Продукція тваринництва	
Велика рогата худоба, свині, вівці, птиця – реалізовані на забій	Тваринний білок м'ясної продукції

Продовження таблиці 1

Молоко: – на споживання в їжу	Білок, жир
– використання молочною промисловістю	Тваринне масло та інші молочні продукти
Яйця курячі	Білок яєць
Вовна овець, кіз	Волокно
Шкіри сільськогосподарських тварин	Шкіряна продукція

Джерело: Складено автором.

Для вирішення проблеми поліпшення якості та конкурентоспроможності агропродовольчої продукції в Україні втілюється Концепція державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт та послуг) [7], яка певною мірою створила необхідні правові, економічні, організаційні умови для виробництва якісної продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках, задоволення попиту на безпечну та якісну продукцію, збереження та відновлення безпеки навколишнього природного середовища.

Варто зауважити, що в державній політиці якості остаточно невизначеними є підходи до стратегічного управління нею і до забезпечення відповідними методиками процесів підвищення безпеки агропродовольчої продукції, а також умови щодо заохочення вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників за дотриманням ними відповідних стандартів якості та виконання екологічних вимог. На думку, Т. О. Зінчук, найважливішою причиною низького рівня системи управління якістю є існування бар'єрів технічного характеру, до яких належать закони, стандарти, технічні регламенти, процедури підтвердження відповідності, акредитація центрів з оцінки відповідності та випробувальних лабораторій, контроль і нагляд за виконанням обов'язкових вимог [8, 285].

Основу реформування системи технічного регулювання та забезпечення якості сільськогосподарської продукції становлять базові Закони України "Про стандартизацію", "Про підтвердження відповідності", "Про акредитацію органів з акредитації відповідності", "Про акредитацію органів з оцінки відповідності", "Про якість і безпечність харчових продуктів і продовольчої сировини", "Про внесення змін у деякі Законодавчі акти України відносно підтвердження якості і безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини". Ними передбачено докорінно змінити застарілу систему технічного регулювання, що до цього часу існувала у погіршеному варіанті та суттєво відрізнялася від світової практики. Основоположними нормативно-правовими актами у сфері технічного регулювання мають бути технічні регламенти, розробка яких здійснюється на відповідних європейських директивах.

Основою технічного регулювання якості та безпечності сільськогосподарської продукції і потужним інструментом для отримання доступу на міжнародні агропродовольчі ринки є стандартизація.

Нині державна політика у сфері стандартизації реалізується шляхом використання національних стандартів (ДСТУ), міждержавних стандартів, успадкованих від СРСР (ГОСТ), а також стандартів, гармонізованих до стандартів ЄС (ДСТУЕН) і до міжнародних стандартів (ДСТУ ISO).

Внаслідок цього утворилася складна, тривірнева система вимог до якості агропродовольчої продукції та її технічного регулювання. Така розрізнена система вимог зовсім не сприяє впровадженню нових технологій, внаслідок чого для України виникає загроза можливої втрати ринків сільськогосподарської продукції в країнах ЄС. Зокрема

встановлено, що впровадження новими членами ЄС європейських стандартів та норм технічного, санітарного, фітосанітарного і ветеринарного контролю дало для України негативний ефект, який оцінюється у 60 млн. дол. США. і загальні збитки від можливої втрати ринків сільськогосподарської продукції країн ЄС – на рівні 300–400 млн. дол. США [9]. Водночас європейські стандарти якості з кожним роком стають дедалі жорсткішими, створюючи серйозний бар'єр у торговельних відносинах між Україною і ЄС.

Така ситуація суттєво обмежує можливість для повноцінного членства України у СОТ і виступає значним гальмом на шляху інтегрування аграрного сектору у європейські структури. Варто також враховувати і те, що на сучасну стратегію розвитку сільського господарства ЄС відчутний вплив мають зміни, які відбуваються в рамках Спільної аграрної політики ЄС (САП ЄС), а головним елементом модернізації САП є заохочування якості, а не кількості. Під цим впливом в останні роки більшість держав-членів ЄС активно розвивають національну політику якості як умову переваги Європи у міжнародній конкуренції та зниження споживчих ризиків [10, 441]. За даними експертів, у процесі виробництва харчової продукції дозволено використання понад 500 синтетичних добавок, використання та вживання яких є небезпечними для людини. Крім того, ризикованим та науково не доведеним за наслідками дії є виробництво генетично модифікованої продукції. Посіви генетично модифікованих рослин у світі наближаються до 60 млн. га, а їх вартість оцінюється у 4,75 млрд дол. США. Очікується, що протягом наступних п'яти років площі під генетично модифікованими зерновими зростуть до 1000 млн. га і будуть розміщені більш ніж у 25 країнах, а їх вирощуванням займатимуться понад 10 млн. фермерів [11, 43]. Найбільше комерційне розповсюдження отримали генетично модифіковані соя, ріпак і кукурудза.

Стандарти відіграють важливу економічну та соціальну роль, забезпечуючи потенціальний вклад у навколишнє природне середовище, охорону здоров'я та інші сфери якості життя суспільства. Світовий досвід переконливо доводить, що в середньому на третій рік після впровадження стандартів якості продукції підприємства досягають: по-перше, збільшення реалізації продукції на 25–30%; по-друге, розширення ринків збуту на 10–11%; по-третє, зменшення витрат на невідповідну продукцію на 45–55%; по-четверте, збільшення ринкової вартості підприємства на 30% [12, 52].

Відповідно, використання можливостей гармонізації стандартів вітчизняної продукції із світовими та європейськими ISO/IEC – це необхідний шлях для українського сільського господарства, повного розкриття потенціалу аграрних підприємств.

Відповідно до державної політики в сфері стандартизації у 2007–2013 рр. спостерігався прискорений процес щодо гармонізації національних стандартів на агропродовольчу продукцію з європейськими і світовими. На початок 2013 р. кількість державних стандартів на агропромислову продукцію за нормативами становила – 2925, у тому числі 1225 стандартів на продукцію сільського господарства і на харчові продукти 1700 (табл. 2).

Оцінка сучасного рівня гармонізації стандартів у сфері АПК свідчить про те, що в галузі сільського господарства ідентифіковано до ISO та EN 36,6% діючих стандартів, у харчовій і переробній галузях – лише 28,5%. Взагалі не гармонізовано до вимог ЄС стандарти в галузях рослинництва, лісівництва та бджільництва, а також на рибу та рибні продукти, пестициди та інші агрохімікати. Рівень гармонізації на такі групи харчових продуктів як харчова олія та жири і насіння олійних культур становить 43,4%, на цукор, цукристі продукти та крохмаль – 11,9%, на фрукти та овочі – 35,8%, на чай, каву і какао – 61,2%, на зернобобові та продукти їх переробки – 11,9%.

Таблиця 2

Динаміка зростання рівня впровадження міжнародних і європейських стандартів на вітчизняну агропродовольчу продукцію, 2007–2013 рр.

Код і назва продукції за ДК 004-2003	Кількість державних стандартів за нормативами				Питома вага державних стандартів гармонізованих до, %	
	2007 р.		2013 р.		ISO	EN
	всього	в т.ч. гармонізованих до ISO/EN	всього	в т.ч. гармонізованих до ISO/EN		
1	2	3	4	5	6	7
65 Сільське господарство, за галузями:	433	160/57	1225	368/81	30,0	6,6
65.020.01 Землеробство та лісництво взагалі	56	0/0	269	9/2	3,3	0,7
65.020.20 Рослиництво	48	0/0	230	2/0	0,9	-
65.020.30 Тваринництво та селекція тварин	18	0/0	87	1/1	1,1	1,1
65.020.40 Озеленювання та лісівництво	8	0/0	17	0/0	-	-
65.040 Сільськогосподарські будівлі, споруди та устаткування	9	2/1	39	6/1	15,4	2,5
65.060 Сільськогосподарські машини, інвентар та устаткування	177	111/45	321	266/57	82,9	17,7
65.080 Добрива	30	14/11	58	18/19	31,0	32,8
65.100 Пестициди та інші агрохімікати	2	0/0	5	0/0	-	-
65.120 Корми для тварин	54	29/29	128	36/0	28,1	-
65.140 Бджільництво	18	0/0	27	0/0	-	-
65.150 Рибальство та рибицтво	10	3/0	24	11/1	45,8	4,2
65.160 Тютюн, тютюнові вироби і відповідне устаткування	3	1/0	20	19/0	95,0	-
67 Технологія виробництва харчових продуктів	823	190/52	1700	406/78	23,9	4,6
67.020 Технологічні процеси в харчовій промисловості	20	0/0	25	6/0	24,0	-
67.040 Харчові продукти взагалі	11	1/7	13	5/3	35,5	23,1
67.050 Загальні методи перевірки та аналізу харчових продуктів	16	6/9	83	21/17	25,3	20,5
67.060 Зернобобові, бобові культури та продукти їх переробки	83	22/2	156	25/3	16,0	1,9
67.080 Фрукти. Овочі	165	61/2	338	119/2	35,2	0,6
67.100 Молоко та молочні продукти	88	23/0	185	85/0	45,9	-
67.120.10 М'ясо та м'ясні продукти	108	16/2	97	22/2	22,7	2,0
67.120.20 Свійська птиця та яйця	14	0/0	28	2/0	7,1	-
67.120.30 Риба та рибні продукти	13	0/0	147	0/0	-	-
67.120.99 Інша тваринна продукція	8	0/0	8	0/0	-	-
67.140 Чай, кава, какао	16	10/0	49	30/0	61,2	-
67.160 Напої	98	0/12	186	0/13	-	7,0
67.180 Цукор. Цукристі продукти. Крохмаль	46	9/2	82	9/2	9,8	2,1
67.190 Шоколад	1	0/0	6	2/0	33,3	-

1	2	3	4	5	6	7
67.200 Харчові олії та жири. Насіння олійних культур	74	31/0	152	56/10	36,8	6,6
67.220 Прянощі та приправи	28	4/0	80	13/0	16,3	-
67.250 Матеріали та предмети в контактi з харчовими продуктами	18	6/12	32	9/22	28,1	66,7
67.260 Установки та устаткування для харчової промисловості	16	0/4	23	2/4	8,7	17,4
Разом (65+67)	1256	350/109	2925	774/159	26,5	5,4

Джерело: Розроблено за даними Каталогів нормативних документів Держспоживстандарту, 2007 р., 2013 р.

Аналіз тенденцій гармонізації вітчизняних стандартів до вимог ЄС показує, що зовсім не відповідають вимогам якості молоко коров'яче питне при його заготівлі, інші молочні продукти. Відсутні гармонізовані стандарти щодо строків зберігання, технічних умов заготівлі молокопродуктів (у тому числі для дитячого харчування), методів визначення їх жирності, чистоти, вмісту води, мікробіологічного аналізу тощо.

Аналогічна несприятлива ситуація спостерігається в групі м'ясних продуктів. Як і п'ять років тому назад, не гармонізовано із законодавством ЄС вимоги до якості всього асортименту українських ковбас, м'ясних консервів, напівфабрикатів, субпродуктів, м'яса диких тварин, що поставляються на експорт, тощо.

Невід'ємною складовою економічного механізму гарантії якості агропродовольчої продукції виступає сертифікація, тобто процедура підтвердження відповідності, за допомогою якої незалежна від виробника та споживача організація (акредитований орган із сертифікації) засвідчує відповідність якості продукції вимогам, встановленим законодавством.

Сертифікація тісно пов'язана з оцінкою показників якості, тобто вимірюваннями з використанням певних метрологічних засобів. Її метою є: створення рівних умов для діяльності сільськогосподарських виробників на агропродовольчому ринку та в міжнародній торгівлі; захист споживача від недоброякісної конкуренції; сприяння споживачам у компетентному виборі продукції; забезпечення контролю безпеки продукції для навколишнього середовища, життя та здоров'я споживача; підтвердження показників якості продукції, заявлених виробником.

На думку відомого експерта з програм сертифікації доктора Лайнера Фріделя, основна проблема, з якою він часто стикається в Україні полягає в тому, що деякі керівники підприємств вважають, що запровадити в себе європейську систему безпеки та якості продукції – це просто одержати "папірець" сертифікат. І потім хизуватися ним перед своїми відвідувачами. Однак вони не уявляють, що за цим "папірцем" стоїть зміна всіх без винятку технологічних процесів і особистого підходу кожного працівника до функціональних обов'язків та роботи загалом [9, 126].

Відомий американський вчений А. Фейгенбаум, один з фундаторів концепції комплексного управління якістю на підприємстві, яка є основою міжнародних стандартів ISO, вважає, що в сучасних економічних реаліях за умови перенасичення ринків різноманітною продукцією (у тому числі й агропродовольчою) недостатнім є лише забезпечення відповідності продукції нормативним вимогам, але насамперед виробникам потрібно орієнтуватись на потреби та очікування споживачів, які постійно зростають [3, 36].

Зауважимо, що з економічної точки зору, поліпшення якості продукції виправдане в тому разі, коли вигода споживача від цієї продукції вища чи дорівнює витратам на її виробництво. Не варто знижувати собівартість продукції за рахунок погіршення якості нижче тієї межі, коли ця продукція за якістю буде шкідлива для здоров'я людини [6, 51].

Відповідно, важливим етапом у вирішенні проблеми поліпшення якості агропродовольчої продукції є створення системи управління якістю, яка має бути однією із складових процесу управління на підприємствах АПК. Ця система, по-перше, дозволить управляти якістю на всіх етапах виробництва, доробки, зберігання, реалізації та споживання продукції. По-друге, цілісна система має бути побудована на принципах загальної теорії управління, для того щоб взаємопов'язувати та узгоджувати діяльність фахівців підприємств, систематично і цілеспрямовано вирішувати господарські завдання підвищувати ефективність усієї системи управління якістю продукції. По-третє, необхідно забезпечити об'єктивне оперативне визначення якісних параметрів і контролю за якістю, а також ввести жорсткі штрафні економічні та адміністративні санкції за порушення відповідних вимог. По-четверте, запровадити дієві економічні стимули за поліпшення якості продукції тим виконавцям та за ті фактори, від яких залежить якість продукції на кожному етапі шляху її руху від виробника до безпосереднього споживача.

Євроінтеграційні наміри України спонукають не тільки до прийняття серйозних нововведень щодо стандартів агровиробництва високоякісної продукції в рамках правил і норм, що діють у ЄС та СОТ, а й до обов'язкового їх виконання.

Висновки. З вищенаведеного випливає, що якість сільськогосподарської продукції та продовольства – це сукупність споживних властивостей, створених за встановленими стандартами на етапах підготовки виробництва, безпосереднього виробництва, зберігання, транспортування і реалізації, здатних задовольнити суспільну потребу, через механізм цін у конкретних умовах споживання. Якість продукції об'єктивно залежить від рівня розвитку продуктивних сил в агропромисловому комплексі. Якщо він недостатній і суспільне виробництво забезпечує в кількісному відношенні обмежене задоволення потреб, то питання поліпшення якості залишається на другому плані і до неї висуваються мінімальні вимоги.

Для повноцінного входження України в європейські структури необхідно удосконалити вітчизняні національні стандарти відповідно до стандартів ЄС.

Література

1. Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/w/index.php?title>
2. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / [Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Видав. центр "Академія", 2002. – 954 с.
3. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции / А. П. Фейгенбаум : скор. пер. с англ. ; авт. предисл. и науч. ред. А. В. Гличев. – М. : Экономика, 1986. – 471 с.
4. Quality management and quality assurance – Vocabulary : ISO 8402:1994. ISO, 1994. – 53 p.
5. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів: ДСТУ ISO 9000-2007 – [Чинний від 2008-01-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2008. – 29 с. – (Національний стандарт України).

6. Шпичак О. М. Економіко-організаційні проблеми якості сільськогосподарської продукції та продовольства / О. М. Шпичак // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 61–59.
7. Концепція державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг) / Розпорядження КМУ від 17 серпня 2002 р. № 447 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2002-%D1%80>
8. Зінчук Т. О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки : моногр. / Т. О. Зінчук. – Житомир : ДВНЗ “Державний агроекологічний університет”, 2008. – 384 с.
9. Бредіхін Л. Чому українську продукцію в ЄС не вважають безпечною / Л. Бредіхін, М. Самаріна // Пропозиція. – 2011. – № 7. – С. 126–127.
10. Аграрний вектор України на шляху до євроінтеграції : моногр. / Авт. кол. : Бетлій М. та ін. ; за ред. О. М. Бородіної. – Ужгород : ІВА, 2006. – 496 с.
11. ІНФО // Пропозиція. – 2004. – № 12. – С. 43.
12. Жарков Ю. Реалізація державної політики у сфері управління якістю та екологічного управління / Ю. Жарков // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2007. – № 1. – С. 51–53.
13. Голомша Н. Є. Економічна ефективність запровадження системи управління якістю в підприємстві / Н. Є. Голомша, Н. А. Шелест // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 71–76.
14. Тринько Р. І. Проблемні вектори соціально-економічного розвитку України : моногр. / Р. І. Тринько. – Львів, 2014. – 411 с.
15. Житеров М. И. Экономические проблемы качества сельскохозяйственной продукции / М. И. Житеров. – М. : Экономика, 1978. – 168 с.
16. Кулик А. А. Якість, як передумова конкурентоспроможності виробництва готової продукції / А. А. Кулик // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 114–122.
17. Перекалина Н. Качество труда и продукта в системе отношений АПК / Н. Перекалина // Экономика сельского хозяйства. – 1987. – № 1. – С. 37–44.
18. Семенов А. А. Управление качеством продукции АПК / А. А. Семенов // Экономика сельского хозяйства. – 1987. – № 1. – С. 58–73.
19. Сиськов В. И. Экономико-статистические исследования качества продукции / В. И. Сиськов. – М. : Экономика. 1971. – 143 с.
20. Чмирь С. М. Ефективність ринку зерна / С. М. Чмирь // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 117–120.
21. Чопенко В. Стандартний хаос / В. Чопенко // Дзеркало тижня. – 2006. – № 7 (586).м
22. Karaszewski R. Nowoczesne koncepcje zarządzania jakością / R. Karaszewski. – Toruń : Dom Organizatora, 2006. – 224 s.
23. Myszewski. Po prostu jakość. Podręcznik zarządzania jakością / Myszewski. – Warszawa : Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźminko, 2005. – 380 s.
24. Strychalska, A. Rudzewicz, D. Andrzejewski 2013. Postrzeganie jakości w teorii i praktyce biznesowej. *Ekonomika i Organizacja przedsiębiorstwa*. 1/2013, Warszawa. S. 11–20.

References

1. Wikipedia. Free Encyclopedia [Electronic resource]. – Access mode : <http://uk.wikipedia.org/w/index.php?title>
2. Economic Encyclopedia: In three volumes. T. 3 / [Editorial Board.: S.V. Mocherny (resp. Eds.), And others.] – K. : Publishing House “Academy”, 2002 - 954 p.
3. Feigenbaum A. Quality control / AP. Feigenbaum: Sprint. lane. Translated from English. / Auth. foreword. and scientific. Ed. A.V. Glitsch – M. : Economics, 1986 – 471 p.
4. Quality management and quality assurance – Vocabulary: ISO 8402:1994. ISO, 1994. – 53 p.
5. Quality Management System. Key terms and glossary: DSTU ISO 9000-2007 – [Effective as of 2008-01-01]. – K.: State Committee of Ukraine, 2008 – 29 p. – (National Standard of Ukraine).
6. Shpychak O. M. Economic and organizational problems of quality of agricultural products and food / O. M. Shpychak // Economy AIC. 2010. – № 11. – S. 61–59.
7. The concept of public policy in the area of quality of products (goods and services) / CMU on August 17, 2002 p. № 447. [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2002-%D1%80>
8. Zintchouk T. O. European Integration: the problem of adaptation in the agricultural sector: monograph / T. O. Zintchouk. – Exactly : State University of Agriculture and Ecology, 2008 – 384 p.
9. Bredikhin L. Why Ukrainian products to the EU does not consider safe / L. Bredikhin, M. Samarin // Offer. – 2011. – № 7. – S. 126–127.
10. Agrarian vector Ukraine towards European integration: Monograph / Ed. count.: Betliy M. et al.; Ed. A. Borodin. – Uzhgorod: IBA, 2006 – 496 p.
11. INFO // Propozycja. – 2004. – № 12. – P. 43.
12. Zharkov Y. South of state policy in the field of quality management and environmental management // Standardization. Certification. Quality. – 2007. – № 1. – S. 51–53.
13. Golomsha N. E. Cost-effectiveness of implementing a system of quality management in the enterprise / N. E. Golomsha, N. A. Shelest // Economy AIC. – 2013. – № 2. – S. 71–76.
14. Trynko R. I. Problem vectors socio-economic development of Ukraine : monograph / R. I. Trynko. – Lviv, 2014. – 411 p.
15. Zhiterov M. I. Economic problems of the quality of agricultural products / M. I. Zhiterov. – M.: Economics. 1978 – 168 p.
16. Kulik A. Quality, as a precondition for the competitiveness of manufacturing finished products / A. Kulik // Economy AIC. – 2006. – № 8. – S. 114–122.
17. Perekalina N. Quality of work and the product in the system of relations Agribusiness / N. Perekalina // Agricultural Economics. – 1987. – № 1. – S. 37–44.
18. Semenov A. A. Quality Control of Agricultural Products / A. A. Semenov // Agricultural Economics. – 1987. – № 1. – S. 58–73.
19. Syskov V. I. Economic and statistical studies of the quality of products / V. I. Syskov. – M. : Economics, 1971. – 143 p.
20. Chmyr S. M. The efficiency of the grain market / S. M. Chmyr // Economics AIC. – 2009. – № 4. – S. 117–120.

21. *Chopenko V. Standard chaos / V. Chopenko // Weekly Mirror. – 2006. – № 7 (586).*
22. *Karaszewski R. Nowoczesne koncepcje zarządzania jakością / R. Karaszewski. – Toruń : Dom Organizatora, 2006. – 224 s.*
23. *Myszewski. Po prostu jakość. Podręcznik zarządzania jakością / Myszewski. – Warszawa : Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmńskiego, 2005. – 380 s.*
24. *Strychalska, A. Rudzewicz, D. Andrzejewski 2013. Postrzeganie jakości w teorii i praktyce biznesowej. Ekonomika i Organizacja przedsiębiorstwa. 1/2013, Warszawa. S. 11–20.*

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

УДК 338.001.5

Ліліана ГОРАЛЬ

ВІЗІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ: СУТНІСНО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Розглянуто підходи до трактування кластера з погляду різних наукових шкіл, відповідно, запропоновано власне трактування кластера як добровільного галузево-територіального об'єднання суб'єктів господарювання з метою розширення власних ринкових позицій. Висвітлено форми та переваги кластерних формувань у період глобалізації, оскільки світовий досвід переконує, що значні економічні зміни на національному і міжнародному рівнях відбуваються завдяки формуванню територіально-галузевих та інтеграційних об'єднань – кластерів, які є найбільш конкурентоспроможними на світовому ринку. Проаналізовано стан кластеризації країн світу та особливості здійснення даного процесу в Україні.

Ключові слова: *кластер, кластеризація, галузево-територіальне об'єднання, інтеграційне об'єднання.*

JEL: D2, D4

Постановка проблеми. Глобалізаційні тенденції посилюють інтерес до нетрадиційних добровільних об'єднань підприємств, що базуються на координації та локалізації фінансово-господарської діяльності з метою взаємодоповнення і посилення конкурентних переваг один одного та економіки загалом. Одним із таких новітніх формувань є кластер, історія існування якого у вітчизняній практиці нараховує неповне десятиліття, хоча в розвинених країнах кластерні формування є звичним явищем. До того ж результати кластеризації зарубіжних економік дозволяють констатувати про позитивні результати як на макро-, так і макрорівні. Враховуючи вищезазначене, висвітливо сутнісно-аналітичні аспекти кластеризації, що, на наш погляд, допоможе змінити вітчизняні стереотипи щодо їх нових формацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження кластерних формувань актуалізуються у роботах М. Портера, М. Маршалла, К. Шумпетера, Г. Семенова, О. Богми, Ю. Ковальнової, А. Мельник, Л. Радіонової, Р. Хайрулліна, Г. Яшева, Р. Хасанова, М. Вікхема, Л. Орведала, К. Кетелса і не оминають увагою науковців сьогодення. Однак, незважаючи на значне вивчення згаданої проблематики, наявні публікації недостатньо висвітлюють питання кластеризації, що зумовлює подальше вдосконалення наукових підходів у цій площині.

Постановка мети і завдань. Враховуючи зазначене, метою статті є комплексне дослідження сутності кластера, особливостей вітчизняних та зарубіжних процесів кластеризації як каталізаторів економічного прориву.

Виклад основного матеріалу. Генезис наукової парадигми поняття “кластер” бере початок ще у працях А. Маршалла та Й. Шумпетера. Так, підхід А. Маршалла щодо формування “індустріального району” та погляди Й. Шумпетера в частині підвищення економічних показників діяльності в середині цього “індустріального району” сформувавши перші уявлення про кластери. Подальшого розвитку кластерна теорія в працях згаданих науковців та їх послідовників не набула.

Тільки сучасні умови господарювання, домінантою яких є ринковий механізм господарювання, повернули зацікавленість як теоретиків, так і практиків до кластерних формувань. Зокрема, ґрунтовного дослідження кластерна концепція набула у роботах М. Портера, який законно вважається її основоположником. Учений зазначає, що кластер є організаційною формою консолідації зусиль зацікавлених сторін, скерованих на досягнення конкурентних переваг в умовах становлення постіндустріальної економіки. Висвітлюючи сутність кластера, М. Портер вказує, що кластер – це “група географічно суміжних та взаємопов’язаних підприємств і організацій, що функціонують у певній галузі, взаємодоповнюють та забезпечують постійне зростання кластера в цілому” [1]. Окрім цього, він визначає функції цього суб’єкта, виокремлює притаманні йому особливості, а також висвітлює переваги та недоліки такого новоутворення, чим пропонує інноваційну технологію концентрації майна, активів та людського капіталу з метою підвищення результатів діяльності кожного учасника кластера. Так, згідно з кластерною теорією М. Портера [9]:

1) кластер – двигун економічного зростання національної та регіональної економіки, оскільки конкурентоспроможність кластерів прямопропорційно впливає на макропоказники;

2) кластери визначають фундаментальні завдання в національних та регіональних умовах ведення бізнесу, оскільки впливають на природу конкуренції;

3) кластери забезпечують нові тенденції економічних взаємовідносин, базовані на консолідації усіх суб’єктів господарювання, включаючи органи державної влади.

Отже, на основі сформульованих М. Портером особливостей, можна зробити висновок, що кластери є організаційною формою консолідації зацікавлених сторін інвесторів, спрямованою на досягнення конкурентних переваг в умовах глобалізації економіки. Основна мета формування кластера – забезпечення синергії розвитку як окремого бізнесу, так і регіону загалом. Так, для бізнесу кластер – це реальна можливість забезпечення конкурентоспроможності при ефективно розробленій стратегії розвитку на 5-10 років. Однак, варто наголосити, що кластер формують локалізовані географічно підприємства одного сектору економіки, метою об’єднання яких є підвищення результатів діяльності за умови цивілізованої конкуренції, орієнтації на лідера та державної підтримки. За своєю суттю кластери є основою економічного розвитку регіону та держави шляхом здійснення інвестицій, оскільки з огляду на теоретичні концепції дозволяють:

- розширити ринки збуту за рахунок уніфікації вимог у контексті кластера загалом;
- збільшити коло споживачів та клієнтів за рахунок розвинених учасників кластера;
- підвищити рівень зайнятості населення;
- наростити потужність за рахунок економічної підтримки з боку органів державної влади.

У контексті дослідження варто зазначити, що сучасна вітчизняна кластерна концепція перебуває на етапі становлення, оскільки фундаментальних праць з цієї

проблематики обмаль. Частково у своїх роботах акцентують увагу на кластерах та особливостях їх функціонування Г. Семенова, О. Богма, Ю. Ковальова, серед зарубіжних – Л. Радіонова, Р. Хайруллін, Г. Яшева, Р. Хасанов, М. Вікхем, Л. Орведал, К. Кетелс та ін. З огляду на це у теорії і практиці існують такі трактування кластера, систематизовані нами у відповідні групи, зокрема:

1) кластер – географічна концентрація подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-транзакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги і мають спільні можливості або загрози;

2) кластер – це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону;

3) кластер – мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозалежних у процесі створення додаткової вартості;

4) кластер – група розташованих на території поселення або поблизу його взаємозалежних підприємств та організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного;

5) кластер – це група локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг, інфраструктури, науково-дослідних інститутів, ВНЗ та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного.

Вищезазначені визначення, на наш погляд, подібні за змістом та мають однакове смислове навантаження, а тому потребують уніфікації.

Оскільки наведені трактування акцентують увагу на таких важливих аспектах, як добровільність, географічна та виробнича спорідненість, інвестиційна складова й орієнтація на позитивний кінцевий результат діяльності, вважаємо, що кластер – це добровільне галузеве-територіальне об'єднання суб'єктів господарювання, включаючи органи державної влади, з метою консолідації діяльності та досягнення конкурентних переваг в умовах глобалізації.

Варто зауважити, що кластери класифікують науковцями за різними ознаками [3], що широко викладено на сторінках наукової літератури. На наш погляд, такий численний поділ кластера не повинен змістово навантажувати це поняття. Зважаючи на це, пропонуємо не відходити від традиційної класифікації за М. Портером, яка включає поділ за ознаками, що найбільш широко висвітлюють його природу [1] (рис. 1).

Такий детальний поділ, на наш погляд, охоплює усі структурні елементи кластерних формувань та систематизує їх, розширюючи понятійний апарат у контексті наукової парадигми кластера. Однак це не створює вітчизняним науковцям та законотворцям підґрунтя для юридичного врегулювання діяльності кластерів в Україні, що є найбільш вагомою проблемою сучасності. Відповідно, вони реєструються і функціонують як громадські організації, що у світовій практиці є неприпустимим. Враховуючи таку ситуацію, ідентифікувати кластери як окремі структури можна буде тільки після прийняття законодавчої бази та введення у законодавство самого поняття "кластер". Поки що відсутність нормативно-правової і законодавчої бази для організації та діяльності кластерів є суттєвою перешкодою для розвитку вітчизняної економіки.



Рис. 1. Класифікація кластерів

Примітка. Складено автором на основі [1].

Кластери в сучасних умовах конкуренції на глобальних ринках є фундаментальною організаційною основою для реалізації головних принципів становлення національної та регіональної економіки. Так, світовий досвід переконує, що значні економічні зміни на національному і міжнародному рівнях відбуваються завдяки формуванню територіально-галузевих та інтеграційних об'єднань – кластерів, які є найбільш конкурентоспроможними на світовому ринку. Кластерний розвиток країни є однією з характерних ознак сучасної інноваційно орієнтованої економіки. Крім того, кластери є комбінацією конкуренції та кооперації. У країнах-членах ЄС кластеризація є однією з умов підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів та держави. Зокрема, економіка Фінляндії повністю кластеризована і в ній виділено 9 кластерів, а економіка Нідерландів розбита на 20 “мегакластерів”, на основі функціонування яких визначені пріоритети інноваційної політики держави. У Данії функціонує 29 кластерів, в яких беруть участь 40% усіх підприємств країни, які забезпечують 60% експорту, та розробляється глобальна концепція кластеризації. В Австрії діють трансграничні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, Францією та Великобританією.

Таблиця 1

Рейтинг стійкості до фінансової кризи країн світу у 2012 р.

Країна світу	Місце у рейтингу стійкості до фінансової кризи
Данія	1
Сінгапур	2
Катар	3
Індія	13
Китай	18
Казахстан	27
США	28
Франція	44
Болгарія	46
Італія	47
Польща	48
Греція	49
Іспанія	50
Росія	51
Угорщина	52
Румунія	54
Україна	55
Венесуелла	57

Примітка. Складено автором на основі [7].

У Німеччині створено промислові кластери, а в Словенії прийнято стратегію зростання конкурентоспроможності промисловості та розроблено програму національного розвитку кластерів [7].

Саме кластеризація уможливила зменшення впливу світової фінансової кризи на економіку цих країн та дозволила зберегти показники конкурентоспроможності на високому рівні. Як свідчать дані табл. 1, найменше відчула вплив фінансової кризи Данія, яка одна з найперших країн Європи розробила, затвердила та почала реалізовувати ще з кінця 1980-х національну програму кластеризації економіки.

У першій десятці також усі скандинавські країни – Швеція, Норвегія, Фінляндія. Цікавий приклад стійкості до кризи демонструють і найбільші країни світу – Індія (13

місце) та Китай (18 місце). З колишніх радянських республік найкращі позиції займають Естонія та Казахстан – (27 місце), який випереджає навіть США (28 місце). Україна, як ілюструють дані таблиці, демонструє найнижчі показники, що також впливає на рейтинг конкурентоспроможності, де Україна займає чи не останні місця (табл. 2, табл. 3).

Таблиця 2

**Рейтинг та глобальний індекс конкурентоспроможності країн світу
у 2012–2013 рр.**

Країна світу	Місце у рейтингу 2012 р.	Місце у рейтингу 2013 р.	Відхилення (+, -)	Значення індексу
Швейцарія	1	1	0	5,72
Сінгапур	2	2	0	5,67
Фінляндія	4	3	+1	5,55
Швеція	3	4	-1	5,53
Нідерланди	7	5	+2	5,5
Німеччина	6	6	0	5,48
США	5	7	-2	5,47
Великобританія	10	8	+2	5,45
Гонконг	11	9	+2	5,41
Японія	9	10	-1	5,40
Україна	82	73	+9	4,14

Примітка. Складено автором на основі [6].

Як ілюструють дані табл. 2, у 2012 р. рейтинг найбільш конкурентоспроможних країн світу очолює Швейцарія. Сінгапур залишається на другій позиції, на третій – Фінляндія, яку наздоганяє Швеція (4-а). Ці Північні і Західноєвропейські країни домінують у першій десятці разом з Нідерландами, Німеччиною і Великобританією, займаючи, відповідно, 5-е, 6-е і 8-е місця. США (7-й), (9-й) Гонконг і Японія (10-а) завершують 10 кращих. Росія та Казахстан випереджають Україну за показниками конкурентоспроможності, посідаючи відповідно 67 і 51-е місця у загальному рейтингу.

Внаслідок економічної та політичної нестабільності Україна втратила 16 позицій за 2009–2010 рр. У 2011–2012 рр. стан економіки країни покращився, що дало змогу піднятися в рейтингу на 7 позицій. У 2012–2013 рр. Україна піднялася ще на 9 позицій, демонструючи свої основні конкурентні переваги – освіту та ємність ринку.

Таблиця 3

**Позиції України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності
в 2005–2012 рр.**

Роки	Місце у рейтингу	Відхилення (+, -)
2005	68	-
2006	78	-10
2007	73	+5
2008	72	+1
2009	82	-10
2010	89	-7
2011	82	+7
2012	73	+9

Примітка. Складено автором на основі [6].

Економічні дисбаланси, зумовлені значним знеціненням національної валюти, та політична нестабільність, яка переросла у збройний конфлікт, не додає впевненості щодо збереження таких позицій на міжнародній арені і, відповідно, відсуває на другий план законодавче врегулювання кластерної політики, яке б уможливило підвищення конкуренції та диверсифікувало експорт, створило б сприятливі умови для розвитку малого і середнього бізнесу, кооперувало зв'язки між урядом, бізнесом, освітою та наукою.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У контексті дослідження кластерів варто зазначити, що їх існування, що базується на кластерній політиці, яку кожна окрема країна проводить, враховуючи національні особливості. Вітчизняна практика свідчить, що методичні основи формування кластерної політики в Україні відсутні. З огляду на це імплементація зарубіжного досвіду є необхідною умовою кластеризації. Так, у Євросоюзі кластиризація є типовим явищем ринкової економіки. Програми підтримки кластерів фінансуються з бюджетів країн-учасниць і розвиваються в рамках регіональної, інноваційно-інвестиційної та промислової політики. Члени Євросоюзу визначають тільки місце формування кластера, галузь та конкретного адресата коштів. Розвиток регіону, ґрунтований на малому і середньому бізнесі із значними інвестиціями та використанням новітніх технологій є основою економічного піднесення на макрорівні і формує ряд переваг на локальному рівні, зокрема:

- забезпечує зайнятість населення, чим знижує рівень безробіття;
- збільшує базу оподаткування, позитивно впливаючи на макропоказники;
- створює додаткові робочі місця;
- дозволяє розвиватись малому та середньому бізнесу.

Отже, кластеризація національної економіки є вимогою часу та дозволяє на якісно новому рівні об'єднувати потенціал, інновації, фінансові й інвестиційні ресурси, тандем яких – економічне зростання, фінансова незалежність та сталі позиції на міжнародній арені.

Література

1. Портер М. Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. – М. : Издат. дом "Вильямс", 2005. – 608 с.
2. Родионова Л. Н. Кластеры как форма интеграции инвестиционных ресурсов [Электронный ресурс] / Л. Н. Родионова, Р. Ф. Хайруллин. – Режим доступа : http://www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Rodionova_4.pdf
3. Семенова Г. А. Національний кластер – новий шлях для прискорення економічного та інноваційного зростання України / Г. А. Семенова, О. С. Богма // Вісник економічної науки України. – № 1(9). – 2006. – С. 127–133.
4. Ковальова Ю. Кластер як новий інструмент модернізації економіки / Ю. Ковальова // Схід. – № 5 (83). – 2007. – С. 28–34.
5. Яшева Г. А. Кластерная политика в повышении конкурентоспособности национальной экономики: методика формирования. Государственное управление [Электронный ресурс]. Электронный вестник. Вып. № 11. Июнь 2007 г. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/17_SSN_2007/Economics/22544.doc.htm
6. Индекс глобальной конкурентоспособности — информация об исследовании [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>

7. *The Global Competitiveness Report 2012 – 2013* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>
8. Ketels C. "Clusters of Innovation in Europe", in: *Structural Change in Europe 3* / C. Ketels. – *Innovative City and Business Regions*, Bollschiweil: Hagbarth Publications, 2003.
9. Orvedal L. *Industrial clusters, asymmetric information and policy design* / L. Orvedal. Norwegian School of Economics and Business Administration. Discussion Paper 25/02.
10. Michael E. Porter. *Russian Competitiveness: Where Do We Stand?*. Institute for Strategy and Competitiveness. Harvard Business School. U. S.–Russian Investment Symposium. Boston, Massachusetts 13 November 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.isc.hbs.edu/pdf/CAON_Russia_2003_Harvard_Symposium_11-13-03_CK.pdf
11. OECD (2010), *Competitive Regional Clusters : National Policy Approaches*, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.oecd.org/publications/Policybriefs/;
12. OECD, 2010, *Innovative Clusters: Drivers of National Innovation Systems*, OECD: Paris.
13. *The Cluster Initiative Greenbook: New Findings on the Process of Cluster-Based Economic Development* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ivorytower.se/greenbook/general.html>

References

1. Porter M. *Competition : Translated from English* / M. Porter. – М. : Izdat. dom "Williams", 2005. – 608 p.
2. Rodyonova L. N. *Clusters as a form of investment resource integration* [WWW resource] / L. N. Rodyonova, R. F. Khairullyn. – Available at : http://www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Rodionova_4.pdf
3. Semenova H. A. *National cluster – new way for speeding up economic and innovational growth of Ukraine* / H. A. Semenova, O. S. Bohma // *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*. – # 1(9). – 2006. – p. 127–133.
4. Kovalova Yu. *Cluster as new instrument of economy modernization* / Yu. Kovalova // *Skhid*. – # 5 (83). – 2007. – p. 28–34.
5. Yasheva H. A. *Cluster politics in concurrence increase of national economy: methods of formation. State government* [WWW resource]. *Elektronniy vestnyk*. # 11. Yiu 2007 – Available at : http://www.rusnauka.com/17_SSN_2007/Economics/22544.doc.htm
6. *Index of global competitiveness — information about research* [WWW resource] – Available at : <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>
7. *The Global Competitiveness Report 2012 – 2013* [WWW resource]. – Available at : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>
8. Ketels C. "Clusters of Innovation in Europe", in: *Structural Change in Europe 3* / C. Ketels. – *Innovative City and Business Regions*, Bollschiweil: Hagbarth Publications, 2003.
9. Orvedal L. *Industrial clusters, asymmetric information and policy design* / L. Orvedal. Norwegian School of Economics and Business Administration. Discussion Paper 25/02.

10. Michael E. Porter. *Russian Competitiveness: Where Do We Stand? Institute for Strategy and Competitiveness. Harvard Business School. U. S. – Russian Investment Symposium. Boston, Massachusetts 13 November 2003 [WWW resource]. – Available at : http://www.isc.hbs.edu/pdf/CAON_Russia_2003_Harvard_Symposium_11-13-03_CK.pdf*
11. OECD (2010), *Competitive Regional Clusters : National Policy Approaches*, [WWW resource]. – Available at : www.oecd.org/publications/Policybriefs/;
12. OECD, 2010, *Innovative Clusters: Drivers of National Innovation Systems*, OECD: Paris.
13. *The Cluster Initiative Greenbook: New Findings on the Process of Cluster-Based Economic Development [WWW resource]. – Available at : <http://www.ivorytower.se/greenbook/general.html>*

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

УДК 519.86:336.27

Ганна КАРМЕЛЮК, Світлана ПЛАСКОНЬ, Христина КАРМЕЛЮК

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ІМПОРТУ, ЕКСПОРТУ ТА ЧИСТОГО ЕКСПОРТУ НА ЗОВНІШНІЙ БОРГ УКРАЇНИ

Розроблено ряд трендових моделей динаміки величин зовнішнього боргу України, імпорту, експорту та чистого експорту та дано їх прогнози на 2014–2016 роки. Досліджено дві часові вітки збільшення зовнішнього боргу, зумовлені світовою економічною кризою та зростанням курсу долара по відношенню до гривні. Побудовано та обґрунтовано економіко-математичні моделі валового зовнішнього боргу в залежності від імпорту, експорту та чистого експорту. Розраховано моделі розподіленого лагу залежності валового зовнішнього боргу від імпорту із запізненням у два роки, експорту із запізненням в один рік та чистого експорту із запізненням у п'ять років. Побудовані й обґрунтовані моделі з інструментальними змінними. Дані моделі використано для прогнозу.

Ключові слова: валовий зовнішній борг України, тренд, лаг, моделі розподіленого лагу, імпорт, експорт, чистий експорт, економіко-математичне моделювання, метод інструментальних змінних.

JEL: C3.32

Постановка проблеми. Важливою характеристикою державних фінансів певної країни є рівень зовнішнього боргу. Державні запозичення як інструмент економічної політики держави виконують не тільки функцію збалансування державних фінансів, а й здійснюють опосередкований вплив на низку економічних процесів і явищ. Наразі поточний стан світової фінансової системи можна охарактеризувати як кризу надмірної заборгованості, що проявляється борговою кризою ЄС. Як правило, наслідки державного боргу поділяються на короткострокові та довгострокові. До перших належить так званий “ефект витіснення” приватних інвестицій внутрішніми позиками, “ефект чистого експорту” (або “подвійного дефіциту”) та інфляційні наслідки. Довгостроковим наслідком державного боргу є створення ним навантаження на Державний бюджет (адже його ресурси – це основне джерело погашення заборгованості) і на економічний розвиток в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти проблеми ефективного управління суверенними боргами розглядаються у працях вітчизняних вчених Г. Кучера, В. Калитчука, Т. Вахненка, І. Рака, І. Лютого, А. Сігайова, Ю. Суботович, О. Чеберяко, В. Федосова, Б. Луціва та ін. Для перехідної економіки України, як відмічено у роботі Г. Кучера та В. Калитчук [1], необхідне застосування більш низьких показників боргового навантаження, оскільки трансформація, що має місце, передбачає не тільки докорінне реформування структурних та інституційних підвалин економіки та суспільства, а й вибір нової моделі макроекономічного балансування.

При визначенні потреб країни у ліквідних коштах для здійснення зовнішніх боргових виплат надзвичайно важливу роль відіграє забезпечення повного охоплення зовнішніх зобов'язань її резидентів. Як відмічено у праці Т. Вахненка [2], створення умов для

повного виконання урядом, банками і суб'єктами господарювання України зовнішніх зобов'язань у випадку неможливості залучення нею нових позик і здійснення імпорتنих закупівель при неочікуваному зниженні експортної виручки вимагають нарощування міжнародних резервів країни до 22–22,5 млрд. дол. США. У міжнародній практиці коефіцієнт покриття імпорту резервами тривалий час був єдиним загальноприйнятим показником для оцінки адекватності золотовалютних резервів. Вважалось, що резерви мають бути достатніми для покриття трьох місяців імпорту товарів і послуг у випадку непередбачуваного припинення надходжень від експорту та інших надходжень іноземної валюти.

Зауважимо також, що в цілому надходження іноземного капіталу може мати як позитивні результати, так і негативні наслідки для соціально-економічного розвитку країни. Отримання позитивних ефектів залежить від співвідношення між імпортом та експортом капіталу, форм залучення іноземного капіталу, напрямів використання запозичених коштів, збалансованості потоків капіталу з основними складовими економічного механізму та фінансово-кредитної системи держави.

Постановка мети і завдань. Метою даної статті є аналіз імпорту, експорту, чистого експорту і валового зовнішнього боргу України та встановлення причинно-наслідкового зв'язку між зовнішньою заборгованістю та імпортом, експортом, чистим експортом з використанням економетричних моделей.

Виклад основного матеріалу дослідження. В управлінні зовнішнім боргом важливе значення має розрахунок коефіцієнтів платоспроможності держави та її ліквідної позиції. У міжнародній практиці для аналізу боргової безпеки держави Світовий банк пропонує використовувати мінімальну стандартну модель і відповідно до неї визначати основні боргові індикатори [3]. Серед інших до них належать: відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг (EDT/XGS), яке демонструє відносну довгострокову спроможність держави акумулювати валютні надходження без додаткового тиску на сальдо платіжного балансу; відношення загальних платежів на обслуговування боргу до експорту товарів і послуг (TDS/XGS) – коефіцієнт обслуговування боргу, що показує, яка частина валютних надходжень спрямовується на погашення боргу; відношення платежів за відсотками до експорту товарів та послуг (INT/XGS); відношення міжнародних резервів до імпорту товарів і послуг, що відображає запас фінансової міцності держави (RES/MGS).

Частка боргу в експорті та темпи їх зміни, як вважають автори Г. Кучер та В. Калитчук [1, с. 50], не є раціональним індикатором для аналізу боргового тягаря й обтяжливості суспільства боргом. Показники структури зовнішнього державного боргу в розрізі термінів погашення зобов'язань є кращим детермінантом для оцінки рівня боргового тягаря.

Особливою перешкодою для дослідження є те, що поширені на сьогодні результати статистичної оцінки динаміки державного боргу в Україні не мають єдиної статистичної чи аналітичної бази наскрізного дослідження всього періоду від проголошення незалежності України дотепер. Також деякі дані можуть бути недостовірними. До 1999 року борг обчислювався згідно з методологією МБПП [4–6], з 1999 року – згідно з методологією МВФ [5–8].

В табл. 1 наведені статистичні дані рівнів валового зовнішнього боргу України [4–6; 5, с. 71, 75; 6, с. 46; 7; 8], імпорту, експорту та чистого експорту [5, с. 68, 72; 6, с. 42; 9], вираженого в млрд. дол. США. Починаючи з 1992 року, в Україні спостерігалась поступова активізація зовнішніх запозичень із офіційних джерел на міжнародних фінансових ринках.

Таблиця 1

Співвідношення обсягів валового зовнішнього боргу, імпорту, експорту та чистого експорту

№ з/п	Роки	Валовий зовнішній борг, млрд. дол. США		Імпорт	Експорт	Чистий експорт
		[4–6]	[5–8]			
1	1996	9,2		21,466	20,346	-1,122
2	1997	10,3		21,891	20,355	-1,536
3	1998	12,4		18,828	17,621	-1,207
4	1999	13,5	20,500	15,237	16,322	1,085
5	2000	11,9	19,100	17,947	19,248	1,301
6	2001	12,1	20,400	20,473	21,086	0,613
7	2002	12,8	21,645	21,494	23,351	1,857
8	2003	14,8	23,811	27,765	28,953	1,188
9	2004	16,1	30,647	36,313	41,291	4,978
10	2005	15,8	39,619	43,707	44,378	0,671
11	2006	16,3	54,512	53,307	50,239	-3,068
12	2007	17,5	79,955	72,153	64,001	-8,152
13	2008		101,659	99,962	85,612	-14,350
14	2009		103,396	56,206	54,253	-1,953
15	2010		117,346	73,239	69,255	-3,984
16	2011		126,236	99,001	88,844	-10,157
17	2012		135,049	104,540	89,768	-14,772
18	2013		142,00*	100,842	85,370	-15,472

Примітка. Позначені «*» дані наведені згідно з [8].

Упродовж 1993–1999 рр. обсяг загального зовнішнього боргу України щорічно збільшувався. Згідно з [4–6], якщо у 1993 році він становив 3,8 млрд. дол. США, то у 1999 році – 13,5 млрд. дол. США, скоротився на 12% у 2000 році і становив 11,9 млрд. дол. США. З 2001 до 2007 рр. спостерігається позитивна динаміка його зростання, низившись лише на 3% в 2005 році. Згідно з [5, с. 71] у 1999 р. борг становив 20,5 млрд. дол. США. Якщо перерахувати валовий зовнішній борг згідно з коефіцієнтом $k = \text{валовий зовнішній борг} / \text{ВВП} = 0,662$ [5, с. 71], то він складе 16,55 млрд. дол. США. Протягом всього періоду 1999–2013 рр. спостерігається позитивна динаміка його зростання [5, с. 71, 75; 6, с. 46; 8]. За станом на 1 січня 2014 року, тобто за 2013 рік, борг становив 142,5 млрд. дол. США, збільшившись порівняно з початком року на 7,4 млрд. дол. США [8]. Щоправда, величина останнього з часом може бути скорегована. Як видно з рис. 1, на динаміці зовнішнього боргу згідно з [5, с. 71, 75; 6, с. 46; 8] чітко простежуються дві часові вітки: I – з 1999 по 2008 рр. і II – з 2009 по 2013 рр. На першій вітці з 2000 по 2004 рр. спостерігається плавне зростання боргу з 19,1 по 30,647 млрд. дол. США, проте 2005 рік є переломним, з якого починається стрімке, майже лінійне збільшення боргу в 2,6 разу з 39,619 по 101,659 млрд. дол. США у 2008 році. Поява другої вітки з 2009 року пов'язана з початком світової економічної кризи у 2008 році і зростанням курсу долара з 5,05 до 7,7 грн. за долар США. У 2009 році валовий зовнішній борг становив 103,396 млрд. дол. США, зростаючи щорічно на 10,4 млрд. дол. США до 135,049 млрд. дол. США у 2012 році по майже лінійній залежності.

Слід зауважити, що рівень відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг плавно знижувався у 1999–2004 роках, після чого почав різко збільшуватись до 2007 року. З настанням економічної кризи у 2009 році тенденція

поводження даного показника аналогічна. У 2011 році було мінімальне значення відношення, що становило 142,1%. Таким чином, зауважується циклічна тенденція зміни даного показника.

Вплив імпорту, експорту та чистого експорту на валовий зовнішній борг України досліджувався в періоді 1996–2013 рр. Для цього попередньо досліджувалась динаміка цих параметрів (табл. 2).

Враховуючи вищесказане, ми побудували лінії трендів для величин валового зовнішнього боргу згідно з джерелами [5, с. 71, 75; 6, с. 46; 7; 8], імпорту, експорту та чистого експорту [5, с. 68, 72; 6, с. 42; 9] для кожної часової вітки окремо. Деякі статистично значущі моделі трендів наведені в табл. 2, де t – часовий фактор, рівний $t = 1, 2, \dots$ від початку досліджуваного періоду; Y_t – величини зовнішнього боргу в період t . Як випливає з лінійних моделей, темп щорічного зростання валового зовнішнього боргу, що становив 8,4105 млрд. дол. США у період 1999–2008 рр., збільшився на 14% і склав 9,591 млрд. дол. США у період 2009–2013 рр. Згідно з моделями трендів, що описують динаміку величин у період 2009–2013 рр., для 2014–2016 рр. обчислені прогностні значення величин боргу та межі, в яких вони можуть знаходитись з імовірністю $P = 0,95$. Незміщене середньоквадратичне відхилення залишків лінійної моделі Se складає 2,171. Згідно з лінійною моделлю, отриманою за статистичними даними в період 2009–2013 років, середні значення валового зовнішнього боргу в 2014, 2015 та 2016 роках знаходяться в інтервалах [145,51–159,84]; [156,15–170,39]; [164,68–181,05] відповідно.

Валовий зовнішній борг у період 2009–2013 рр. може бути поданий також практично функціональною залежністю параболи $Y_t = -0,9339t^2 + 15,195t + 89,595$; $R^2 = 0,9979$. Прогностні значення валового зовнішнього боргу згідно з даною моделлю є меншими, ніж згідно з лінійною моделлю і становлять: 2014 р. – 147,145; 2015 р. – 150,199; 2016 р. – 151,385 млрд. дол. США.

Як зазначено в роботі Т. Вахненко, зовнішні позики, що мають тривалі терміни повернення коштів, стають значним джерелом фінансування інвестиційної діяльності в економіці України [2, с. 17]. Поряд з цим, не варто переоцінювати роль зовнішніх позик у виконанні фундаментальних завдань економічного розвитку. Необхідно мобілізувати внутрішні джерела для інвестицій у національну економіку, а також створити загальні економічні умови для їх ефективного використання [2, с. 24]. Крім цього, автор також вважає необхідною умовою досягнення помірного дефіциту бюджету (до 2% ВВП) для утримання співвідношення державного боргу і ВВП на стабільному рівні [2, с. 24].

Рівень імпорту в 1996 р. склав 21,466 млрд. дол. США, зріс на 2% в 1997 р., знизився в 1998 р. на 16% і досяг мінімуму в 15,237 млрд. дол. США в 1999 р. До 2002 р. імпорт незначно плавно зростав майже по лінійній залежності. Переломними є 2003–2005 роки, з яких починається стрімке зростання імпорту до величини 99,962 млрд. дол. США в 2008 році. Тренд динаміки величини імпорту в період 1999–2008 років з великим ступенем достовірності (коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9835$) може бути описаний параболічною залежністю близькою до функціональної (табл. 2). Аналогічно до динаміки валового зовнішнього боргу з тих же причин у 2009 році відбувся спад імпорту на 43,8% порівняно з 2008 роком, і була започаткована друга вітка динаміки зростання імпорту. В 2011 році рівень імпорту зріс порівняно з попереднім роком на 35,2% і становив 99,001 млрд. дол. США. Після 2011 року темп зростання імпорту суттєво знизився і майже досяг рівня 2008 року. В 2012 році імпорт зріс на

5,6% порівняно з попереднім роком і досяг максимального значення 104,54 млрд. дол. США. У 2013 році імпорт знизився на 3,5% порівняно з попереднім роком і склав 100,842 млрд. дол. США. Правда, величина імпорту в 2013 році згодом може бути скорегована. Тому з 2009 року розглядались два тренди динаміки імпорту: в періоди 2009–2012 та 2009–2013 роки. В обидвох періодах з високим ступенем достовірності ($R^2 = 0,95-0,97$) динаміка може бути описана параболічними залежностями з вершиною у 2012 році (табл. 2). Згідно з даними моделей трендів зроблені точкові прогнози величини імпорту в 2014–2016 рр., що приблизно рівні 92, 73, 46 млрд. дол. США відповідно. Оскільки згідно з моделями тренда прогнозна величина імпорту в 2013 році становить 111,6 млрд. дол. США, що є більшою за фактичне значення 100,842 млрд. дол. США, прогнозні значення, які приблизно рівні 111, 105, 94 млрд. дол. США, є верхніми межами за дані роки.

Значення експорту товарів та послуг близькі до імпорту і мають ту ж закономірність динаміки, що й імпорт. З 1996 по 1998 роки імпорт переважав експорт на 5,6%; 7,5%; 6,8% відповідно, тому “чистий” експорт у даний період був від’ємним. З 1999 по 2005 роки експорт переважав імпорт на 1,5–13,7% циклічно. З 2006 року імпорт переважав над експортом. Динаміка тренда з 1999 по 2008 роки може бути описана квадратичною та експоненційною залежностями. Аналогічно до імпорту та валового зовнішнього боргу з 2009 року почалась друга вітка динаміки експорту, які теж можуть бути описані квадратичними залежностями (табл. 2) з вершиною у 2012 році. Точкові значення величин експорту згідно з моделлю тренда за 2009–2012 роки, які рівні приблизно 92, 73, 46 млрд. дол. США відповідно у 2014, 2015 та 2016 роках, є дещо нижчими, ніж відповідні значення, обчислені згідно з моделлю тренда із врахуванням 2013 року, що відповідно наближено рівні 111, 105, 94 млрд. дол. США, а тому є відповідно верхніми межами значень експорту.

Величина чистого експорту в період 1999–2003 років має циклічний характер. З 2004 по 2008 роки (перша вітка) динаміку цього показника можна описати практично функціональними лінійною ($R^2 = 0,9902$) та квадратичною ($R^2 = 0,998$) залежностями. Аналогічно може бути описана друга вітка цього показника в періоди 2009–2012 та 2009–2013 років. Згідно з лінійними моделями трендів в період 2004–2012 років чистий експорт спадав щорічно в середньому на 4,46 млрд. дол. США, з врахуванням даних за 2003 рік темп спадання “чистого” експорту знизився до 3,78 млрд. дол. США щорічно. Точкові оцінки значень “чистого” експорту в 2014, 2015, 2016 роки відповідно рівні: –30,443; –40,074; –50,997 млрд. дол. США, а верхні межі цих значень становлять: –18,515; –20,1938; –21,2712 млрд. дол. США відповідно.

Таблиця 2

Трендові моделі обсягів зовнішнього боргу, експорту, імпорту та чистого експорту

Роки	Рівняння тренда	R^2	Точкові прогнози
I – валовий зовнішній борг			
1999–2008	a) $Y_t = 8,4105t - 5,073$;	0,7799	
	б) $Y_t = 1,7217t^2 - 10,528t + 32,804$;	0,9891	
	в) $Y_t = 12,016e^{0,1904t}$	0,888	
	г) * $Y_t = 8,623t - 6,633$	0,8011	
2009–2012	$Y_t = 10,385t + 94,545$	0,9857	

Продовження таблиці 2

2009–2013 2014 2015 2016	a) $Y_t = 9,591t + 96,132$;	0,9849	153,678 163,269 172,860
2014 2015 2016	б) $Y_t = -0,9339t^2 + 15,195t + 89,595$;	0,9979	147,145 150,199 151,385
2014 2015 2016	в) $Y_t = 102,79t^{0,1971}$;	0,9958	146,327 150,841 154,864
2014 2015 2016	г) $Y_t = 23,895 \ln t + 102,03$	0,9875	144,844 148,528 151,718
II – експорт			
1999–2008	a) $Y_t = 7,0186t + 0,8459$; б) $Y_t = 0,8432t^2 - 2,257t + 19,397$; в) $Y_t = 12,643e^{0,1815t}$;	0,8976 0,9806 0,9809	
2009–2012 2013 2014 2015 2016	a) $Y_t = -3,5195t^2 + 30,211t + 26,399$ б) $Y_t = 12,613t + 43,997$;	0,969 0,9122	 89,4665 80,963 65,4205 42,839
2009–2013 2014 2015 2016	$Y_t = -4,1046t^2 + 32,902t + 23,942$	0,9695	 73,5884 53,1306 24,4636
III – імпорт			
1999–2008	a) $Y_t = 8,3717t - 5,2083$ б) $Y_t = 1,3095t^2 - 6,0325t + 23,6$	0,8503 0,9835	
2009–2012 2013 2014 2015 2016	a) $Y_t = 17,076t + 40,555$ б) $Y_t = -2,8736t^2 + 31,444t + 26,188$	0,9511 0,9727	 111,568 111,4024 105,4896 93,8296
2009–2013 2014 2015 2016	$Y_t = -4,406t^2 + 38,493t + 19,751$	0,9691	 92,093 73,308 45,711
IV – “чистий” експорт			
1999–2008	$Y_t = -0,4662t^2 + 3,7755t - 4,2028$	0,8984	
2004–2008	a) $Y_t = -4,7479t + 33,999$ б) $Y_t = -0,3662t^2 + 1,1115t + 11,294$	0,9902 0,9985	

Продовження таблиці 2

2009–2012	а) $Y_t = -4,463t + 3,441$	0,968	
2013			-22,104
2014			-30,443
2015			-40,074
2016			-50,997
	б) $Y_t = -0,646t^2 - 1,233t + 0,211$	0,9842	
2009–2013	а) $Y_t = -3,7836t + 2,0822$	0,9476	
2014			-18,515
2015			-20,1938
2016			-21,2712
	б) $Y_t = 0,3007t^2 - 5,5879t + 4,1872$	0,956	

Примітка. Величина боргу у 1999 році взята рівною 16,6 млрд. дол. США.

Згідно з даними [4–6] за період 1996–2007 років, що характеризує відносно стабільний стан економіки України, залежність валового зовнішнього боргу від імпорту за середнім ступенем достовірності ($R^2 = 0,64-0,67$) може бути описана лінійною, квадратичною та логарифмічною залежностями (табл. 3). Згідно з лінійною моделлю (табл. 3) збільшення імпорту на 1 млрд. дол. США призводило до збільшення валового зовнішнього боргу на 0,1184 млрд. дол. США.

Таблиця 3

Статистично значущі економіко-математичні моделі залежності валового зовнішнього боргу від імпорту, експорту та “чистого” експорту

Роки	Вид моделі	Коефіцієнт детермінації R^2
I – X – експорт, Y – валовий зовнішній борг (згідно з [4–6])		
1. Моделі без зміщення		
1996–2007	а) $Y = 0,1412X + 9,2431$;	0,7269
	б) $Y = -0,0015X^2 + 0,2569X + 7,4728$;	0,7399
2. Модель зі зміщенням		
1996–2007	$Y_t = 9,45266 + 0,16X_{t-1}$	0,6234
3. Узагальнена модель Ейткена		
1996–2007	$Y_t = 0,15X_t + 8,8199$	0,301
4. Модель з інструментальними змінними		
1996–2007	$Y_t = -0,10467 + 1,12Y_{t-1} - 0,03X_t$	0,7683
II – X – експорт, Y – валовий зовнішній борг (згідно з [5–8])		
1999–2008	а) $Y = 1,2533X - 8,1111$;	0,9493
	б) $Y = 0,0079X^2 + 0,4864X + 6,2891$;	0,9660
	в) $Y = 11,976e^{0,267X}$	0,9594
1999–2003	а) $Y = 0,3364X + 13,798$;	0,7566
	б) $Y = 0,034X^2 - 1,2178X + 30,895$	0,8873
2004–2008	а) $Y = 1,5666X - 27,868$;	0,9621
	б) $Y = -0,0256X^2 + 4,8171X - 122,9$	0,9982

Продовження таблиці 3

2009-2012	а) $Y=0,7651X+62,718$; б) $Y=-0,0056X^2+1,5867X+34,051$	0,9332 0,9369
2009-2013	а) $Y=0,885X+56,317$; б) $Y=-0,0162X^2+3,2303X-25,345$; в) $Y=12,501X^{0,5296}$	0,7963 0,8152 0,8371
I – X – імпорт, Y – валовий зовнішній борг (згідно з [4–6])		
1. Моделі без зміщення		
1996-2007	а) $Y=0,1184X+9,9074$; б) $Y=-0,0016X^2+24,86X+7,8071$; в) $Y=4,2615\ln X-0,5465$	0,6398 0,6671 0,6454
2. Модель зі зміщенням		
1996-2007	$Y_i=9,20198+0,21X_{i-2}$	0,6268
3. Модель з інструментальними змінними		
1996-2007	$Y_i=6,24652+0,41Y_{i-1}+0,07X_i$	0,77
II – X – імпорт, Y – валовий зовнішній борг (згідно з [5–8])		
1999-2008	а) $Y=1,0382X-1,1867$; б) $Y=0,0017X^2+0,8486X+2,5087$; в) $Y=1,2072X^{0,9492}$; г) $Y=14,076e^{0,0218X}$	0,9805 0,9821 0,9545 0,9605
1999-2003	а) $Y=0,34X+14,133$; б) $Y=0,0317X^2-1,0363X+28,484$	0,7503 0,8629
2004-2008	$Y=1,1358X-8,1035$	0,9809
2009-2012	а) $Y=0,5833X+71,946$; б) $Y=-0,0085X^2+2,2958X-42,997$	0,9535 0,9979
2009-2013	а) $Y=0,6761X+66,247$; б) $Y=-0,0028X^2+1,1291X+49,005$; в) $Y=17,439 X^{0,4424}$	0,8713 0,8729 0,8958
I – X – “чистий” експорт, Y – валовий зовнішній борг (згідно з [4–6])		
1. Модель без зміщення ([2–4])		
1996-2007	$Y=0,1044X^2+0,2123X+12,63$	0,4266
2. Модель зі зміщенням		
1996-2007	$Y_i=14,81911X+1,17X_{i-5}$	0,699
3. Узагальнена модель Ейткена		
1996-2007	$Y_i=13,12577X+0,15X_i$	0,20
II – X – “чистий” експорт, Y – валовий зовнішній борг ([5–8])		

Продовження таблиці 3

2004–2008	$Y = -3,8566X + 45,913$	0,9864
2009–2012	а) $Y = -2,2063X + 103,48$;	0,9155
	б) $Y = -0,1219X^2 - 4,2322X + 98,241$	0,9432
2009–2013	а) $Y = -2,4069X + 102,6$;	0,9366
	б) $Y = -0,0419X^2 - 3,146X + 100,61$	0,9392

Дослідження лінійної моделі на відповідність застосування методу найменших квадратів показало, що: а) залишки не мають гетероскедастичності (тест Глейсера); б) емпіричне значення Дарбіна–Уотсона $DW_{емп} = 0,75$, тому на рівні довіри $P = 0,95$ ($DW_1 = 0,971$; $DW_2 = 1,311$) наявна автокореляція. На рівні довіри $P = 0,99$ ($DW_1 = 0,697$; $DW_2 = 1,023$) не можна нічого сказати про наявність автокореляції. Застосування ітераційного методу Кочрена–Оркатта не дало можливості позбутись автокореляції залишків першого і другого порядку, тому залишки можуть містити тренд вищих порядків або це може свідчити про некоректність заданої лінійної моделі. Необхідно врахувати те, що ефект від впливу імпорту (експорту, чистого експорту) на валовий зовнішній борг проявляється не одразу, а через деякий період часу τ , із запізненням (лагом). Для обґрунтування лага (чи лагів) використовуємо взаємну кореляційну функцію $r(\tau)$ [14, с. 216–218]. Найбільше абсолютне значення $r(\tau)$ визначає зрушення або часовий лаг. Розраховану величину $r(\tau)$ при різних значеннях τ наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Розрахована величина взаємної кореляційної функції залежності обсягу валового зовнішнього боргу від імпорту

τ	0,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00
$r(\tau)$	0,749	0,782	0,830	0,734	0,548	0,600	0,765	0,985	0,995	1,00	1,00

Згідно з моделлю із врахуванням зміщення, яка має вигляд $Y_t = 9,20198 + 0,21X_{t-2}$ ($R^2 = 0,6268$), значний вплив імпорту на валовий зовнішній борг відбувається через два річних періоди, де Y_t – величина валового зовнішнього боргу в період t ; X_{t-2} – величина імпорту в період $t-2$. Значення кореляційної функції на більш віддалених періодах не враховуються, оскільки їх вплив на модель несуттєвий. Оцінювання параметрів моделі проводилось методом 1МНК. При цьому приймалась гіпотеза, що залишки неавтокорельовані, нормально розподілені. Коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,6268$) вказує на те, що на 62,68% варіація валового зовнішнього боргу пояснюється варіацією обсягів імпорту. Обчислене емпіричне значення коефіцієнта автокореляції $DW = 0,90$ вказує на те, що не можна зробити достовірних висновків про наявність автокореляції залишків на рівнях довіри $P = 0,95$ і $P = 0,99$. Коефіцієнти детермінації R^2 в моделях без зміщення і в моделях із зміщенням дуже близькі ($R^2 = 0,63-0,64$) і вказують, що 36–37% даних не можуть бути пояснені наведеними моделями.

Оскільки в розглянутій вище економетричній моделі є лагова пояснювальна змінна X_{t-2} , а також відсутнє повне уявлення про об'єкт і його інерційність, то ми застосували метод інструментальних змінних [13, с. 137–140; 14, с. 232–238] і отримали економетричну модель виду $Y_t = 6,24652 + 0,41Y_{t-1} + 0,07X_t$ з коефіцієнтом детермінації $R^2 = 0,770$. Розраховане значення коефіцієнта Дарбіна–Уотсона показало, що на рівні довіри $P = 0,99$ автокореляція не існує і дану модель можна прийняти. Згідно з даною

моделлю збільшення імпорту в поточному році на 1 млрд. дол. США зумовлює в середньому збільшення валового зовнішнього боргу на 0,07 млрд. дол. США, а величина валового зовнішнього боргу в поточному році залежить від обсягу валового зовнішнього боргу в попередньому році, при цьому збільшення валового зовнішнього боргу в попередньому році на 1 млрд. дол. США призводить до збільшення валового зовнішнього боргу в поточному році на 0,41 млрд. дол. США.

Аналізуючи одержані результати, зазначимо, що фактор-аргумент імпорту слід було б ввести в модель з інструментальними змінними з лагом часу. Економетрична модель із зміщенням дає загальну тенденцію зростання показника валового зовнішнього боргу, а модель з інструментальними змінними адекватніше узгоджується із статистичними даними (табл. 5).

Таблиця 5

Порівняння валового зовнішнього боргу згідно з [4–6] та моделей імпорту

Роки	Валовий зовнішній борг, млрд. дол. США, згідно з [4–6]	Модель зі зміщенням	Модель з інструментальними змінними
1996	9,2		
1997	10,3		11,55089
1998	12,4	13,79909	11,78748
1999	13,5	13,15586	12,39711
2000	11,9	12,40175	13,03781
2001	12,1	12,97085	12,55863
2002	12,8	13,50131	12,7121
2003	14,8	13,71572	13,43807
2004	16,1	15,03263	14,85643
2005	15,8	16,82771	15,90701
2006	16,3	18,38045	16,45601
2007	17,57	20,39645	17,98023
2008		24,35411	20,44756
2009		30,194	
2010		21,00524	
2011		24,58217	
2012		29,99219	
2013		31,15538	

У табл. 3 наведені також економетричні моделі залежності валового зовнішнього боргу згідно з [5–8] від імпорту (рис. 1).

Згідно з лінійною моделлю в період 1999–2008 років збільшення імпорту на 1 млрд. дол. США призводило до збільшення валового зовнішнього боргу на 1,0382 млрд. дол. США. У період 2004–2008 років такий вплив був більшим і становив 1,1358 млрд. дол. США. Проте з 2009 року (друга вітка – настання економічної кризи) збільшення імпорту на 1 млрд. дол. США призводило до дворазового зменшення впливу імпорту

на валовий зовнішній борг, що становив 0,5833 млрд. дол. США або 0,6761 млрд. дол. США з врахуванням даних за 2013 рік. Зауважимо також, що збільшення імпорту в усіх розглянутих моделях призводило до збільшення значень валового зовнішнього боргу, що є економічно вмотивованим.

Залежність валового зовнішнього боргу [4–6] від експорту за період 1996–2007 років може бути представлена лінійною та квадратичною моделями. Згідно з лінійною моделлю (табл. 3) борг росте разом із зростанням експорту: при зростанні експорту на 1 млрд. дол. США валовий зовнішній борг зростає на 0,1412 млрд. дол. США. Розраховане значення $DW_{емп} = 0,96$ показало, що на рівні довіри $P = 0,95$ автокореляція існує, на рівні довіри $P = 0,99$ не можна зробити висновок про автокореляцію залишків. Застосування методу Кочрена–Оркатта не дозволило позбутись автокореляції залишків першого і другого порядку.

Взаємна кореляційна функція залежності обсягу валового зовнішнього боргу від експорту показала максимальне значення на $\tau = 1$ (табл. 6).

Таблиця 6

Розрахована величина взаємної кореляційної функції залежності обсягу валового зовнішнього боргу від експорту

τ	0,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00
$r(\tau)$	0,812	0,835	0,819	0,705	0,558	0,707	0,854	0,931	0,999	1,00	1,00

А тому доцільно було розглянути модель із зміщенням, вигляд якої такий: $Y_t = 9,45266 + 0,16X_{t-1}$ (табл. 3). Розраховане значення $DW_{емп} = 1,20$ показало, що на рівні довіри $P = 0,95$ не можна зробити висновків про наявність автокореляції, на рівні довіри $P = 0,99$ модель не містить автокореляції. Узагальнена модель Ейткена практично збігається з моделями без зміщення та із зміщенням. Вмотивованим є розгляд моделі з інструментальними змінними $Y_t = -0,10467 + 1,12Y_{t-1} - 0,03X_t$, де X_t – обсяг експорту в t -му періоді. Розраховане значення параметра $DW_{емп} = 1,596$ вказує на відсутність автокореляції на рівнях довіри $P = 0,95$ і $P = 0,99$ та ще раз підтверджує її адекватність. Параметри моделі є достовірними згідно з критерієм Стюдента. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,770$ показує, що варіація значень валового зовнішнього боргу в попередньому році та обсягів експорту в поточному році визначають варіацію валового зовнішнього боргу в поточному році на 77%. При цьому зростання експорту на 1 млрд. дол. США в поточному році зумовлює зменшення валового зовнішнього боргу на 0,03 млрд. дол. США у цьому ж році, а зростання валового зовнішнього боргу в попередньому році визначає збільшення валового зовнішнього боргу в поточному році на 1,12 млрд. дол. США. Модель із зміщенням узгоджується з моделлю з інструментальними змінними та статистичними даними (табл. 7). Для кращого узгодження необхідно збільшення обсягу статистичного матеріалу.

У табл. 3 також наведені економетричні моделі залежності валового зовнішнього боргу згідно з [5–8] від експорту товарів і послуг (рис. 2). Згідно з лінійною моделлю в період 1999–2008 років збільшення експорту на 1 млрд. дол. США супроводжувалося збільшенням валового зовнішнього боргу на 1,2533 млрд. дол. США, а в період 2009–2012 років спостерігалось суттєве майже дворазове зменшення цього показника (0,7651 та 0,885 млрд. дол. США). Зауважимо, що зростання валового зовнішнього боргу разом із зростанням експорту свідчить не про негативний вплив експорту на валовий зовнішній борг, а лише показує їх динаміку.

Таблиця 7

Порівняння валового зовнішнього боргу згідно з [4–6] та моделей експорту

Роки	Валовий зовнішній борг, млрд. дол. США, згідно з [4–6]	Модель зі зміщенням	Узагальнений метод Ейткена	Модель з інструментальними змінними
1996	9,2		11,87184	
1997	10,3	12,70802	11,87319	9,58868
1998	12,4	12,70946	11,46309	10,90270
1999	13,5	12,27202	11,70714	13,20589
2000	11,9	12,53234	11,98284	14,38275
2001	12,1	12,82642	12,32259	12,52280
2002	12,8	13,18882	13,16289	12,57874
2003	14,8	14,08514	15,01359	12,99260
2004	16,1	16,05922	15,47664	15,13999
2005	15,8	16,55314	16,35579	16,42016
2006	16,3	17,49090	18,42009	15,67130
2007	17,57	19,69282	21,66174	15,58297
2008		23,15058	16,95789	17,94614

Вплив чистого експорту на валовий зовнішній борг може бути описаний степеневу функцією $Y=0,1044X^2+0,2123X+12,63$ із середнім ступенем узгодженості. Максимальне значення кореляційної функції показало лаг у п'ять років (табл. 8), що привело до побудови такої моделі: $Y_t=14,81911X+1,17X_{t-5}$ ($R^2=0,699$).

Таблиця 8

Розрахована величина взаємної кореляційної функції залежності обсягу валового зовнішнього боргу від чистого експорту

τ	0,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00
$r(\tau)$	0,311	0,218	-0,218	-0,409	-0,147	0,269	-0,045	-0,709	-0,976	-1,00	-1,00

Розрахований коефіцієнт $DW_{емп} = 1,64$ вказує на відсутність автокореляції залишків на рівнях довіри $P = 0,95$ і $P = 0,99$. Оскільки в моделі використовується зміщення $\tau = 5$, то початкові дані були скорочені на п'ять спостережень, причому в часовому ряді обсягу валового зовнішнього боргу були відкинуті перші п'ять спостережень, а в часовому ряді чистого експорту – п'ять останніх, що призвело до зменшення обсягу вибірки, а відповідно – до зниження точності одержаних результатів. У результаті узагальнена модель Ейткена $Y_t=13,12577X+0,15X_t$, що має низький рівень довіри, не може бути використана для економічних прогнозів. А модель із зміщенням відображає загальну тенденцію динаміки валового зовнішнього боргу від чистого експорту (табл. 9).

Порівняння валового зовнішнього боргу згідно з [4–6] та моделей чистого експорту

Роки	Валовий зовнішній борг, млрд. дол. США, згідно з [4–6]	Модель Ейткена (не узгоджується)	Модель зі зміщенням
1996	9,2		
1997	10,3		
1998	12,4		
1999	13,5	13,28852	
2000	11,9	13,32092	
2001	12,1	13,21772	13,50637
2002	12,8	13,40432	13,02199
2003	14,8	13,30397	13,40692
2004	16,1	13,87247	16,08856
2005	15,8	13,22642	16,34128
2006	16,3	12,66557	15,53632
2007	17,57	11,90297	16,9918
2008		10,97327	16,20907
2009		12,83282	
2010		12,52817	
2011		11,60222	
2012		10,90997	
2013		10,80497	

Дані моделі у зв'язку з їх невеликим коефіцієнтом достовірності не відображають економічної суті впливу чистого експорту на валовий зовнішній борг. Це підтверджується такими моделями, в яких валовий зовнішній борг задавався згідно з [5–8] (рис. 3). Згідно з лінійною моделлю в докризовий період за даними 2004–2008 років збільшення чистого експорту на 1 млрд. дол. США приводило до зменшення валового зовнішнього боргу на 3,8566 млрд. дол. США. У кризовий період з 2009 по 2012 роки збільшення чистого експорту на 1 млрд. дол. США приводило до зменшення валового зовнішнього боргу 2,2063 млрд. дол. США або на 2,4069 з врахуванням у моделі статистичних даних за 2013 рік. Наведені моделі економічно мотивовані.

Розраховані нами теоретичні значення згідно з даною моделлю добре узгоджуються з експериментальними даними з 1999 по 2008 рр. (рис. 3).

Дослідження значущості параметрів моделі з допомогою критерію Ст'юдента показало їх достовірність на рівні довіри $P = 0,95$, а тому можна стверджувати, що економетрична модель з інструментальними змінними є адекватною. Згідно з моделлю збільшення ВВП на 1 млрд. дол. США приводить до збільшення валового зовнішнього боргу на 0,16 млрд. дол. США. Ця оцінка дуже близька до середнього значення витрат на обслуговування зовнішнього боргу до ВВП, що рівне 14,6% (табл. 2), розрахованого нами на основі коефіцієнтів обслуговування довгострокового зовнішнього боргу, наведених в [5, с. 71, 75]. Аналізуючи одержану модель, розраховану відповідно до статистичних даних 1999–2008 рр., можна зробити висновок, що зростання валового зовнішнього боргу на 1 млрд. дол. США у попередньому році зумовлює збільшення валового зовнішнього боргу в поточному році на 1,24 млрд. дол. США.

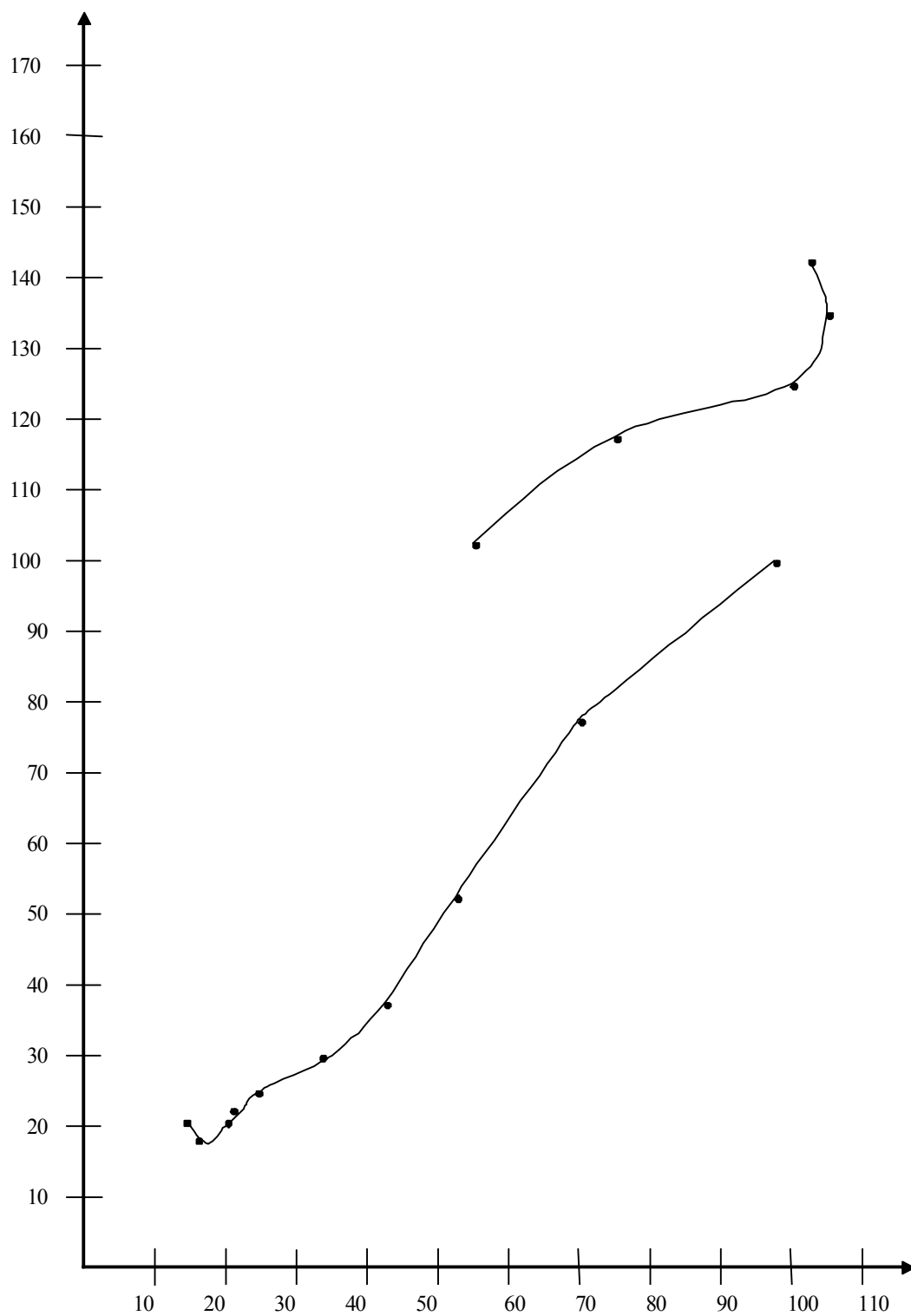


Рис. 1. Залежність валового зовнішнього боргу згідно з [5–8] від імпорту

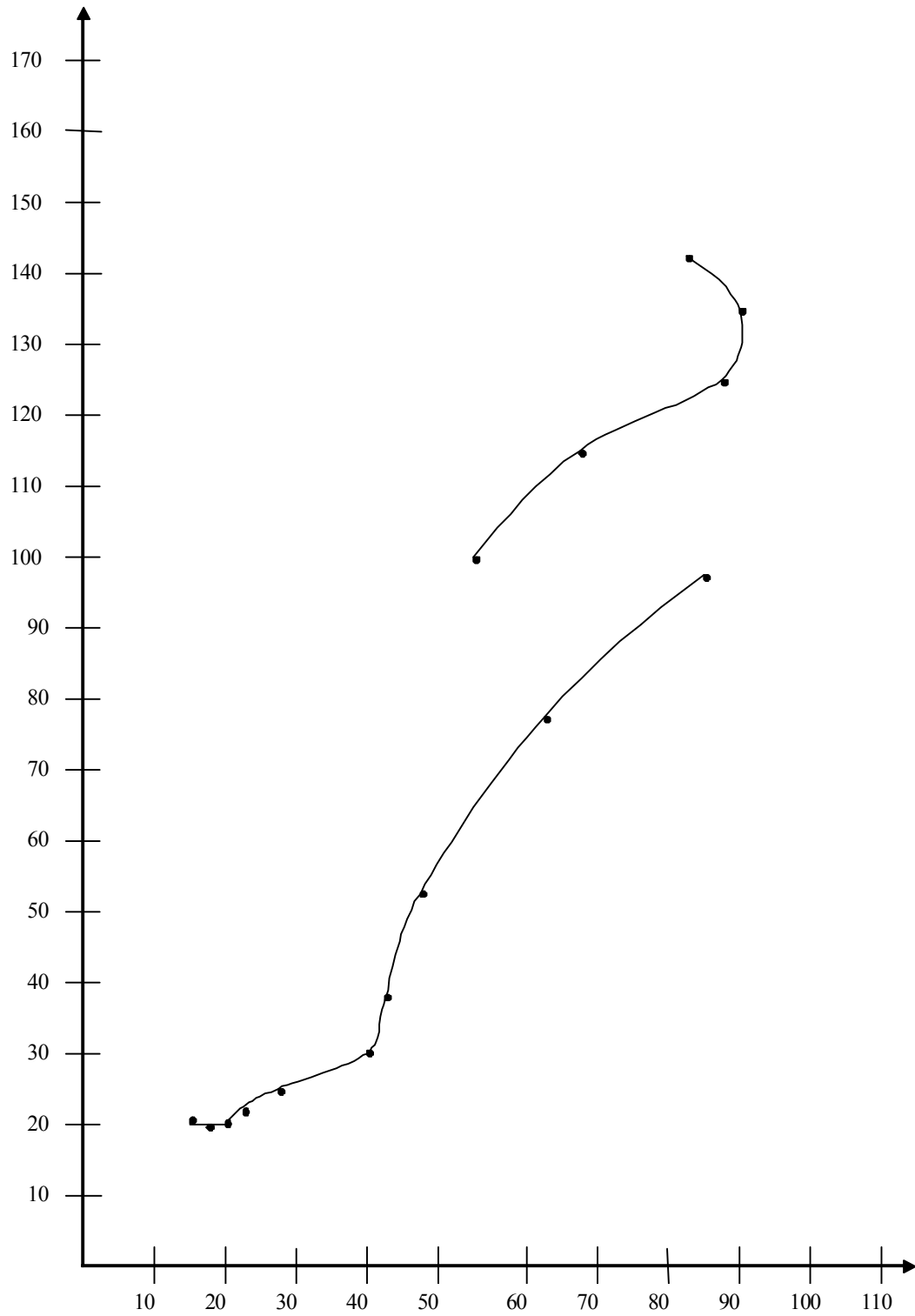


Рис. 2. Залежність валового зовнішнього боргу згідно з [5–8] від експорту

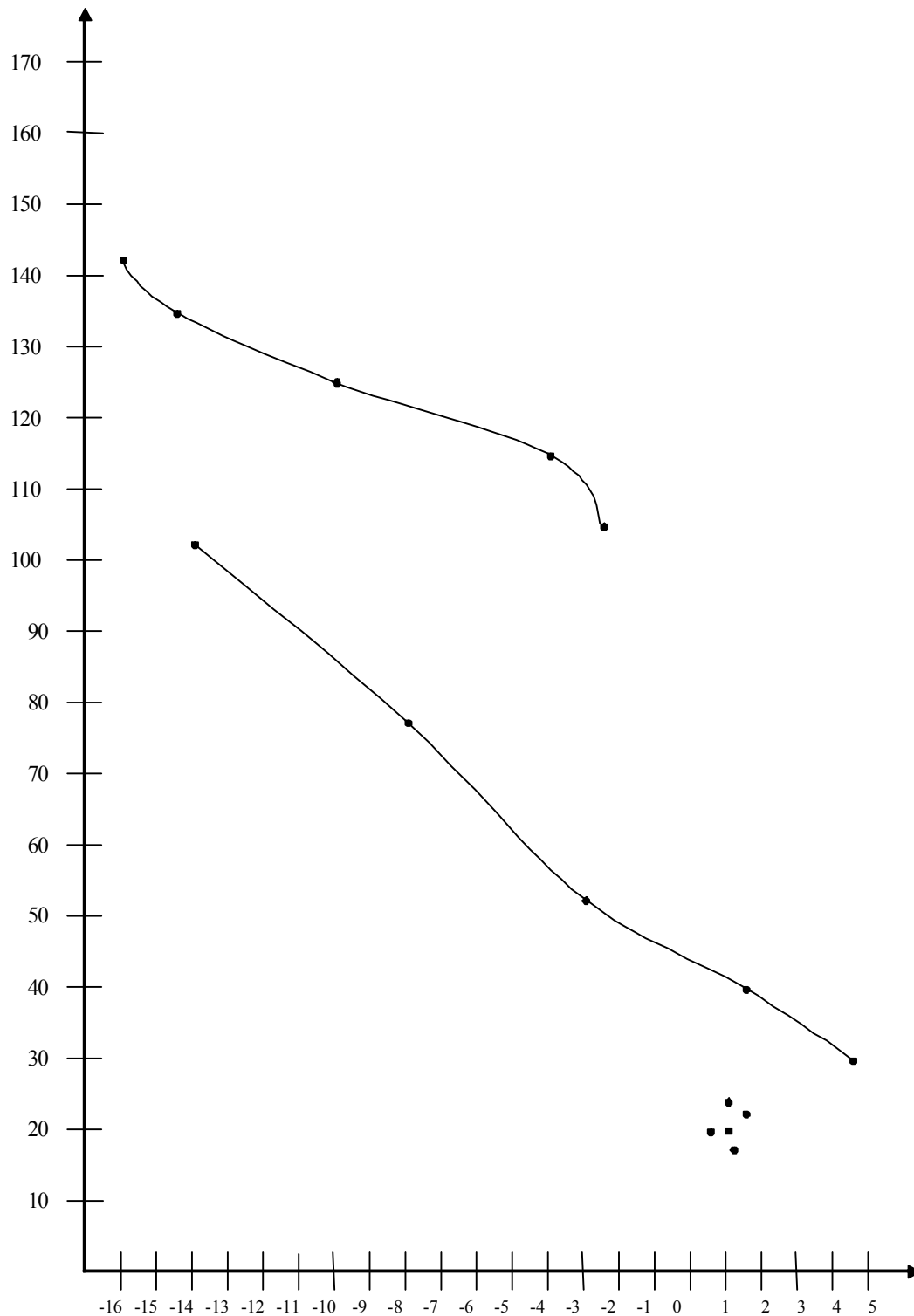


Рис. 3. Залежність валового зовнішнього боргу згідно з [5–8] від “чистого” експорту

Висновки. Представлено ряд моделей трендів динаміки величин зовнішнього боргу, імпорту, експорту та чистого експорту. Дані моделі використані для прогнозних розрахунків.

На основі аналізу динаміки валового зовнішнього боргу, обчисленого згідно з методологією МБРР у докризовий період 1996–2007 років, побудовані й обґрунтовані економіко-математичні моделі залежності валового зовнішнього боргу від:

I) імпорту:

а) показано, що зростання імпорту на 1 млрд. дол. США призводило до збільшення валового зовнішнього боргу на 0,1184 млрд. дол. США;

б) обґрунтовано і розраховано модель, в якій показано, що основний вплив імпорту на валовий зовнішній борг відбувається із зміщенням у два роки;

в) згідно з моделлю з інструментальними змінними валовий зовнішній борг у поточному році залежить від валового зовнішнього боргу в попередньому році та імпорту в поточному році; зростання валового зовнішнього боргу в попередньому році на 1 млрд. дол. США призводило до збільшення валового зовнішнього боргу в поточному році на 0,41 млрд. дол. США; збільшення величини імпорту в поточному році призводило до збільшення валового зовнішнього боргу в поточному році на 0,07 млрд. дол. США;

г) всі перераховані моделі є економічно обґрунтовані, тобто зростання імпорту призводить до зростання валового зовнішнього боргу;

II) експорту:

а) зростання експорту на 1 млрд. дол. США супроводжувалось зростанням валового зовнішнього боргу на 0,1412 млрд. дол. США;

б) показано, що згідно з моделлю із зміщенням вплив експорту на валовий зовнішній борг відбувається із запізненням на 1 рік; так що збільшення експорту в попередньому році на 1 млрд. дол. США супроводжувалось зростанням валового зовнішнього боргу в поточному році на 0,16 млрд. дол. США;

в) побудована узагальнена модель Ейткена з приблизно такими ж параметрами;

г) розрахована модель з інструментальними змінними, згідно з якою зростання валового зовнішнього боргу в попередньому році на 1 млрд. дол. США призводило до збільшення валового зовнішнього боргу в поточному році на 1,12 млрд. дол. США, і зростання експорту в поточному році на 1 млрд. дол. США приводило до спадання валового зовнішнього боргу в поточному році на 0,03 млрд. дол. США. Дана модель є економічно обґрунтованою, оскільки зростання експорту приводить до зниження валового зовнішнього боргу;

III) чистого експорту:

а) величинам чистого експорту в період 1996–2007 років властива велика варіація;

б) модель із зміщенням показала, що найбільший вплив чистого експорту на валовий зовнішній борг відбувається через 5 років.

Згідно з методологією МВФ нарахування боргу в докризовий період 1999–2008 років зростання імпорту на 1 млрд. дол. США приводило до зростання валового зовнішнього боргу на 1,0382 млрд. дол. США. З настанням кризи у 2009 році вплив імпорту на валовий зовнішній борг знизився: зростання імпорту на 1 млрд. дол. США призводило до зростання валового зовнішнього боргу на 0,58–0,68 млрд. дол. США. Моделі є економічно обґрунтованими. Рівень довіри до розглянутих моделей є дуже високим.

Згідно з методологією МВФ нарахування боргу в 2004–2008 роках збільшення чистого експорту на 1 млрд. дол. США приводило до спадання валового зовнішнього

боргу на 3,8566 млрд. дол. США. У період 2009–2013 років зростання чистого експорту на 1 млрд. дол. США приводило до спадання валового зовнішнього боргу на 2,2–2,4 млрд. дол. США. Усі розглянуті моделі є економічно обґрунтованими. Рівень довіри до розглянутих моделей є дуже високий.

Необхідно відзначити, що сподівання на вирішення гострих внутрішніх проблем виключно за рахунок іноземного капіталу є ілюзорними. Насамперед необхідно мобілізувати внутрішні джерела для інвестицій у національну економіку, а також створити загальні економічні умови для їх ефективного використання. У цьому контексті першочерговими завданнями економічної політики в Україні виступають раціональне використання доходів від експорту та забезпечення міжгалузевого переливу капіталів у рамках національної економіки.

Перспективи подальших досліджень. Одержані результати та розвиток національної фінансової системи на ринкових засадах, інтеграція економіки України у світове господарство, наявність значних обсягів накопиченого державного боргу і недостатня ефективність інструментів управління суверенним боргом зумовлюють необхідність подальшого дослідження цього питання.

Література

1. Кучер Г. Вплив державного боргу на економічне становище в Україні / Г. Кучер, В. Калитчук // Вісник КНЕУ. – 2007. – № 1. – С. 43–52.
2. Вахненко Т. Концептуальні засади управління зовнішнім національним боргом України / Т. Вахненко // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 14–24.
3. Селіверстова О. І. Боргова безпека як елемент фінансової безпеки [Електронний ресурс] / О. Селіверстова, О. Ю. Лащенко, С. І. Шапошнікова // Проблеми системного підходу в економіці. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2010_3/Laschenko_310.htm.
4. Державна служба статистики, 1995.
5. Державна служба статистики, 1999.
6. Державна служба статистики, 2007.
7. Основні показники економічного та соціального стану України за 1991–2001 та 2002–2007 роки // Бюлетень НБУ. – 2007. – № 9. – С. 68–75.
8. Платіжний баланс, зовнішній борг, офіційні резервні активи, обмінний курс // Бюлетень НБУ. – 2013. – № 12 (249). – С. 46.
9. Державний та гарантований державою борг України на 31.12.2013 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/file/link/383889/file/debt31.12.2013.pdf.
10. Зовнішній борг України на кінець 2013 року [Електронний ресурс] / Нац. банк України. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71174.
11. Експорт и импорт (внешнеторговый баланс) Украины (2005–2013) [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php.
12. Рожко О. Управління суверенними боргами як інструмент макроекономічної стабілізації / О. Рожко // Банківська справа. – 2013. – № 11–12. – С. 46–59.
13. Новак Э. Введение в методы эконометрики : сб. задач / Эдвард Новак ; [под ред. И. И. Елисеевой]. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 248 с.
14. Наконечний С. І. Економетрія : підруч. / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – [2-ге вид., допов. та перероб.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 296 с.

References

1. Kucher G. *The influence of public debt on economic situation in Ukraine* / G. Kucher, V. Kalytchuk // *Vestnic KNEU*. – 2007. – № 1. – P. 43–52.
2. Vakhnenco T. *Conceptual foundations of management of external national debt of Ukraine* / T. Vakhnenco // *Economic of Ukraine*. – 2007. – # 1. – P. 14–24.
3. Seliverstov I. O. *Debt security as an element of the state's financial security* [WWW resource] / I. O. Seliverstov, O. J. Laschenko, S. I. Shaposhnikova // *Problems of a systematic approach in the economy*. – Available at : http://archive.nbuv.gov.ua/e.journals/pspe/2010_3/Laschenko_310.htm.
4. State Statistics Service, 1995.
5. State Statistics Service, 1999.
6. State Statistics Service, 2007.
7. *Basic economical and social indicators of Ukraine's situation in 1991–2001 and 2002–2007 years* // *Bulletin of the National Bank of Ukraine*. – 2007. – № 9. – P. 68–75.
8. *Balance of payments, external debt Official reserve assets, exchange rate* // *Bulletin of the NBU*. – 2013. – № 12 (249). – P. 46.
9. *State and Government guaranteed debt of Ukraine state on 31.12.2013y.* [WWW resource] / Ministry of Finance of Ukraine. – Available at : www.minfin.gov.ua/file/link/383889/file/debt31.12.2013.pdf
10. *The foreign debt of Ukraine at the end of 2013y.* [WWW resource] / National Bank of Ukraine. – Available at : www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id==71174.
11. *Export and Import (foreign trade balance) Ukraine (2005–2013)* [El. resource] / Ministry of Finance of Ukraine. – Available at : index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php.
12. Rozhko A. *The management of the sovereign debt as an instrument of the macro-economic stabilization* / A. Rozhko // *Banking management*. – 2013. – № 11–12. – P. 46–59.
13. Nowak E. *Introduction to the econometrical methods : the collection of problems* / Edward Nowak ; [under the supervision of I. Elyseeva]. – M. : Finance and Statistics, 2004. – 248 p.
14. *Nakonechniy S. I. Econometrics : tutorial* / S. I. Nakonechnyy, T. O. Tereschenko, T. P. Romanyuk. – [2nd ed., reported. and revised.]. – K. : KNEU, 2000. – 296 p.

Редакція отримала матеріал 15 травня 2014 р.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Лора ПРОНКІНА, Ольга МАРЧЕНКО

УЧАСТЬ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНОМУ ОБМІНІ ЗНАННЯМИ ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ ТЕХНОЛОГІЙ

Розкрито сутність, структуру міжнародного ринку знань, сегментами якого є ринки інтелектуальних ресурсів працівників і фахівців знань; освітніх, консалтингових, науково-технічних послуг; технологій і продукції високотехнологічних секторів; об'єктів права інтелектуальної власності. Обґрунтовано роль міжнародного обміну знаннями у забезпеченні технологічного розвитку України в умовах інтенсифікації євроінтеграційних процесів. Запропоновано заходи, що спрямовані на посилення європейської орієнтації державної політики технологічного розвитку на базі міжнародного обміну знаннями.

Ключові слова: міжнародний ринок знань, обмін знаннями, політика технологічного розвитку, освітні послуги.

Постановка проблем. В умовах сучасних постіндустріальних перетворень знання набувають ролі пріоритетного ресурсу розвитку національної економіки на інноваційній основі, одного з визначальних факторів її конкурентоспроможності як внутрішньої, так і зовнішньої. Від того, яке місце займає країна у міжнародному обміні знань, безпосередньо залежить ступінь її інтегрованості у міжнародне співробітництво, насамперед науково-технічне. Отже, важливим напрямом інтеграції України у європейський економічний простір є забезпечення її ефективної діяльності як суб'єкта міжнародного ринку знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів стану і напрямів технологічного розвитку України та ролі держави у цій сфері присвячено праці: П. С. Єщенко, С. О. Радзівєвської, І. А. Шовкуна, М. М. Якубовського та ін. Такий аспект технологічної політики, як розвиток міжнародного обміну знаннями, не став ще предметом комплексного аналізу.

Виділення невирішеної проблеми. У сучасний період одним з найважливіших напрямів наукового аналізу науково-технічного співробітництва України та європейських країн є з'ясування умов, чинників та напрямів діяльності національних суб'єктів на міжнародному ринку знань.

Постановка мети і завдань. Метою статті є визначення та характеристика головних умов і напрямів діяльності України як учасника міжнародного обміну знань, обґрунтування головних заходів держави із забезпечення європейської орієнтації політики технологічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обмін знаннями є системою техніко-технологічних, економічних і правових відносин, пов'язаних з рухом загальних та спеціальних знань між їх продуцентами і споживачами. Це система трансакцій, об'єктом яких є знання та їх носії.

На міжнародному рівні обмін знаннями здійснюється як їх рух між національними суб'єктами різних країн, поєднаних завдяки інтеграційним процесам єдиним європейським науково-технічним та інформаційним простором.

Міжнародний обмін знаннями може бути:

– некомерційним, формами якого є професійні контакти науковців та фахівців різних країн, їх сумісна діяльність щодо вирішення певних проблем, міжнародні конференції, семінари тощо;

– комерційним, що передбачає комерціалізацію знань як набуття ними товарної форми та їх обмін на міжнародному ринку знань.

Міжнародний ринок знань виступає регулятором їх руху між країнами та охоплює експорт та імпорт знань, які залежно від їх носіїв набувають різних форм. Структуризація ринку знань базується на визначенні їх головних форм:

– суб'єктивні знання як система понять, що відображають відношення людини (групи людей) до дійсності та виступають продуктом її пізнавальної діяльності. Це невідокремлені від людини знання, які можуть бути загальними і спеціальними, персональними та колективними;

– кодифіковані знання, які є відокремленими від людини, представленими в знаковій формі чи у формі символів;

– об'єктивовані знання – інтелектуальні моделі, які втілені в об'єктивній формі процесів діяльності, її інструментів та результатів.

Розглянемо структуру міжнародного ринку знань залежно від форм і носіїв останніх, зосередившись на комерційному обміні спеціальних знань.

1. Суб'єктивні спеціальні знання. Їх носіями є люди, які володіють певним рівнем професійної підготовки та кваліфікації. Ці особи використовують спеціальні знання як інтелектуальний ресурс їх професійної діяльності. Знання, по-перше, втілюються у продуктах, послугах, технологіях, новаціях та ін.; по-друге, передаються (обмінюються) між учасниками процесу їх використання: виробничого, наукового, інноваційного тощо. Відповідно, важливими складовими експорту і імпорту знань є такі: 1) міжнародна міграція працівників і фахівців знань; 2) міжнародна освіта та інші форми передавання суб'єктивних знань (консалтинг, обмін досвідом) на комерційних засадах.

Працівники знань (knowledge worker) – це ті особи, головним засобом праці яких є специфічні знання, що використовуються у їх професійній діяльності. Зміст їх праці складають такі характеристики, як професійність, індивідуалізованість і персоніфікованість процесу інтелектуальної праці та її результату, творчість, спроможність працювати у команді. П. Друкер зазначає, що, по-перше, на відміну від усіх інших учасників трудового процесу, вони самі, причому безроздільно, володіють своїми власними засобами виробництва: інтелектом, пам'яттю, знаннями, ініціативою, особистим досвідом, що належать їм нерозривно та є неявними, "прихованими". По-друге, працівники знань, не залежать від кваліфікації, є гвинтиками деякого виробничого процесу, спроможні ефективно працювати тільки в складі колективу. На його думку, працівник знань – це зовсім не якийсь вчений-одинак, унікальний творець або керуючий, це звичайний співучасник загальної корпоративної справи, продуктом якої є знання [1]. Вважаємо, що працівникам знань притаманна ще одна особливість – відносна автономія, що забезпечується їх власністю на знання як ресурс професійної діяльності. Як зауважує В. Л. Іноземцев, висококваліфікований сучасний фахівець, який, на відміну від економічних стимулів, надає перевагу можливості підвищувати свій інтелектуальний і культурний рівень, вже не має тієї жорсткої залежності від

компанії, оскільки може виробляти свій інформаційний продукт і за межами її структур, маючи необхідні засоби виробництва у особистій власності” [2]. З огляду на це, працівники знань є наймобільнішою частиною сукупної робочої сили, що є основою та чинником їх міжнародної міграції.

Професіонали знань (knowledge professionals) – це фахівці, діяльність яких безпосередньо пов’язана з продукуванням, передачею (обміном), накопиченням та використанням знань (вчені, викладачі, консультанти). Для цієї групи зайнятих знання є не тільки ресурсом, а й об’єктом, предметом і результатом професійної діяльності. Міжнародна міграція фахівців знань є за своїм змістом рухом знань як інтелектуального ресурсу виробництва та інновацій, який є персоніфікованим, втіленим у людині. Сучасний стан підготовки та реалізації у суспільних інтересах потенціалу фахівців знань в Україні можливо охарактеризувати як “розтрату умів”, що виявляється у таких негативних явищах, як значний відплив за кордон knowledge professionals, їх праця не за фахом і кваліфікацією, безробіття.

Суб’єктивні знання передаються в процесі навчання, обміну досвідом, консультування тощо, тобто від вчителя до учня, від консультанта до клієнта. Саме в освітніх і консалтингових послугах інституціоналізуються спеціальні суб’єктивні знання, що є основою їх міжнародного обміну у формі купівлі-продажу зазначених послуг. Освітні і консалтингові послуги належать до знаннємістких (knowledge-intensive) високотехнологічних послуг – послуг, насичених знаннями.

Освітні послуги як сукупність навчальних, виховних, розвиваючих дій фахівців забезпечують накопичення та ретрансляцію загальних і професійних знань. У 2012–2013 рр. у ВНЗ України здобували освіту 60 тис. студентів з 146 країн світу. Більшість опановували медичний фах (понад 16 тис.). Більше ніж 13 тисяч іноземних студентів вивчали технічні науки. Фінансові надходження від іноземних студентів, які сприяють розвитку української економіки, становили у 2012/2013 рр. до 4,3 млрд грн.[3].

Консалтинг визначають методом впровадження наукових знань в економіку [4, с. 11], спеціальним каналом поширення професійних знань. В Україні у першому кварталі 2014 р. експорт професійних та консалтингових послуг складав 4,4% загального обсягу експорту послуг, імпорт – 7,1% загального обсягу імпорту послуг, сальдо експорту та імпорту цих послуг було додатнім (+ 46, 3 млн. дол.) (табл. 1).

Таблиця 1

Експорт-імпорт знаннємістких послуг в Україні у першому кварталі 2014 року

ПОСЛУГИ	ЕКСПОРТ		ІМПОРТ		САЛЬДО млн. дол.
	Обсяг, млн. дол.	у % до загального обсягу	Обсяг, млн. дол.	у % до загального обсягу	
Роялті та інші послуги, пов’язані з використанням інтелектуальної власності	14,3	0,5	105,0	8,0	-90,7
Інформаційні послуги	46,5	1,5	16,3	1,2	+30,2
Послуги дослідження та розробки	47,6	1,5	7,0	0,5	+ 40,6
Професійні та консалтингові послуги	143,8	4,4	94,5	7,1	+49,3
Наукові та технічні послуги	90,7	3,8	25,2	1,9	+65,5
Усього	342,9	11,3	248,0	19,0	+94,9

Примітка. Розраховано на основі даних: [5]

Отже, важливими каналами міжнародного обміну суб'єктивних знань на комерційній основі є освіта і консалтинг, а міжнародні ринки освітніх та консалтингових послуг слід вважати складовими міжнародного ринку знань.

2. *Кодифіковані спеціальні знання.* Освіта і консалтинг забезпечують також міжнародний рух кодифікованих знань. Його специфічним каналом є науково-технічні послуги – діяльність фахівців різних галузей науки і техніки, спрямована на забезпечення суб'єктів господарювання науковими продуктами, використання яких приносить економічні вигоди, сприяє підвищенню їх ділової і інноваційної активності. У складі науково-технічних послуг варто виокремити контрактні науково-дослідні, дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) та інжиніринг.

Результатом контрактних НДДКР, здійснення яких спрямовано на вирішення проблем, поставлених перед виконавцями їх замовниками, є науково-технічна продукція: науково-технічна інформація і технічні знання, науково-технічні проекти та документація, ноу-хау, технічний досвід, інтелектуальні продукти-новації і зразки нової продукції, наукові, технічні, технологічні розробки та ін., що є об'єктом купівлі-продажу на ринку науково-технічних послуг. Послуги у сфері НДДКР виступають джерелом спеціальних знань і інформації.

Важливими складовими інжинірингу як комплексу науково-технічних послуг є такі:

- дослідницький інжиніринг – послуги з підготовки інженерних рішень виробничих проблем суб'єктів господарювання;
- технологічний інжиніринг – послуги з розробки й надання підприємствам виробничої сфери різних технологій;
- консультативний інжиніринг – професійна допомога суб'єктам господарювання з питань організації й управління інноваційною діяльністю (у процесі вибору й впровадження інноваційного проекту, технологічних рішень і ін.). Ці види інжинірингу є спеціальними каналами міжнародного обміну як суб'єктивними, так і кодифікованими професійними знаннями.

В Україні у першому кварталі 2014 р. експорт наукових та технічних послуг становив 3,8% загального обсягу експорту послуг, імпорт – 1,9% загального обсягу імпорту послуг, сальдо експорту та імпорту цих послуг було додатнім (+ 65,3 млн. дол.) (табл. 1).

Важливим каналом міжнародного руху різних форм спеціальних знань є обмін технологій як передавання на комерційних засадах:

- об'єктів інтелектуальної власності, зокрема об'єктів промислової власності: винаходів (дослідних моделей), промислових зразків, "ноу-хау" тощо;
- науково-технічної інформації;
- патентів, ліцензій;
- уречевленої технології: технічної документації, комплектуючих вузлів, технологічних ліній, установок, підприємств, високотехнологічної продукції (послуг).

Місце України у міжнародного обміні технологій характеризують показники частки роялті і ліцензійних послуг у експорті-імпорті послуг (табл. 2)

Таблиця 2

Роялті та ліцензійні послуги у структурі експорту-імпорту послуг в Україні (2005–2012 рр.)

Роки	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт	9,7	39,5	14,6	41,5	46,1	56,4
Імпорт	209,6	287,2	259,5	435,3	411,8	419,8
Сальдо	-196,9	-247,7	-244,9	-393,8	-365,7	-363,4

Примітка. Наведено за [6].

У першому кварталі 2014 р. експорт роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності, складав 0,5% загального обсягу експорту послуг, імпорт – 8% загального обсягу імпорту послуг, а отже, сальдо експорту та імпорту цих послуг було від'ємним – 90,7 млн. дол. (табл. 1).

3. *Об'єктивовані (уречевлені) спеціальні знання.* Як відомо, чинником міжнародних відносин у науково-технічній сфері виступають технологічні розриви між країнами, що, з одного боку, формує переваги для країн – лідерів науково-технічного розвитку як продуцентів та експортерів новітніх технологій, а з іншого боку, перетворює країни – технологічні аутсайтери на імпортерів високотехнологічної продукції, науково-технічних розробок та ін. Як підкреслює М. М. Якубовський, Україна поки реалізує модель “наздоганяючого розвитку”, використовуючи переважну частину своїх інноваційних ресурсів для придбання нових технологій, машин, обладнання, установок та інших основних засобів на умовах трансферу з розвинених країн [7, с. 35]. Україна є технологічним аутсайдером, що обмежує її конкурентоспроможність на європейському ринку знань. Технологічна відсталість нашої країни має багато виявів, серед яких такі:

1) *низька питома вага п'ятого та шостого технологічних укладів*, що забезпечують науково-технічний розвиток національної економіки в умовах формування економіки знань. В Україні на підприємства третього технологічного укладу припадає зараз 46% їх загальної кількості, четвертого – близько 50%, п'ятого – 3%, шостого – 1% [8, с. 51]. На обґрунтовану думку І. Шовкуна, в Україні існує реальна загроза поглиблення технологічного регресу [9, с. 38];

2) *зростаючий ступінь зношування основного капіталу* як фізичного, так і морального, що суттєво обмежує технологічний розвиток. “Особливу тривогу викликає моральне старіння фондів як в економіці країни в цілому, так і в машинобудуванні – “локомотиви” технічного переозброєння”. Цілком очевидно, що устаткування, старіше від 15 років, не здатне здійснити інноваційне переозброєння народного господарства країни, зробити його ефективним і конкурентоспроможним на світовому ринку” [10, с. 9]. В Україні частка застарілих основних фондів зараз складає у машинобудуванні – 84,3%, хімічній і нафтохімічній промисловості – 66,8% [7, с. 26];

3) *низька інноваційна активність суб'єктів господарювання.* Протягом 2000–2012 рр. питома вага підприємств, що займалися інноваціями, та підприємств, що впроваджували інновації, була на низькому рівні і майже не змінилася за дванадцять років: у 2000 р. значення цих показників було відповідно 18% і 14,8%; у 2012 – 17,4% і 13,6% [11]. Наведені дані вказують на відсутність в Україні стимулів та умов інноваційного розвитку національної економіки, що негативно впливає на її конкурентоспроможність у європейському економічному просторі. Як справедливо пише П. Єщенко, практика господарювання переконує, що вітчизняні підприємства не зацікавлені у виробництві інноваційних виробів і в переході до більш високотехнологічного способу відтворення” [10, с. 13]. Навпаки, економіка знань характеризується інтелектуалізацією бізнесу, формуванням та розвитком інтелектуального підприємництва, суб'єктом якого є підприємці знань (knowledge entrepreneurs). Особливістю інтелектуального бізнесу є те, що фундаментом його успіху є інтелектуальна діяльність, головним чинником – знання та досвід підприємців, продуктом – інтелектуальний продукт. Сутнісною рисою інтелектуального бізнесу є інновативність – здатність підприємців знань чітко й адекватно реагувати на найменші зміни на ринку шляхом випуску нової або вдосконалення старої продукції,

впровадження нових технологій виробництва й збуту, реструктуризації, удосконалення системи внутрішньофірмового управління й використання новітніх маркетингових стратегій [12, с. 11]. Інновативність бізнесу ґрунтується на потребі і здатності knowledge entrepreneurs сприймати, впроваджувати й використовувати інноваційні ідеї та продукти. П. Друкер у вступі до книги "Бізнес и инновации" пише, що ця книга представляє інновації і підприємництво як діяльність і галузь знань [13, с. 7]. Дійсно, інтелектуальне підприємництво та інновації – це єдина система, що базується на знаннях і забезпечує продукування нових знань та їх впровадження. Сприйнятливість до нововведень, постійні пошуки нових ідей і рішень, їх продукування й втілення у господарську практику – фундаментальні умови конкурентоспроможності інтелектуального бізнесу як інтелектуального новаторства. Інтелектуальний бізнес є творчим, його ефективність безпосередньо залежить від ступеня його креативності. Інтелектуалізація бізнесу зумовлює формування нових організаційних форм підприємництва, набуття фірмами рис інтелектуальної організації, що навчається;

4) *обмеження малого інноваційного бізнесу*, розвиток якого знаходиться в руслі загальносвітової тенденції формування гнучкої змішаної економіки, яка поєднує різні форми власності та моделі господарювання, забезпечує технологічний розвиток національної економіки. Саме малий інноваційний бізнес складає основу венчурного підприємництва в сфері новітніх технологій. В Україні у 2012 р. у структурі підприємств за розмірами великі підприємства становили 0,2%, середні – 5,5%, малі – 94,3%, їх частка у загальному обсязі реалізації продукції була відповідно: 41,9%, 42,1 %, 16%, зокрема частка малих підприємств у обсязі реалізації продукції промисловості – 4,8%, професійної наукової і технічної діяльності – 16%, операцій з нарухомістю – 51,9% [14]. Отже, у сучасний період в Україні малий бізнес не відіграє суттєвої ролі у подоланні технологічного відставання.

Забезпечення європейської орієнтації державної політики в сфері технологій вимагає здійснення комплексу заходів щодо подолання технологічної відсталості національної економіки, серед яких одним із найважливіших є участь національних суб'єктів господарювання у міжнародному обміні знаннями. Необхідність цього безпосередньо пов'язана з розвитком науково-технічного і технологічного співробітництва з європейськими країнами, якісно новий рівень якого забезпечується Угодою про асоціацію вільної торгівлі України з ЄС. По-перше, оскільки міжнародне науково-технічне співробітництво базується на наукоміській спеціалізації країн, яка визначається їх забезпеченістю інтелектуальними ресурсами та їх структурою, обмін знань у межах європейського економічного простору буде сприяти накопиченню національного науково-технічного потенціалу, який сьогодні Україна втрачає. За даними П. Єщенко, внаслідок здійснюваної в Україні науково-технічної політики, питома вага виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП неухильно знижувалася з 1,36% у 1996 р. до 0,8% у 2012 р. [10, с. 12]. По-друге, здійснення міжнародного обміну знаннями є однією з найважливіших умов включення України у європейські програми науково-технічного співробітництва, які спрямовані на створення єдиного європейського науково-технічного простору.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Важливим напрямом європейської орієнтації державної політики технологічного розвитку в Україні треба визнати створення умов для розвитку комерційного і некомерційного обміну спеціальними знаннями у єдиному міжнародному науково-технічному та інформаційному просторі. Міжнародний обмін знаннями є, з одного боку, важливою

умовою розвитку співробітництва України з країнами ЄС, з іншого боку, закономірним наслідком інтенсифікації інтеграційних процесів.

Головними сегментами міжнародного ринку знань є ринки: інтелектуальних ресурсів працівників і фахівців знань; освітніх, консалтингових, науково-технічних послуг; технологій і продукції високотехнологічних секторів (уречевлених знань), об'єктів права інтелектуальної власності (патентів, ліцензій). Державна політика в сфері технологій має бути спрямована на розвиток та ефективне використання всіх каналів міжнародного руху знань на комерційних засадах. До головних напрямів цієї діяльності належать такі:

1) формування та забезпечення ефективного функціонування міжнародного сегмента освітньої інфраструктури національного ринку праці з метою створення умов для участі працівників у певних формах безперервної освіти, забезпечення необхідного рівня їх навчання, перенавчання та самонавчання, підвищення їх кваліфікації, оволодіння новими професіями у межах європейського освітнього простору. Державна допомога працівникам знань повинна включати заходи щодо компенсації у різних формах їх витрат на навчання. У цьому аспекті ефективним може бути державне страхування певних індивідуальних, корпоративних освітніх програм міжнародного рівня. Не менш важливими є державні заходи щодо стимулювання і страхування інвестицій роботодавців у підвищення освітнього рівня працівників;

2) впровадження магістерських програм з підготовки фахівців знань, що надають знаннємісткі послуги з інноваційної, науково-технічної діяльності тощо. На нашу думку, визначення державою стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку має супроводжуватися розробкою заходів щодо підготовки консультантів з певних міжнародних освітніх, інноваційних, науково-технічних та ін. програм;

3) здійснення комплексної державної програми підготовки, працевлаштування та соціального захисту фахівців знань, оскільки "розтрата умів" вказує на значні втрати знаннєвого ресурсу розвитку національної економіки та її євроінтеграції, породжує соціальні суперечності та конфлікти;

4) державна підтримка діяльності національних продуцентів освітніх і консалтингових послуг на європейському ринку знань, доступ національних суб'єктів до європейської освіти, міжнародного консалтингу. Держава має сприяти міжнародній мобільності викладачів, студентів, консультантів, розвитку експорту та імпорту освітніх, консалтингових, науково-технічних послуг. Наприклад, у контексті європейської орієнтації освіти ефективним є поширення практики спільних дипломів. Така програма, наприклад, діє в КПІ з провідними німецькими, французькими, американськими та турецькими ВНЗ;

5) здійснення дієвої політики держави щодо розвитку інтелектуального підприємництва, якому притаманна визначальна роль у подоланні технологічної відсталості національної економіки. Держава повинна сприяти формуванню та розвитку "підприємницького суспільства", у якому інтелектуальне підприємництво є системним явищем, охоплює усі галузі та сфери економіки. "У підприємницькому суспільстві перед усіма стоїть найскладніше завдання, від вирішення якого залежить, чи будуть використані усі існуючі можливості або ні: це необхідність постійного навчання і перекваліфікації" [13, с. 411]. Підприємницьке суспільство базується на інноваціях, що вимагає від бізнесу постійного навчання, а від держави – створення необхідних умов розвитку інтелектуального підприємництва;

6) удосконалення правового регулювання та захисту відносин інтелектуальної

власності в аспектах розширення їх об'єктів та суб'єктів, специфікації і додавання часткових прав, формування повних та часткових власників знань, адаптації національних суб'єктів до вимог європейського регулювання інтелектуальної власності.

Література

1. Друкер П. Ф. *Задачи менеджмента в XXI веке* [Електронний ресурс] / П. Ф. Друкер. – Режим доступу : <http://www.zadachi.org.ru/?n=140556>.
2. Иноземцев В. Л. *Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы* [Електронний ресурс] / В. Л. Иноземцев. – Режим доступу : <http://lib.meta.ua/book/2488/>
3. *Пріоритети української освітньої політики в умовах міжнародної науково-технічної кооперації* [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1411/>.
4. *Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России* / А. В. Громов, А. Д. Бежавский, М. И. Кныш и др. ; под ред. М. И. Кныша. – СПб : Издат. Д. Буланин, 2003. – 192 с.
5. *Структура зовнішньої торгівлі послугами за I квартал 2014 року* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. *Динаміка структури експорту-імпорту послуг (2005–2012рр.)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Якубовський М. М. Структурний вектор активізації промислового розвитку / М. М. Якубовський // *Економіка України*. – 2013. – № 12. – С. 22–39.
8. Радзієвська С. О. Вектор інтеграції та науково-технологічний розвиток України / С. О. Радзієвська // *Економіка України*. – 2013. – № 11. – С. 51–59.
9. Шовкун І. А. Фінансовий потенціал технологічного відтворення у переробній промисловості в регіонах України / І. А. Шовкун // *Економіка України*. – 2013. – № 2. – С. 38–49.
10. Єщенко П. С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки / П. С. Єщенко // *Економіка України*. – 2013. – № 10. – С. 4–19.
11. *Наукова і інноваційна діяльність (2000–2012 рр.)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. *Хотяшева О. М. Инновационный менеджмент : учебн. пособ.* / О. М. Хотяшева. – СПб. : Питер, 2005. – 318 с.
13. Друкер П. Ф. *Бизнес и инновации* / Питер Ф. Друкер ; пер. с англ. К. С. Головинского. – М. : ООО “И. Д. Вильямс”, 2007. – 432 с.
14. *Розвиток підприємництва* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

References

1. Druker P. F. *Management tasks in the XXIth century* [WWW resource] / P. F. Druker. – Available at : <http://www.zadachi.org.ru/?n=140556>.
2. Inozemtsev V. L. *Modern post-industrial society: nature, contradictions and prospects* [WWW resource] / V. L. Inozemtsev. – Available at : <http://lib.meta.ua/book/2488/>
3. *Priorities of Ukrainian education policy under conditions of international scientific cooperation* [WWW resource] – Available at : <http://www.niss.gov.ua/articles/1411/>.

4. *Consulting services under conditions of Russia economy reformation* / A. V. Hromov, A. D. Beliavskiy, M. Y. Knysh et al.; ed. M. Y. Knysh. – SPb : Izdat. D. Bulanyn, 2003. – 192 p.
5. *Structure of international service trade during Q1 in 2014* [WWW resource]. – Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. *Dynamics of export-import structure of services (2005–2012)* [WWW resource]. – Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Yakubovskiy M. M. *Structural vector of industrial development activation* / M. M. Yakubovskiy // *Ekonomika Ukrainy*. – 2013. – # 12. – p. 22–39.
8. Radziievska S. O. *Integration vector and sci-tech development of Ukraine* / S. O. Radziievska // *Ekonomika Ukrainy*. – 2013. – # 11. – p. 51–59.
9. Shovkun I. A. *Financial potential of technological revival in recycling industry in Ukraine's regions* / I. A. Shovkun // *Ekonomika Ukrainy*. – 2013. – # 2. – p. 38–49.
10. Yeshchenko P. S. *Economic growth without development: causes and ways of innovation economy transformation* / P. S. Yeshchenko // *Ekonomika Ukrainy*. – 2013. – # 10. – p. 4–19.
11. *Scientific and innovative activity (2000–2012)* [WWW resource]. – Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Khotiasheva O. M. *Innovative management: manual* / O. M. Khotiasheva. – SPb. : Pyter, 2005. – 318 p.
13. Druker P. F. *Business and innovations* / Pyter F. Druker ; transl. from English by K. S. Holovynskoho. – M. : OOO “Y. D. Vyliams”, 2007. – 432 p.
14. *Rozvytok pidpriemnytstva* [WWW resource]. – Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

Святослав ЖУКОВ, Олеся ДЮГОВАНЕЦЬ

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА НА ШЛЯХУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: ЗАВДАННЯ І ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Встановлено низький рівень конкурентоспроможності України. З'ясовано, що розробка і комерціалізація нової продукції є складним, ризикованим процесом. Для підвищення конкурентоспроможності інноваційна політика є визначальною. Крім того, сформовані завдання інноваційної політики України на сучасному етапі євроінтеграції.

Ключові слова: *інновації, інноваційна політика, євроінтеграція, міжнародна і глобальна конкурентоспроможність, Стратегія інноваційного розвитку.*

Постановка проблеми. Аналіз сучасної економічної практики показує, що високих результатів підприємства можуть досягти лише за умов цілеспрямованого пошуку нових (новаторських) можливостей, які відкриває господарське середовище щодо виготовлення і/або впровадження нових видів товарів, виробничих засобів, освоєння нових ринків і форм організації виробництва. Це передбачає особливий стиль ведення бізнесу, в основу якого покладено орієнтацію на впровадження нововведень і проведення систематичної та цілеспрямованої інноваційної політики.

В умовах інтеграції України до ЄС проблема активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств набуває принципового значення у контексті проведення ринкових реформ і підвищення ефективності ведення підприємницької діяльності. Без інтенсифікації інноваційної складової виробництва неможливо покращити конкурентоспроможність українських промислових підприємств. Всі вони функціонують в умовах жорсткої конкурентної боротьби на фоні економічної глобалізації. Саме тому запорукою підвищення ефективності функціонування підприємств є підвищений інтерес до проблем інноваційного розвитку. Переваги інноваційного фактора у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства (регіону або держави) сьогодні є очевидними, а його вплив на виробничий процес – радикальним і комплексним, оскільки для більшості країн інновації стають головним фактором економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних проблем інноваційного розвитку країн і механізмів удосконалення інноваційної політики зробили такі іноземні – Роберт Г. Купер, Дж. Ниббе, Й. А. Шум-петер, Т. Ярус і вітчизняні науковці – Л. Л. Антонюк, Л. М. Ганущак-Єфіменко, В. М. Геєць, М. М. Єрмошенко, В. М. Кужель, Т. М. Куценко, В. П. Семиноженко, Л. І. Федулова, А. А. Чухно.

Виділення невирішеної проблеми. Водночас наукова література з питань інноваційної складової та її удосконалення не дає достатньо повного уявлення про завдання інноваційної політики з урахуванням умов сучасного етапу євроінтеграції України. До сьогодні не вирішено проблему пошуку шляхів євроінтеграції нашої держави в рамках підвищеної конкуренції та інноваційного відставання від ряду країн-членів Європейського Союзу. Це потребує удосконалення інноваційного механізму та

формування сучасної моделі (стратегії) інноваційного розвитку в умовах входження нашої країни в Європейське співтовариство та існуючих глобалізаційних викликів.

Постановка мети і завдань. Формування й ефективне використання української інноваційної системи, покращення інноваційного забезпечення економіки і врегулювання питань зближення з Євросоюзом сприятиме становленню України як інвестиційно-привабливої країни та підвищенню її міжнародної конкурентоспроможності. Відповідно ефективна інноваційна політика є визначальним фактором розвитку економіки країни на сучасному етапі євроінтеграції України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найважливіших аспектів сучасної економіки найбільш розвинених країн світу є інноваційний, про що свідчить його переважання в економічному зростанні країн – головних інноваторів. Використання знань і новітніх технологій забезпечує високий рівень конкурентоспроможності будь-якої країни у сучасній моделі міжнародного поділу праці, яка базується на новій постіндустріальній парадигмі глобального розвитку суспільства. Швидке і якісне впровадження інноваційної політики, поглиблення міжнародної інтеграції дозволили більшості країн Західної Європи, США, Японії та ряду нових індустріальних країн отримати першість у глобальному економічному розвитку, взявши за основу досягнення конкурентоспроможності саме інноваційний фактор. Порівнюючи розвиток вітчизняної науки та інноваційної діяльності з тенденціями ЄС (Швеція, Німеччина, Великобританія), США, варто зазначити, що Україна загрозово наближається до стану економічно відсталої, неконкурентоспроможної країни, що зафіксували дані рейтингів Всесвітнього економічного Форуму (ВЕФ) (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності країн, 2013–2014 рр.

Країни	Індекс глобальної конкурентоспроможності 2013–2014 рр.		Індекс глобальної конкурентоспроможності 2012–2013 рр.		Субіндекс інновацій глобальної конкурентоспроможності 2013 р.	
	оцінка	місце у рейтингу	місце у рейтингу	зміна позицій	оцінка	місце у рейтингу
1	2	3	4	5	6	7
Швейцарія	5,67	1	1	0	5,72	1
Сінгапур	5,61	2	2	0	5,14	13
Фінляндія	5,54	3	3	0	5,65	2
Німеччина	5,51	4	6	2	5,59	4
США	5,48	5	7	2	5,43	6
Швеція	5,48	6	4	-2	5,48	5
Гонконг	5,47	7	9	2	4,83	19
Нідерланди	5,42	8	5	-3	5,36	7
Японія	5,40	9	10	1	5,62	3
Великобританія	5,37	10	8	-2	5,15	10
<i>Постсоціалістичні країни</i>						
Азербайджан	4,51	39	46	7	3,71	60
Казахстан	4,41	50	51	1	3,41	87
Росія	4,25	64	67	3	3,35	99
Грузія	4,15	72	77	5	3,08	122
Вірменія	4,10	79	82	3	3,40	88
Україна	4,05	84	73	-11	3,36	95
<i>Нові країни-члени ЄС</i>						
Естонія	4,65	32	34	2	4,08	35
Польща	4,46	42	41	-1	3,65	65
Чехія	4,43	46	39	-7	4,07	36

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
Литва	4,41	48	45	-3	3,93	44
Латвія	4,40	52	55	3	3,61	68
Болгарія	4,31	57	62	5	3,28	108
Словенія	4,25	62	56	-6	3,88	49
Угорщина	4,25	63	60	-3	3,60	71
Хорватія	4,13	75	81	6	3,46	80
Румунія	4,13	76	78	2	3,32	103

Примітка. Складено авторами за: [1; 2; 3].

Згідно з даними, наведеними у табл. 1, Україна за останній рік у рейтингу глобальної конкурентоспроможності втратила 11 позицій, з 73 до 84, отримавши показник 4,05 бали з 7 можливих [3]. За цією методикою Україна належить до країн, які забезпечують міжнародну конкурентоспроможність “на основі ресурсів”, а підприємства конкурують між собою на рівні цін, отримуючи конкурентні переваги від дешевих факторів. У той час як високорозвинені (трійка лідерів не змінилася порівняно з попереднім роком, оскільки Швейцарія, Сінгапур і Фінляндія утримують ті самі 1-ше, 2-ге та 3-тє місця) знаходяться здебільшого на стадії інновації чи на стадії ефективності.

Обравши вектор на досягнення в Україні такого рівня життя, який відповідає рівню країн ЄС з урахуванням національних особливостей, необхідно звернути увагу на ті досягнення цих країн, в яких переважно інноваційність давно вже перетворилася в основну складову сучасного економічного життя.

Інтеграція економіки України у Європейський Союз відбувається під впливом світових тенденцій із відповідними позитивними та негативними результатами. Якісні зміни у зовнішньому конкурентному середовищі зумовлюють необхідність пошуку ефективних шляхів нарощення конкурентоспроможності національної економіки. Проблема якісного економічного зростання є актуальним на сьогодні питанням і потребує надання ринковим реформам в Україні інноваційного характеру.

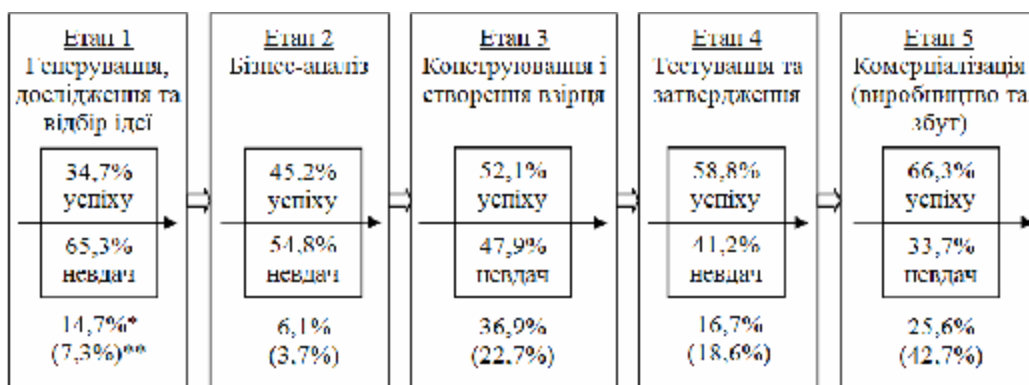
Сьогодні в багатьох країнах-членах ЄС йде конкурентна боротьба у сфері шостого технологічного укладу, де постійно ускладнюється структура національних інноваційних систем. Стратегічним пріоритетом таких країн, як, наприклад, Швеція, Німеччина, Великобританія, Нідерланди тощо, визначена ефективна інноваційна політика, спрямована на розробку не ординарних, а радикальних інновацій – які визначають шлях цих країн до вільного від конкурентів ринку, пошуку вільних ніш для ведення бізнесу [4].

Євроінтеграція сприяє динамічному розвитку науково-технологічної сфери за рахунок співробітництва і кооперації в рамках союзу та за його межами. Це зумовлює, по-перше, зниження ризиків, пов’язаних із особливостями розробки новинок, по-друге – ефективне спільне вирішення найважливіших завдань економічного розвитку із значною економією витрат (фінансів, ресурсів тощо) і часу, по-третє – уникнення дублювання при здійсненні фундаментальних досліджень, а по-п’яте – раціональне використання національного інноваційного потенціалу.

Т. Ярус – польський експерт із впровадження інновацій стверджує: “немає ризику – немає інновацій”, а рівень ризику в проєкті прямо пропорційний його інноваційності. Набагато більший ризик існує в реалізації інноваційних проєктів у секторах економіки, які є популярними, але значно нижче в нішових областях. Ризик інноваційної діяльності підприємства можна розглядати в таких категоріях:

- технічний ризик пов'язаний із технологічним проривом, внаслідок якого використовувана технологія втратить інноваційний характер, або з крадіжками технології, або з відсутністю можливості подальшого розвитку технології чи її використання в практиці із законних чи інших причин;
- економічний ризик, пов'язаний із нестачею власних фінансових ресурсів, високими витратами, низькою рентабельністю, кризою фінансового ринку, кризою галузі, валютним ризиком, неправильною оцінкою підприємства і т. д.;
- ризик часу, пов'язаний із запізненням комерціалізації технології;
- ризик поглинання пов'язаний із правильним визначенням цільового ринку чи групи споживачів;
- організаційний ризик, пов'язаний із характером лідера, управління людськими ресурсами, культурою праці тощо;
- ризик конкуренції, пов'язаний із промисловим шпигунством, крадіжкою інтелектуальної власності або з поглинанням персоналу [5].

Країни ЄС об'єднують свої зусилля для проведення масштабних досліджень, розробок і комерціалізації інновацій. Світова практика показує, що розробка і комерціалізація будь-якого виду нової продукції, а особливо наукоємної та високотехнологічної – це дуже складний і ризикований процес. Його можна представити у вигляді блок-схеми (рис. 1).



* частка вкладення підприємства в розробку нової продукції; ** Частка від витрат по проекту.

Рис. 1. Аналітична схема розподілу фінансування стадій процесу створення нової продукції

Примітка. Сформовано за даними [6, с. 304]

Рис. 1 показує, що 14,7% всіх коштів, які підприємства витрачають на товарні інновації, направляються на першу стадію – генерування ідеї, з яких 34,7% припадає на створення успішних нових товарів [6, с. 304]. Практика показує, що кількість невдач на інноваційних підприємствах досі залишається великою. Аналізом таких невдач повинні займатися маркетингові служби підприємств, які мають визначати існуючі ринкові можливості в напрямку інноваційного розвитку.

Необхідно зазначити, що чим радикальніше нова продукція чи техніка відрізняється від попередньої, тим більш ймовірно вона зможе задовольнити своїх покупців. До того ж, у забезпеченні ефективності та підвищенні конкурентоспроможності

підприємств, регіону або держави в умовах економічної глобалізації інноваційної політиці належить визначальне значення. Основою цього є обов'язкова орієнтація виробничо-збутової діяльності на найбільш повне задоволення потреб цільового покупця за рахунок формування і стимулювання попиту та інноваційності продукції.

Між країнами-членами ЄС існує технологічна асиметрія як наслідок нерівномірності економічного розвитку та неефективності чи взагалі відсутності національних інноваційних систем, які забезпечують тісну взаємодію між урядом, бізнесом, наукою, освітою тощо. В результаті цього, сьогодні склалась така ситуація, що, з одного боку, взаємодія країн в інноваційній сфері підвищує їх конкурентні переваги, а з другого – знижує доступ до високих технологій, які зосереджені у країнах – головних інноваторах, що поглиблює розрив у науці та інноваційній діяльності.

Загальновідомо, що неспроможність країн Європи перейти з режиму надолужування у режим випередження є важливим моментом, який пояснює збільшення розриву у продуктивності, починаючи з середини 1990-х років. Багато з розвинених країн Європи на початку 1990-х років наздогнали США. Досягнення технологічного рубежу не супроводжувалося змінами у стратегіях або інституційній організації. Лісабонська стратегія була спрямована на вирішення багатьох питань, але на рівні держав-учасниць її не сприйняли з достатнім ентузіазмом. Відповідно, багато країн Європи досі вирішує питання оновлення стратегій і модернізації структур в інноваційній політиці, наукових дослідженнях, освіті, конкуренції та системі перерозподілу. Вибір політики надолужування може зашкодити зростанню розвинених країн, натомість, у країнах, що наздоганяють, це найбільш потрібна політика. Відповідно, у процесі формування стратегій необхідно приділяти більше уваги взаємозв'язку між рівнем розвитку та вибором стратегічних заходів та інструментів. Таким чином, гетерогенна ситуація в Європі виключає застосування однакової стратегії у різних сферах економічної політики держав [7].

Зростання співробітництва країн ЄС у науково-технологічній сфері та масштабний характер інновацій обумовили виникнення взаємозв'язку між багатьма ланками суб'єктів системи міжнародного бізнесу, де сьогодні об'єднуються потужні транснаціональні корпорації, малі інноваційні підприємства, міжнародні науково-освітні центри, технопарки та лабораторії з різних куточків Європи.

У випадку євроінтеграції України з метою формування й ефективного використання української інноваційної системи автоматично створюватимуться стимули для підприємств до використання ресурсів у сфері досліджень і технологій із різних європейських країн. Поступово нові знання генеруватимуться в різних центрах знань і стануть частиною формування спільної європейської інноваційної політики. Українські компанії, відповідно, використовуватимуть результати цих досліджень з метою можливості нарощення їх конкурентоспроможності на міжнародних і глобальних ринках.

Переорієнтація в останні роки стратегії економічного розвитку Європейського Союзу в бік інноваційного вектора й об'єктивна необхідність формування в межах цього угруповання спільної політики у сфері фінансування інновацій зумовлена, принаймні, чотирма причинами: по-перше, поступовим формуванням спільної європейської інноваційної системи; по-друге, розширенням ЄС на Схід, яке посилює регіональну складову цієї стратегії; по-третє, значною інноваційною стратифікацією, зумовленою тривалим відставанням Східної Європи від Західної, а Західної Європи від США та Японії у сфері фундаментальних і прикладних досліджень, перспективних технологій та розвитку венчурного бізнесу; по-четверте, з метою уникнення поглиблення науково-

технологічного розриву та вирівнювання перекосів у цій сфері в рамках самого Європейського Союзу.

З метою покращення й нарощення міжнародної конкурентоспроможності країн ЄС і підвищення темпів економічного зростання Європейська Комісія (ЄК) прийняла Сьому рамкову програму (РП7) з досліджень на період 2007–2013 рр. із поступовим збільшенням фінансування НДДКР у країнах ЄС (табл. 2).

Таблиця 2

Темпи зростання фінансування НДДКР у країнах ЄС

Рамкова програма	Період	Темпи зростання (% від попереднього періоду)
РП1	1984–1987	100
РП2	1987–1991	44
РП3	1991–1994	22
РП4	1994–1998	у 2 рази
РП5	1998–2002	13
РП6	2002–2006	8
РП7	2007–2013	у 4,5 рази

Примітка. Складено авторами на основі [8; 9].

Ця програма має бюджет, який у 4,5 рази перевищує бюджет попередньої. Згідно з пропозицією Європейської Комісії, РП7 організована за такими напрямками [10]:

– співробітництво – з метою досягнення лідерства у пріоритетних науково-технічних сферах заохочуватиметься співробітництво університетських, промислових, дослідницьких, громадських установ і генерація ідей фінансування, стимулювання ризикових проектів;

– кадри – розвиток людського потенціалу європейських досліджень;

– можливості – посилення дослідницьких інноваційних можливостей за допомогою розвиненої інноваційної сфери підвищення інноваційної сприйнятливості малого та середнього бізнесу, розбудова Європейського суспільства знань, розвиток регіонів і міжнародного співробітництва.

В Європі тенденція до динамічних змін національних інноваційних систем зумовлює поряд із селективними методами, спрямованими на визначення пріоритетів інноваційного розвитку, використовувати багато заходів щодо підтримки інновацій. Саме стратегію інноваційного прориву поруч із комплексним використанням широкого набору інструментів необхідно застосовувати в Україні. Однак виробити такий універсальний та ефективний комплекс методів інноваційної політики дуже складно, оскільки специфічні умови формування інноваційного середовища в окремих країнах дуже відрізняються. Тому певні інструменти інноваційної політики й механізми їхнього використання, ефективно реалізовані в одній європейській країні, можуть бути зовсім непридатними для використання в іншій.

Стратегія інноваційного прориву передбачає стійкість фінансування НДДКР незалежно від впливу циклічних, політичних та інших факторів, пріоритетне фінансування фундаментальних досліджень, а також підготовку кадрів, що відповідають потребам науково-технічного розвитку в ХХІ ст. В Україні уряд не розглядає наукову сферу як пріоритетну для інвестування, внаслідок чого виникає відставання країни за інноваційним розвитком.

З огляду на суттєві втрати позицій у рейтингу варто розглянути динаміку показників, які отримувала Україна з 2006 р. – першого року проведених досліджень в Україні

(рис. 2). Для порівняння оберемо найбільш цікаві для нас країни, а саме: Росію – найбільшого торговельного партнера, Кіпр – найбільшого інвестора та країну, в яку прямують понад 80% інвестицій українських компаній, Грузію – вдалий приклад проведення реформ у колишній республіці СРСР, Естонію – члена ЄС, також колишню державу СРСР і Китай – найбільш динамічний ринок світу.

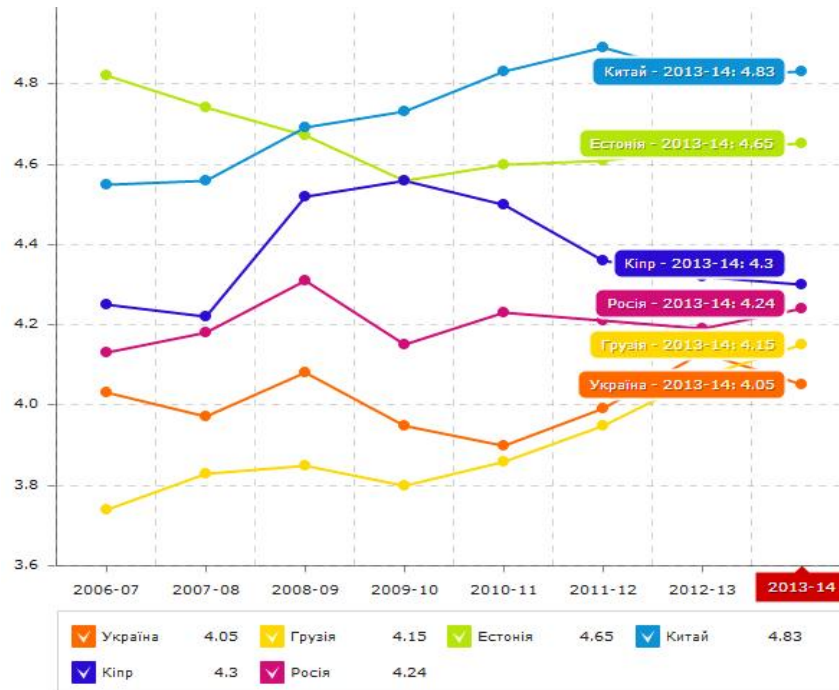


Рис. 2. Динаміка показників індексу конкурентоспроможності 2006–2013 рр.
Примітка. Наведено за [2; 3]

Як бачимо з графіків рис. 2, в різні періоди всі досліджені держави переживали зростання і падіння індексів. Україна впродовж 7 років, попередньо продемонструвавши хвилю розвитку, продемонструвала падіння та закріпилася майже на тому самому рівні, що й у 2006 р. – 4,05 проти 4,03. У той час, як Естонія суттєво поліпшила власні показники, а в Китаю практично не було зафіксовано регресії, динаміка в Україні порівняно з 2006 р. покращень не мала.

Фахівці Інституту економіки промисловості НАН України провели моніторинг інноваційної діяльності в Україні й визначили основні причини, які зумовлюють низьку міжнародну конкурентоспроможність нашої країни та низький рейтинг глобальної конкурентоспроможності України, зокрема проблеми макrorівня: неефективну промислову політику (55,5%), відсутність ефективних важелів активізації інноваційної діяльності (44,5%), високий рівень корупції, тінізація економічних відносин (40,2%), політична нестабільність (36,5%), неефективне використання інноваційного потенціалу внаслідок неспроможності вітчизняного бізнесу до інноваційної діяльності (23,4%), недостатнє розуміння переважною більшістю керівників підприємств логіки сучасного економічного розвитку і факторів конкурентоспроможності (22,6%), відсутність розвиненого конкурентного середовища в Україні (21,2%), наслідки глибокої економічної кризи 90-х рр. (19,7%), незацікавленість вітчизняного бізнесу в інноваційному розвитку (19,7%) [11].

З проведеного вище аналізу, стає зрозумілим, що рівень інноваційного розвитку України на сучасному етапі доволі низький, а головна причина цього полягає у відсутності цілеспрямованої, ефективної, комплексної інноваційної політики та слабких ринкових стимулах до інноваційної діяльності. Основними факторами низького технологічного розвитку національної економіки є такі:

- застаріла матеріально-технічна база виробництва, недостатність інвестицій в її модернізацію;
- відсутність ефективної національної стратегії інноваційного розвитку України та механізму її впровадження;
- відсутність розвинутої національної інноваційної системи, яка би відповідала рівню країн ЄС;
- недостатній рівень залучення іноземного капіталу в економіку країни;
- недостатній рівень освіченості населення, накопичення людського капіталу, інтелектуального капіталу;
- недостатній рівень економічного та науково-технічного співробітництва із зарубіжними країнами тощо.

Такі вкрай несприятливі умови для інноваційного розвитку стають перепорою на шляху євроінтеграції на цьому етапі існування поглибленого процесу приєднання до ЄС і навіть можливою загрозою в майбутньому економічній і технологічній безпеці України.

В. М. Кужель зазначав, що показник частки підприємств, які займаються впровадженням інновацій у розвинених країнах, має мінімальне граничне значення – 60% [12]. У Європі за останні роки майже всі країни-члени Євросоюзу підвищили рівень свого інноваційного розвитку, але темпи зростання інновацій зменшилися і все більше країн Євросоюзу відстають від світових лідерів у сфері інновацій: США, Японії, Південної Кореї. За результатами продуктивності інновацій, вимірюваної сумарним індексом інновацій (Summary Innovation Index – SII), країни-члени Євросоюзу діляться на 4 групи (з права – на ліво) (рис. 3): 1) лідери інновації (innovation leaders) – 4 країни, 2) послідовники інновації (innovation followers) – 10 країн і середній показник по ЄС, 3) помірні новатори (moderate innovators) – 9 країн, 4) скромні новатори (modest innovators) – 4 країни.

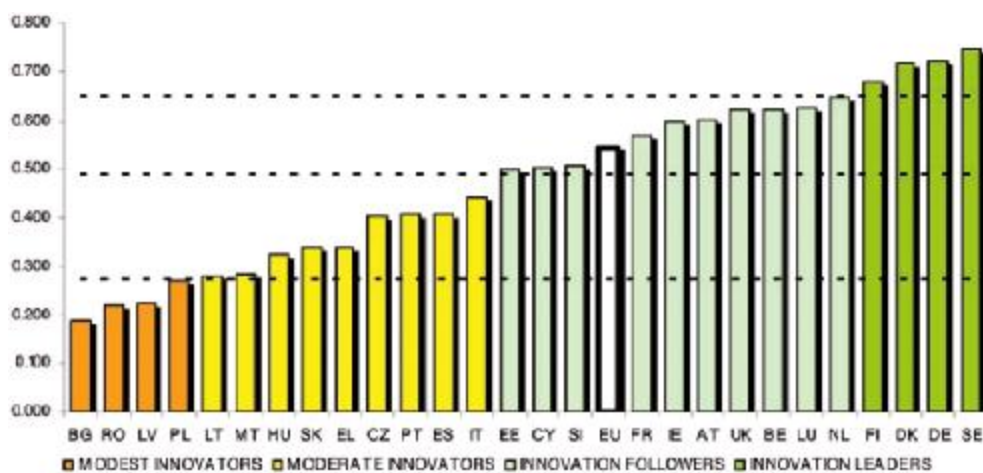


Рис. 3. Сумарний індекс інновації (інноваційна діяльність) країн ЄС, 2013 р.
Примітка. Наведено за [13, с. 5].

SII для всіх країн Євросоюзу (EU27) в 2013 р. склав 0,539. Україна належить до країн, яка наздоганяє (catching-up countries), її SII у 2009 р. становив 0,2 (рис. 4).

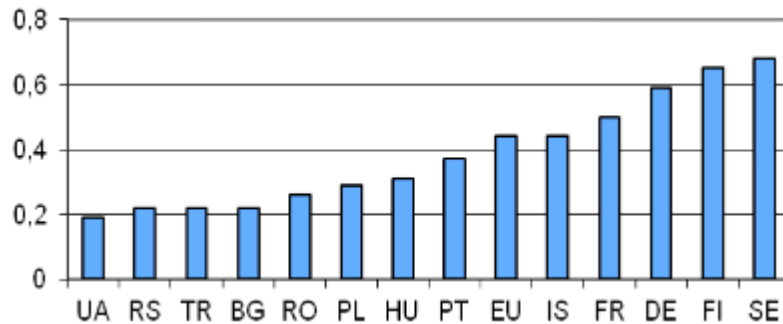


Рис. 4. Показник SII України в порівнянні з вибраними країнами ЄС, 2008–2009 рр.*

* – UA – Україна, RS – Росія, TR – Туреччина, BG – Болгарія, RO – Румунія, PL – Польща, HU – Угорщина, PT – Португалія, EU – середнє за країнами ЄС, IS – Іспанія, FR – Франція, DE – Німеччина, FI – Фінляндія, SE – Швеція.

Джерело: [14 с. 6].

Якщо звернутись до статистичних даних, то в Україні лише 14,2% промислових підприємств беруть участь в інноваційній діяльності і лише 6,7% від обсягу продажів здійснюється в результаті виробництва інноваційної продукції [7]. Всі ці фактори вказують на вивчення ефективних практик, необхідність підготовки та переймання досвіду. Для того, щоб конкурувати на світовому ринку, різні українські професійні та соціальні інститути мають спочатку зрозуміти, як технології роблять гроші та впливають на економіку, а потім координувати свої зусилля в напрямку цілей, які дають результат. Зазначені проблеми та перешкоди є в Україні, які вона повинна подолати. Основа та інноваційний потенціал все таки існують: Україна сьогодні має більш ніж 100000 промислових підприємств, близько 1700 наукових інститутів та університетів, а також активне наукове співтовариство, що нараховує близько 100000 учених. З точки зору загального обсягу природних ресурсів, Україна посідає одне з провідних місць у світі, зокрема – запасів вугілля, металів, уранових руд і мінералів. Хоча експорт нашої держави складається переважно з металургійної продукції (до 35%), з кожним роком частка машинобудівної галузі, приладів високої точності та інформаційних технологій зростає [7]. Показовим фактором технологічного потенціалу також є те, що сьогоднішніх випускників і вчених українських університетів радо приймають в усіх частинах світу. Крім того, Україна є світовим лідером у таких галузях, як космічна техніка й авіація, серцево-судинна хірургія, високотехнологічне спеціалізоване зварювання металу, а також у підготовці кваліфікованих програмістів.

Сучасна економічна глобалізація має важливу рису – підвищення значення високих технологій. Це пояснює збільшений інтерес України до розробки та реалізації інноваційних програм і стратегій інноваційного розвитку галузей економіки. Так, для покращення ситуації в науці, технологіях та інноваціях з урахуванням політичних особливостей українськими вченими було розроблено Стратегію інноваційного розвитку в умовах глобалізаційних викликів. Перший варіант Стратегії був підготовлений кілька років тому, але не був ухвалений як Закон України (звичайна процедура для впровадження таких документів в Україні). Лише у червні 2009 р. головні ідеї Стратегії

у формі Концепції були ухвалені Верховною Радою України. Концепція містить опис кількох можливих сценаріїв науково-технічного та інноваційного розвитку країни на 2010–2020 рр.; вивчення провели українські та закордонні експерти, які використали показники Європейського інноваційного табло (ЄІТ). Нижче наведені оцінки загальних тенденцій у зміні значення відповідних груп показників ЄІТ у випадку позитивного науково-технічного та інноваційного розвитку (“найкращий сценарій”) (табл. 3).

Таблиця 3

Україна у порівнянні з державами ЄС: узагальнена оцінка прогнозу у випадку впровадження обраного варіанту Стратегії у 2020 р.

Узагальнений показник	Україна / ЄС (%)
Можливості розвитку інформаційно-комунікаційних технологій	80–85%
Можливості у науково-дослідній діяльності	85–90%
Можливості розвитку промисловості	70–75%
Патенти, торгові марки, промислові зразки	20–30%

Примітка. Наведено за [15, с. 186].

Навіть якщо обставини будуть сприятливими, Україна все одно не вийде на рівень провідних держав ЄС одразу, але це допоможе їй підвищити загальний рівень інноваційної діяльності та досягнути середнього для ЄС рівня інноваційності.

Основна мета Стратегії має конкретне завдання: забезпечити збільшення впливу інновацій на економічне зростання України у 1,5–2 рази до 2020 р. порівняно з теперішньою ситуацією [7]. Враховуючи той факт, що інноваційний розвиток є природним компонентом мікроекономічного, соціального, політичного та інших сучасних процесів, а також враховуючи попередній негативний досвід спроб інноваційного розвитку, глибоких системних негативних наслідків нових ліберальних економічних реформ, які після запровадження заблокували інноваційний розвиток, головною передумовою успішного впровадження Стратегії є зміна концептуального підґрунтя, яке зараз визначає роль і функції держави у ринковій економіці.

Від нових країн ЄС і можливих кандидатів (в т. ч. України) у цьому напрямі вимагається створення ефективної інноваційної інфраструктури, яка перебуватиме під контролем з боку Комісії ЄС. Найкращим чином тут виглядатимуть ті країни, які раніше розпочали реальні економічні та інноваційно-інвестиційні реформи.

У цьому сенсі Україна має продовжувати вже розпочате зближення з ЄС шляхом забезпечення цілеспрямованої й комплексної інноваційної політики, а надалі поглиблювати відносини та виходити на більш високі їх рівні шляхом інтеграції через європейський інноваційний простір у глобальну інноваційну систему. Так, вступ України до СОТ вже сприяє полегшенню доступу українських підприємств на ринки ЄС, а ратифікація Угоди про вільну торгівлю з ЄС сприятиме вільному режиму руху факторів виробництва. Треба виходити з національних економічних інтересів, оскільки в межах ЄС діють певні обмеження, продиктовані інтересами спільного ринку або окремих країн. Україна повинна прискорити процес напрацювання механізму визначення національних економічних інтересів загалом та інноваційній сфері зокрема. До того ж інноваційна політика повинна базуватись на домінуванні таких елементів:

- партнерство держави та бізнесу;
- широка диверсифікована підтримка інноваційної активності національних підприємств;

– міжнародне співробітництво у сфері технологій і становлення вітчизняної індустрії венчурного капіталу як пріоритетної форми фінансування новинок на початкових стадій створення бізнесу.

Сьогодні в Україні необхідно втілити нову інноваційну модель розвитку економіки, яка базувалась би на використанні радикальних інновацій. Основними завданнями інноваційної політики України на сучасному етапі розвитку євроінтеграційних процесів мають бути:

- 1) збільшення фінансування на розвиток НДДКР;
- 2) сприяння розвитку венчурної індустрії в Україні як основного джерела фінансування радикальних інновацій на початкових етапах їх життєвого циклу;
- 3) розроблення нової програми дій для побудови секторальної інноваційної системи, в якій використовувати елементи інноваційного менеджменту, стимулювання підприємств залежно від сфери діяльності;
- 4) впровадження законодавчих актів у відповідності з вимогами поглиблення євроінтеграційних процесів у сфері інтелектуальної власності на галузевому та регіональному рівнях;
- 5) створення сприятливого середовища, в якому національні підприємства зможуть підвищити свої конкурентні переваги;
- 6) спрямування інноваційної політики на посилення співробітництва в межах кластерів і підвищення інноваційної спроможності підприємств у сфері технологій.

Вирішальне значення в контексті євроінтеграції має підвищення ролі спільних досліджень та інших взаємодій у системі бізнес-публічних інститутів, важливість спільного інвестування, мобільності персоналу, охорони інтелектуальної власності, програм обміну для стимулювання цих взаємодій та усвідомлення значення потоків неявних знань і можливість доступу до технологічних мереж, а також підтримка розвитку інформаційних технологій і технологічної інфраструктури.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Враховуючи негативну динаміку конкурентоспроможності України, євроінтеграція сприяє ефективному розвитку науково-технологічної сфери за рахунок співробітництва і кооперації в рамках ЄС та за його межами.

З'ясовано, що розробка та комерціалізація нової продукції є складним і ризикованим процесом, саме тому кількість невдач на інноваційних підприємствах досі залишається великою; рівень ризику в нових проектах прямо пропорційний його інноваційності.

Проведений аналіз насамперед дає можливість зазначити, що в Україні відсутня єдина інноваційна політика, а національна інноваційна система не приносить значних результатів і вимагає більшого фінансування як з боку держави, так і з боку приватних джерел. У процесі євроінтеграції для ефективного функціонування української інноваційної системи вже створюються стимули для підприємств до використання необхідних ресурсів у сфері досліджень і технологій із країн-членів ЄС. Для прискорення цих процесів в Україні необхідно застосовувати стратегію інноваційного прориву та впроваджувати раніше розроблену Стратегію інноваційного розвитку в умовах економічної глобалізації..

В ході дослідження встановлені причини низького рівня інноваційного розвитку України, зокрема – відсутність цілеспрямованої, ефективної, комплексної інноваційної політики та слабкі ринкові стимули до інноваційної діяльності, а також фактори, які зумовлюють низьку міжнародну конкурентоспроможність України і низький рейтинг глобальної конкурентоспроможності. Найважливішим при цьому є активізація

зближення з ЄС шляхом забезпечення комплексної інноваційної політики та подальше поглиблення інтеграції через європейський інноваційний простір у глобальну інноваційну систему.

Наведені та розглянуті положення можна назвати лише верхівкою айсберга щодо розгляду питання інноваційної складової економіки. Вирішення навіть цих актуальних питань матиме значний економічний ефект, який полягатиме у покращенні інноваційного забезпечення економіки та врегулювання питання зближення з ЄС сприятиме сталому становленню України як інвестиційно-привабливої країни.

Література

1. *The Global Competitiveness Report 2013-2014* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/the-global-competitiveness-report-2013-2014/#section=chapter-1-1-sustaining-growth-building-resilience>.
2. *World Economic Forum*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/>.
3. *Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013–2014 рр.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
4. *Ниббе Дж. Инновационная политика будущего: Политика ЕС в области инновационного развития должна поддерживать экономический рост / Отчет компании “Эрнст энд Янг”. – 2013. – 40 с.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://futureview.info/documents/52776027664ed20000000003.pdf>.
5. *T. Jarus, Nie ma ryzyka, nie ma innowacji, Portal innowacji* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=A805BEAED1F24A8890FCF66E4AE57D13.
6. *Жуков С. А. Инновационный маркетинг как инструмент повышения эффективности авиастроительных предприятий Украины / Жуков С. А. // Dezvoltarea inovational din Republica Moldova: problemele nationale _i tendintele globale. Инновационное развитие Республики Молдова: национальные задачи и мировые тенденции: сборник научных трудов. conf. intern. _t.-practic : материалы междунар. науч.-практ. конф. 7–8 ноября 2013 г., Comrat / науч. ред.: А. П. Левитская. – Comrat. S.n., 2013 (Tipogr. A&V Poligraf). – 627 p. (Авторские С. 300-305).*
7. *Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. – Т. 1. – Ключові особливості інноваційної в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки – порівняння ситуації в ЄС і Україні. Проект ЄС “Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні”. – К. : Фенікс, 2011. – 214 с.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kneu.edu.ua/userfiles/our_partners/gudrun/1_UA.pdf.
8. *European competitiveness report 2007. – Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities. – 2007. – 425 p.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aei.pitt.edu/45438/1/Competitiveness_2007.pdf.
9. *Антонюк Л. Шляхи інтеграції України в глобальну інноваційну систему / Л. Антонюк // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей : моногр. за заг. ред.: Д. Г. Лук'яненко, В. І. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 324–342.*

10. *Competitiveness and Innovation Framework Programme (2007–2013)*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/cip/index_en.htm-Title from the screen.
11. *Експертна доповідь “Про внутрішнє і зовнішнє становище України 2013–2014 рр.”*. – К. : Інтертехнологія, 2014. – 264 с.
12. Кужель В. М. Методичні підходи до формування моделі управління технічним розвитком підприємств / В. М. Кужель // *Формування ринкових відносин України*. – 2006. – № 3. – С. 47–51.
13. *Innovation Union Scoreboard 2013* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf.
14. *EU Project “Enhance Innovation Strategies, Policies and Regulation in Ukraine” Innovation Policy: European Benchmarking for Ukraine volume 3, Innovation in Ukraine: Policy Options for Action*, Київ, October 2011, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kneu.edu.ua/userfiles/our_partners/gudrun/3_EN.pdf.
15. *Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів* [Електронний ресурс] / Авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилієв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722>.

References

1. *The Global Competitiveness Report 2013-2014* [WWW resource]. – Available at : <http://reports.weforum.org/the-global-competitiveness-report-2013-2014/#section=chapter-1-1-sustaining-growth-building-resilience>.
2. *World Economic Forum*. [WWW resource]. – Available at : <http://www.weforum.org/>.
3. *Analysis of Ukraine’s index of competitiveness during 2013–2014* [WWW resource]. – Available at : <http://inflight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
4. Nybbe Dzh. *Innovative policy of the future: EU policy for innovative development should support economic development / Otchet kompanyy “Ernst and Yang”*. – 2013. – 40 p. [WWW resource]. – Available at : <http://futureview.info/documents/52776027664ed20000000003.pdf>.
5. T. Jarus, *Nie ma ryzyka, nie ma innowacji, Portal innowacji* [WWW resource]. – Available at : http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=A805BEAED1F24A8890FCF66E4AE57D13.
6. Zhukov S. A. *Innovative marketing as an instrument of effectiveness increase of Ukrainian aircraft building enterprises / Zhukov S. A. // Dezvoltarea inovational din Republica Moldova: problemele nationale _i tendintele globale. Ynnovatsyonnoe razvytye Respublyky Moldova: natsyonalnye zadachy y myrovyye tendentsyy: sbornyk nauchnykh trudov. conf. intern. _t.-practic : materyaly mezhdunar. nauch.-prakt. konf. 7–8 noiabria 2013 h., Comrat / ed.: A. P. Levytskaia. – Comrat. S.n., 2013 (Tipogr. A&V Poligraf). – 627 p. (Avtorskye S. 300-305)*.
7. *Innovative policy: European experience and recommendations for Ukraine*. – Т. 1. – *Kliuchovi osoblyvosti innovatsiinoi v yakosti osnovy dlia rozrobky zakhodiv spriannia innovatsiiam, shcho spriamovuiut Ukrainu do zasnovanoi na znanniakh konkurentospromozhnoi ekonomiky – porivniannia sytuatsii v YeS i Ukraini. Proekt YeS “Vdoskonalennia stratehii, polityky ta rehuliuвання innovatsii v Ukraini”*. – К. :

- Feniks, 2011. – 214 p. [WWW resource]. – Available at : http://kneu.edu.ua/userfiles/our_partners/gudrun/1_UA.pdf.
8. *European competitiveness report 2007*. – Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities. – 2007. – 425 p. [WWW resource]. – Available at : http://aei.pitt.edu/45438/1/Competitiveness_2007.pdf.
 9. Antoniuk L. *Ways of integration for Ukraine in global innovative system* / L. Antoniuk // *Spilnyi yevropeyskyi ekonomichnyi prostir: harmonizatsiia meharehionalnykh superechnostei* : monograph, ed.: D. H. Lukianenka, V. I. Chuzhykova. – K. : KNEU, 2007. – p. 324–342.
 10. *Competitiveness and Innovation Framework Programme (2007–2013)*. [WWW resource]. – Available at : http://ec.europa.eu/cip/index_en.htm-Title from the screen.
 11. *Expert report “About internal and international status of Ukraine in 2013–2014”*. – K. : Intertekhnolohiia, 2014. – 264 p.
 12. Kuzhel V. M. *Methodical approaches to forming model of managing technical development of enterprises in Ukraine* / V. M. Kuzhel // *Formuvannia rynkovykh vidnosyn Ukrainy*. – 2006. – # 3. – p. 47–51.
 13. *Innovation Union Scoreboard 2013* [WWW resource]. – Available at : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf.
 14. *EU Project “Enhance Innovation Strategies, Policies and Regulation in Ukraine” Innovation Policy: European Benchmarking for Ukraine volume 3, Innovation in Ukraine: Policy Options for Action*, Kyiv, October 2011, [WWW resource]. – Available at : http://kneu.edu.ua/userfiles/our_partners/gudrun/3_EN.pdf.
 15. *Strategy of innovative development of Ukraine for 2010-2020 in globalization challenges conditions* [WWW resource] / H. O. Androshchuk, I. B. Zhylyaiiev, B. H. Chyzhevskiyi, M. M. Shevchenko. – K. : Parlamentske vyd-vo, 2009. – 632 p. – Available at : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722>.

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

КОНЦЕПЦІЯ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРНИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ

Розглянуто особливості, переваги та обмеження концептуальних основ формування транскордонних кластерних систем крізь призму розвитку нового технологічного укладу. Досліджено проблему транскордонної кластеризації в світлі можливостей зростання конкурентоспроможності євро регіонів та перспектив євроінтеграції України.

Ключові слова: *транскордонний ринок, транскордонний кластер, євро регіон, інтеграція, технологічний уклад, інновації, конкурентоспроможність.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах постіндустріального суспільства транскордонна виробнича кооперація слугує економічним інструментом підвищення конкурентоспроможності євро регіонів в умовах технологічного прогресу і впровадження інноваційних технологій нового технологічного укладу. Саме конкурентоспроможність транскордонних регіонів виступає важливою умовою інтеграції України в глобальний ринок, а євро регіони в умовах глобалізації активізують свій розвиток. Сучасні тенденції економічного розвитку, які відображаються в державній політиці України в галузі науково-технічного прогресу, свідчать про формування нового шостого технологічного укладу, ядром якого стануть нанотехнології, біотехнології, інформаційно-телекомунікаційні технології. В процесі заміщення старих укладів новим відбувається зміна форм економічних виробничих відносин, тобто форм поєднання чинників виробництва. З'являються нові виробництва і опосередковують їх економічні відносини.

Транскордонний регіоналізм, будучи просторово інтегрованою формою економічного співробітництва в рамках європейського простору, активізує вирішення проблем європейської безпеки, які перетинають національні кордони, і забезпечує потужний імпульс ефективних колективних дій. Розвиток транскордонної кооперації призводить до появи транскордонного ринку, який можна визначити як систему взаємодії суб'єктів міжнародних економічних відносин на регіональному рівні, в рамках якої відбуваються економічні обміни і спільне використання матеріальних, фінансових і людських ресурсів у рамках єдиного транскордонного регіону. При цьому наявність кордону нівелюється побудовою транскордонних мережевих структур організації економічного простору, потенціал яких набагато вищий з огляду на необхідність ефективного використання однорідних неофакторів виробництва: знань, інформації, інноваційних технологій. У транскордонних регіонах економічний потенціал визначається мобілізаційним ресурсом всієї мережі та її впливом на глобальні обміни. Для них характерні гнучка спеціалізація й адаптивність до інновацій, що і визначає їх конкурентоспроможність [1, с. 10].

Основними нормативно-правовими актами, що регулюють транскордонне співробітництво між Україною та ЄС, є: 1) рамкові міжнародні угоди з транскордонного

співробітництва (до яких приєдналася Україна); 2) угоди про утворення єврорегіонів (за участю України та країн ЄС); 3) угоди між регіональними органами адміністративно-територіальних одиниць сусідніх держав; 4) національне законодавство України з регіонального та транскордонного співробітництва. До *рамкових міжнародних угод з транскордонного співробітництва* (до яких приєдналася Україна) належать: Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями 1980 р. (ратифікована Україною у 1993 р.), Додатковий протокол до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями 1995 р. (ратифікований Україною у 2004 р.), Протокол № 2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, який стосується міжтериторіального співробітництва 1998 р. (ратифікований Україною у 2004 р.). Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями 1980 р. (Мадридська конвенція) містить загальні положення про підтримку та заохочення транскордонного співробітництва між територіальними общинами або властями, які знаходяться під юрисдикцією країн-учасниць конвенції [2].

В Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 р. передбачено, що розвиток транскордонного, у тому числі єврорегіонального співробітництва, є одним із пріоритетних напрямків розвитку міжрегіональної співпраці, яка являє собою одну зі стратегічних цілей державної політики регіонального розвитку України. Відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку стратегічним завданням реформування транскордонного співробітництва має стати ефективне використання природно-ресурсного, демографічного, виробничого і науково-технічного потенціалів з метою вирішення питань комплексного розвитку територій [3]. У Державній стратегії вказується, що розвиток транскордонного співробітництва відбуватиметься шляхом: надання фінансової державної підтримки програмам та проектам розвитку транскордонного співробітництва; сприяння розвитку єврорегіонального співробітництва в межах європейських регіональних структур; синхронізації дій української сторони та інших країн щодо транскордонних проектів у сферах економічного розвитку; поглиблення зв'язків із сусідніми державами при загрозі та виникненні надзвичайних ситуацій транскордонного характеру, проведення спільних заходів щодо захисту населення від надзвичайних ситуацій, розбудови міжнародних транспортних коридорів. Окрім того, визначається, що державна підтримка буде спрямована на розвиток прикордонного та транскордонного співробітництва у сфері розбудови інфраструктури, переважно транспортної, та охорони навколишнього середовища, територіального планування, активізації туризму.

Інтеграція України в європейські структури потребує розробки та реалізації такої моделі взаємовідносин регіонів різних країн, яка відповідала б принципам регіональної політики Європейського Союзу, сприяла становленню нових форм співпраці у форматі "регіон – регіон". Загострення проблем глобальної нестабільності на початку XXI століття викликає необхідність розвитку поряд з єврорегіонами нових форм транскордонної кооперації: "транскордонні кластери", "транскордонні промислові зони", "транскордонні партнерства", "транскордонні інноваційні проекти" тощо.

Світовий досвід розвинених країн свідчить як про ефективність, так і про неминучу закономірність виникнення транскордонних кластерних систем (ТКС), які в умовах глобалізації стають центрами інноваційного зростання, а значить "зонами безпеки".

Сьогодні, на наш погляд, гостро стоїть завдання розробки єдиних механізмів їх створення та розвитку. Тому для реалізації вектора модернізації регіональної економіки на базі транскордонної кластеризації необхідна розробка нової стратегії, що включає детальний механізм формування та державної підтримки кластерних об'єднань по обидві сторони кордону стосовно сучасних умов України.

Впровадження нових ринкових механізмів, що дозволяють підвищити конкурентоспроможність регіонів на європейському ринку в умовах розвитку нового технологічного укладу, можливе на основі гнучких форм транскордонної кооперації, координації та інтеграції спільних дій суб'єктів підприємництва в євро регіонах. Адже для України проблема підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку є найбільш актуальною.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ще в кінці XIX століття А. Маршалл одним із перших обґрунтував переваги кластерної теорії [4]. Основоположником сучасної концепції кластеризації та її впливу на формування конкурентних переваг є М. Портер [5, с. 12].

Проблемам розвитку форм та інструментів транскордонного регіоналізму на основі квазіінтеграції в умовах розвитку нового технологічного укладу і нових викликів глобальної нестабільності присвячені роботи вітчизняних економістів: Б. В. Буркинського, В. М. Геєця [6], Н. А. Микули [7, 8], С. В. Філіппової, С. І. Соколенко [9], М. П. Войнаренко [10], Ю. В. Макогона, В. М. Осипова, В. І. Захарченко [11] та ін., в яких досліджені різні аспекти розвитку інноваційних форм мережевої взаємодії, в тому числі обґрунтовані стратегії економічного зростання в світлі проблем європейської інтеграції України. Тим не менш, необхідно зауважити, що механізм формування транскордонних кластерних систем в Україні практично не досліджений, що викликає необхідність розробки даної тематики.

У зниженні рівня глобальних загроз особлива роль належить розвитку інноваційної моделі транскордонного регіоналізму, яка передбачає концентрацію ресурсів прикордонних територій у структурі наукового, технологічного, виробничого потенціалу; впровадження програмно-цільового підходу до інноваційної діяльності підприємств, інтегрованих у транскордонну кластерну систему; формування різних організаційних форм інноваційного розвитку євро регіонів та активізація участі малого бізнесу в інноваційному співробітництві.

Сьогодні поставлено завдання розробки теоретичних положень та методологічних принципів стратегічного планування створення і розвитку транскордонних кластерних систем у різних секторах економіки з урахуванням їх потенційної ролі як цілереалізаційних і проблемовирішувальних систем, орієнтованих на вирішення завдань модернізації економіки периферійних регіонів України.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження економічних пріоритетів розвитку євро регіонів в умовах розширення ЄС шляхом створення транскордонних кластерних систем в умовах реалізації техніко-економічної парадигми нового технологічного укладу та обґрунтування необхідності квазіінтеграції підприємств, яка підвищить їх конкурентоспроможність на європейському ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Технологічний уклад ми розглядаємо як цілісний комплекс технологічно пов'язаних виробництв у сукупності з адекватними їм організаційно-економічними відносинами. Зміна технологічних укладів – це процес розвитку продуктивних сил, заміни домінуючої технології і відносин, що їх опосередковують. Цей процес супроводжується технологічною революцією, в якій

можна виділити чотири ознаки: зростання інноваційної активності, швидке підвищення ефективності виробництва, соціальне і політичне визнання нових технологічних можливостей, зміна цінних пропорцій відповідно до властивостей нової технологічної системи. Зміна технологічних укладів відбувається тоді, коли технологічні та економічні можливості втрачають можливість збільшення норми прибутку. Сьогодні йде процес формування концепції “нової техніко-економічної парадигми” (за К. Перес), яка набагато більш широка, ніж “кластери інновацій” або навіть “система технології”. Вона звертається до комбінації взаємодії продукту і процесу, технічних, організаційних та організаторських інновацій, відкриваючи надзвичайно широкий діапазон нових інвестицій і можливостей прибутку. Така зміна парадигми передбачає використання унікальної нової комбінації вирішальних технічних та економічних переваг. Зміни в технологічній системі знаходяться у тісній залежності від змін в інших сферах людської діяльності: промислової, соціальної, політичної. Отже, інститути і політика мають працювати з технологічними інноваціями, повинні бути тісно пов’язані з усією національною інноваційною та виробничою системою. Проблема відтворення технологічних укладів – це проблема розвитку не тільки технологічної структури економіки, а й адаптації суб’єктів господарювання, моделей їх поведінки, діючих інститутів та інституціональних угод. Процес розвитку технологічних укладів має об’єктивний характер і обумовлений складною організацією світової економіки, переплетенням економік різного рівня розвитку, взаємозалежністю і відкритістю економік різних держав. Цей процес з кожним роком тільки наростає, оскільки можливості збільшення додаткової вартості в рамках закритого суспільства для розвинених країн вичерпані, посилюється експансія розвинених країн. Така складна організація світової спільноти викликає появу нових форм об’єктів господарської діяльності в периферійних регіонах, зокрема кластерні форми як різновид підприємницьких мереж і мережеві кластерні форми як сучасні організації взаємодії економічних систем в умовах постіндустріального суспільства. З розвитком інтеграційних процесів в економіці, наростанням процесу глобалізації, зростанням конкуренції, розвитком інформаційно-комунікаційних технологій національні економіки все більше починають мати інтернаціональний характер, все ясніше стає необхідність знаходити нові форми ефективної взаємодії між різними за розміром підприємствами, що дозволяють їм краще адаптуватися до вкрай нестійкого зовнішнього середовища, стати більш конкурентоспроможними. Такою формою взаємодії можуть стати транскордонні мережеві кластери, які одночасно є і новими суб’єктами нової економіки. Їх функціонування нерозривно пов’язане з глобальною мережею Інтернет. Застосування в своїй діяльності нових інформаційних технологій дозволяє знизити час на пошук, обробку та зберігання даних, на пошук нових джерел ресурсів і ринків збуту. Мережеві кластери дозволяють досягти цілей набагато швидше і ефективніше, ніж традиційні підприємства, тому є перспективною формою організації та взаємодії. Мережеві кластери – це сукупність самостійних підприємств великого, середнього та малого бізнесу, закладів вищої або спеціальної освіти, науково-дослідних інститутів, об’єднаних за допомогою глобальної мережі Інтернет або за допомогою телекомунікаційних засобів зв’язку для досягнення певних цілей розвитку євро регіонів [11, с. 47]. У разі досягнення ефективності кооперації виникає синергетичний ефект – це взаємодія двох або більше факторів, які характеризуються тим, що їх дія істотно перевершує ефект кожного окремого компонента у вигляді їх простої суми. Цей ефект проявляється в зниженні інтегральних корпоративних витрат, що виникає за рахунок

багатофункціонального використання ресурсів. Користь, отримана в результаті синергетичного ефекту, тобто від комбінування двох або більше елементів, збільшується таким чином, що продуктивність цієї комбінації вища, ніж сума її окремих елементів.

На відміну від традиційного уявлення про кластерні системи як засоби вирішення локальних (регіональних) проблем промислового розвитку, необхідно розглядати ТКС як центри розвитку євро регіонів: залучення інвестицій, поширення інновацій, формування людського капіталу нової якості, культури ділових відносин, розвитку адекватних інститутів, орієнтованих на вирішення завдань модернізації економіки країни загалом. В даний час існує цілий ряд проблем, що перешкоджають реалізації модернізаційного сценарію соціально-економічного розвитку країни, які по-різному проявляються в різних регіонах і галузях економіки, мають різну гостроту та пріоритетність. Найбільш важливими серед них є: технологічне відставання у великому числі макровиробництв; неадекватність людського потенціалу сучасним тенденціям соціально-економічного розвитку (економіка знань, формування постіндустріального суспільства, інноваційний шлях розвитку); низька інвестиційна та інноваційна активність у великому числі галузей і транскордонних регіонів; недостатній розвиток інфраструктури (ринкової, виробничої, транспортної, соціальної); зростання диференціації в рівні соціального та економічного розвитку периферійних регіонів, наявність на території країни регіонів, що належать до депресивних, проблемних і кризових; дезінтеграція соціального та економічного простору країни, що виражається в недостатньому рівні транскордонних соціальних та економічних зв'язків, недостатній мобільності населення, ускладненості обміну капіталами, людьми і товарами.

Розвиток міжнародного співробітництва прикордонних регіонів призводить до їх перетворення на коридори розвитку, що з'єднують регіони (особливо регіони-ядра) різних країн, здатні відігравати активну роль у транскордонному регіоноутворенні. Прикордонні регіони суттєво відрізняються від внутрішніх регіонів характером своїх зовнішніх зв'язків. Є значні відмінності і між самими прикордонними регіонами, серед яких виділяються ті ж типи, які характерні для національних регіонів центр-периферійної моделі. Це регіони-ядра, перехідні, периферійні сировинні регіони (перехідні і периферійні регіони можуть розвивати, бути стабільними та кризовими). Але регіони-коридори розвитку відрізняються тим, що вони з'єднують території різних країн. Крім того, функції коридорів розвитку в якості додаткових можуть мати регіони інших типів. Прикордонні регіони-коридори розвитку мають різноманітні й інтенсивні зовнішні зв'язки, що часто набувають транзитного характеру. Прикордонні регіони різних країн виступають в якості конкурентів, якщо подібні ресурси та умови їх розвитку обумовлюють виробництво однакових товарів і послуг на зовнішній ринок. Однак вони володіють і значним потенціалом співробітництва, яке, з одного боку, може включити в дію мультиплікативний ефект концентрації виробництва товарів і послуг на компактній території, а з іншого – активно використовувати наявні відмінності природних, культурно-історичних та економічних умов для диверсифікації виробництва. Як об'єкти стратегічного планування та управління пропонується розглядати транскордонні кластерні системи (ТКС), під якими розуміються територіально локалізовані в межах євро регіону соціально-економічні системи, які утворені групою незалежних економічних суб'єктів суміжних держав, організаціями органів виконавчої влади та громадянського суспільства країн-сусідів, стабільно взаємодіють один з одним шляхом обміну інформацією, послугами, людьми і капіталами та забезпечують більш високу

ефективність порівняно з іншими, несистемно організованими об'єктами. Найважливішу роль в обґрунтуванні стратегії розвитку досліджуваної транскордонної кластерної системи (ТКС) відіграють стимули і механізми інтеграції, що утворюються її підприємствами, й отримання ними конкурентних переваг.

У ряді робіт висловлюється точка зору, що основним фактором інтеграції підприємств у кластерні структури є економія на транзакційних витратах. Вважаємо, що у нашій країні в умовах недостатньо розвинених ринкових механізмів даний фактор, безумовно, має місце, проте основну роль повинні відігравати такі фактори: ефект збалансованості зв'язків між окремими суб'єктами господарювання, що утворюють ТКС; вигоди спільного використання унікального ресурсу (технології, сировини, людського капіталу, наукових розробок та ін.), ефект обміну інформацією, технологіями, ідеями, людськими ресурсами, капіталами; можливості проведення єдиної стратегії (технологічної, ринкової, соціальної). Кордони інтеграції визначаються принципом: подальша інтеграція недоцільна, коли витрати обмежень, пов'язаних з необхідністю дотримуватися деякої загальної лінії поведінки, починають перевищувати ефекти інтеграції. Межі зростання ТКС визначаються також обмеженістю факторів виробництва на даній території.

Однією із сучасних концепцій підвищення конкурентоспроможності національної економіки є кластерна концепція, яка заснована на державному стимулюванні створення і розвитку кластерів в євро регіонах. Термін "Transboundary cluster" відображає той факт, що в умовах глобальної нестабільності, компанії конкурують не стільки за продуктивність, скільки з точки зору здатності до інновацій [12]. А саме кластерні об'єднання підприємств адаптивні до сучасних інноваційних процесів. Кластерна стратегія транскордонної кооперації передбачає формування територіально локалізованих кластерних об'єднань прикордонних регіонів навколо іноземних компаній-інноваторів, мережеві агенти яких (виробники інноваційних продуктів і послуг, постачальники, об'єкти інфраструктури, науково-дослідні центри, ВНЗ) кооперуються на основі конкуренції і кооперації, генеруючи синергетичний ефект, взаємодоповнюючи один одного та посилюючи конкурентні переваги як самих компаній, так і кластера загалом. Транскордонний кластер розглядається як мережева організація територіально взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих підприємств, розташованих по обидві сторони кордону (включаючи спеціалізованих постачальників, у тому числі послуг, а також виробників і покупців), об'єднаних навколо науково-інноваційного центру, яка пов'язана вертикальними зв'язками з місцевими органами влади з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, євро регіонів та національної економіки [13, с. 114].

Інтеграційні процеси в світі створюють передумови для формування міжнародних кластерів у транскордонних державах з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності товаровиробників. Міжнародні кластери – це: 1) мережеві об'єднання постачальників, виробників і покупців – резидентів різних держав, географічно зосереджених у транскордонному регіоні (транскордонний кластер); 2) міжнародні мережі національних кластерів (транснаціональний кластер), які співпрацюють і конкурують, пов'язані в технологічні ланцюги і взаємодоповнюють один одного, співпрацюють з транскордонними установами (в т. ч. науковими, освітніми, інфраструктурами бізнесу), органами державного і міждержавного управління, а також міжнародними організаціями з метою підвищення конкурентоспроможності суб'єктів кластера та національної економіки [14, с. 33]. Специфіка міжнародних кластерів полягає в тому, що суб'єкти кластера є резидентами різних держав, пов'язані в

технологічні ланцюги і взаємодоповнюють один одного, співпрацюють і конкурують одночасно. Структурними елементами транскордонного кластера є сім блоків (груп): виробничий; інноваційно-інформаційної інфраструктури, що об'єднує венчурні фірми, бізнес-інкубатори, дослідницькі та випробувальні центри, консалтингові та маркетингові агенції; науково-освітній; торгово-фінансовий; транспортно-логістичний; інженерної інфраструктури; постачальників сировини, матеріалів та обладнання.

Транскордонні кластерні системи спостерігаються в багатьох типах галузей як у великих, так і в більш вузьких сферах діяльності; як в умовах розвиненої, так і економіки, що розвивається; однак у випадку розвиненої економіки кластери зазвичай розвинені значно краще. Кордони кластерів достатньо рідко підкоряються стандартним системам галузевої класифікації, не здатним охопити багатьох важливих учасників конкурентної боротьби і зв'язки між галузями. Кластери зазвичай складаються з комбінації галузей, що випускають готовий продукт, механізми, матеріали. Досить часто до них залучаються як традиційні галузі, так і ті, що займаються високими технологіями. Кордони кластерів постійно змінюються в міру появи нових фірм і галузей, звуження або спаду існуючих галузей, а також з розвитком і зміною місцевих організацій. Розвиток технологій і ринку призводить до появи нових галузей, створення нових зв'язків або зміни існуючих ринків. Кластер являє собою мережеву форму інтеграції (підприємницька мережа), що включає в себе цілий спектр координаційних механізмів – від неформальної комунікації до міжфірмових інформаційно-планових систем (альянсів), складних інтеграційних структур. Між тим, аналіз традиційних кластерів показав, що взаємодія між компаніями здійснюється хоч і в міжгалузевому розрізі, але переважно в рамках одного регіону або суміжних до нього, де транспортні витрати відносно невисокі. В сучасних умовах, коли посилюється дія інтеграційних процесів, викликаних глобалізацією, а також розвитком і повсюдним поширенням інформаційно-комунікаційних технологій, зумовлених переходом до інформаційної економіки, функціонування традиційних кластерів зазнає певних обмежень. Транснаціональні корпорації, під якими ми тут розуміємо й не так розмір, скільки можливість переносити капітал і технології на національні ринки, діють досить агресивно в умовах вільної конкуренції по відношенню до національних виробників. Вони мають у своєму розпорядженні досягнення світової економіки, такі як новітні технології організації виробництва та управління, взаємодії з партнерами і клієнтами, сучасні логістичні системи, мають значний фінансовий запас та можливість залучення кращих спеціалістів по всьому світу, не витрачаючи при цьому коштів на підготовку і перепідготовку кадрів. У цих умовах кластери обмежені тими ресурсами і факторами виробництва, які наявні всередині області чи регіону. Зі збільшенням ролі інформаційної економіки, її окремих складових розвивається і посилюється інформаційна асиметрія між різними регіонами і країнами, що не дозволяє в повному обсязі використовувати переваги кластерної інтеграції [15].

Таким чином, у процесі формування ТКС необхідно врахувати ряд принципових моментів:

- транскордонний кластер – це форма мережевої взаємодії спеціалізованих підприємств євро регіону, інтегрованих по обидві сторони кордону, вищих навчальних та науково-дослідних закладів, що випускають конкурентоспроможну продукцію, яка відповідає вимогам нового технологічного укладу;
- до складу кластерів входять великі, середні і дрібні підприємства, університети, науково-дослідні заклади, фінансові інститути. Великі підприємства

здійснюють моніторинг ефективності, здійснюють стратегічне планування, випуск стандартної масової продукції, напівфабрикатів і особливо складної техніки. Середні й малі підприємства, що володіють гнучкістю і мобільністю, випускають товари, що вимагають постійного пристосування до швидко мінливого транскордонного ринку, тобто мають інноваційний характер. ВНЗ є джерелом кваліфікованої робочої сили, перетворюють наукове знання на кваліфікацію. Науково-дослідні заклади здійснюють безперервний інноваційний процес, забезпечують відтворення технологічних інновацій. Фінансові інститути надають послуги з кредитування підприємств на оновлення технологічної бази та лізинг;

- основними перевагами кластерів є: перерозподіл ризиків між учасниками кластера; вільна самоорганізація підприємств і юридична самостійність дозволяють діяти принципам конкуренції та суперництва між учасниками; участь ВНЗ і НДІ актуалізують безперервний відтворювальний процес технологічних інновацій, що підвищує конкурентоспроможність продукції на світовому ринку;

- до основних обмежень кластерів у сучасних умовах можна віднести: використання ресурсів і факторів виробництва учасників кластера здійснюється всередині певної території (область, регіон, країна), відповідно, обмеження пов'язані з наявністю тих запасів, які мають у межах регіону. Також обмеження пов'язані з інформаційною асиметрією, яка неминуче присутня на ринку і яку неможливо подолати традиційними заходами.

Роль транскордонного співробітництва багатогранна. По-перше, роль транскордонного співробітництва в інтеграційних процесах визначається можливістю прискорення процесів вирівнювання життєвого рівня населення прикордонних територій до середньоєвропейського та досягнення вільного руху товарів, людей та капіталів через кордон до повної інтегрованості простору. По-друге, транскордонне співробітництво сприяє мобілізації місцевих ресурсів та їх ефективному використанню з метою підвищення життєвого рівня населення прикордонних територій. По-третє, транскордонне співробітництво робить можливим об'єднати зусилля для вирішення спільних проблем у транскордонному регіоні, в тому числі для вирішення питань національної безпеки. По-четверте, транскордонне співробітництво відіграє важливу роль як "полігон" для випробування та адаптації європейського законодавства, інструментарію підвищення ролі регіонів, імплементації механізмів фінансової підтримки. Різний характер впливу транскордонної кооперації обумовлений цілою низкою чинників, включаючи рівень інституціонального потенціалу різних країн, рівень розвитку трудових ресурсів, їх здатність протиставити фактору нестійкості відповідні антициклічні макроекономічні стратегії, їх здатність генерувати інновації. В геополітичній конкуренції ще більш посилюється значення науково-технічного прогресу, знань, здатності до впровадження нових технологій. Зростає роль людського чинника в організації виробництва. Країни, які не здатні забезпечити необхідний рівень відтворення людських ресурсів і, перш за все, розвитку науки і освіти, якості інформаційного середовища, будуть приречені на поглиблення залежності від зовнішніх фінансових та інформаційних центрів і збережуть за собою, головним чином, функції джерела природної сировини і дешевої робочої сили для транснаціональних корпорацій, які концентрують глобальний інтелектуальний потенціал. На наш погляд, транскордонна кооперація є сучасною формою економічних відносин, що формалізують взаємовигідні обміни в структурі транскордонного ринку, оскільки взаємодія прикордонних територій має об'єктивний характер, формальні межі нівелюються також, як і законодавчі

відмінності. Особливістю таких взаємин є забезпеченість факторами виробництва і єдині умови господарської діяльності економічних агентів по обидві сторони кордону, просторове об'єднання яких дозволяє мінімізувати витрати виробництва і вирішити ряд проблем соціально-економічного розвитку транскордонних регіонів [16].

Кластери в приморських регіонах світу можна класифікувати за масштабом діяльності, сферою спеціалізації, ініціаторами створення. Проведені дослідження довели доцільність застосування кластерної моделі розвитку морегосподарського комплексу приморських регіонів України, які мають ряд важливих конкурентних переваг для зайняття своєї ніші на світовому ринку, а саме: диверсифікований базовий морегосподарський потенціал, сприятливе географічне розташування, багатий природно-ресурсний потенціал, потужний експортний потенціал, потужний науковий потенціал, висококваліфіковані кадри. Національна кластерна політика країн Чорноморського регіону спрямована на розвиток регіональних інноваційних кластерів як центрів підвищення інноваційного розвитку та конкурентоспроможності інститутів регіону.

Формування і розвиток організованих міжнародних кластерів лежить в основі реалізації пан'європейських програм з транскордонної і транснаціональної співпраці окремих євро регіонів. На особливу увагу заслуговує можливість формування транскордонних кластерів в Одеському регіоні на кордонах з Молдовою та Румунією в євро регіоні "Нижній Дунай".

Термін "морський кластер" ("maritime clusters") означає групу фірм, науково-дослідних інститутів та навчальних організацій (університетів, спеціалізованих шкіл тощо), що іноді користуються підтримкою національних чи місцевих владних структур, які співпрацюють із метою впровадження технічних нововведень для поліпшення діяльності морської галузі, – комплекс морських видів діяльності, які переплітаються та взаємодіють, наприклад, мореплавство, експлуатація портів, суднобудування та судоремонт, рибальство, морський туризм, офшорні підприємства тощо. Практика розвитку транскордонних кластерів свідчить про те, що вони створювалися паралельно з формуванням євро регіонів. Багато з них працюють без координуючих структур або користуються послугами агентств регіонального розвитку, що одночасно є учасниками євро регіонів. Звідси євро регіони можна використати як координуючі структури тих транскордонних кластерів, учасниками яких є суб'єкти господарювання прикордонних територій України. Аналіз дозволяє виокремити такі стадії розвитку євро регіонів: створення інформаційних центрів та правничих консультацій; розвиток співпраці у сфері культури; розвиток економічної співпраці на початкових стадіях, прикордонна торгівля. Перші спільні проблеми, для вирішення яких необхідна була скоординованість дій обох сторін, стосувалися розбудови прикордонної інфраструктури та проблеми довкілля, зокрема використання спільних природних ресурсів. Тому подальше поширення євро регіональної співпраці відбувалося в напрямках розбудови комунікаційної інфраструктури, охорони довкілля, просторового планування.

Створення і функціонування транскордонного морського кластера в Чорноморському регіоні забезпечить активізацію економічного співробітництва країн цього регіону. Для України створення такого кластера полегшить інтеграцію її чорноморських портів у сучасну регіональну логістичну мережу, а вітчизняних підприємств – в існуючі міжнародні виробничі ланцюги, посилюючи рівень активності бізнесу, його інноваційність та конкурентоспроможність. Незважаючи на визначну роль ініціативи з боку суб'єктів господарювання, без державної підтримки створення транскордонного

морського кластера в Причорномор'ї неможливе. Тому на даному етапі впровадження кластерної моделі транскордонної співпраці необхідно є розробка організаційно-правового механізму функціонування транскордонних морських кластерів, а також у подальшому має бути розроблена методика для кількісної оцінки ефективності транскордонної взаємодії в рамках морського кластера. В умовах сучасних глобалізаційних процесів транскордонний регіон, використовуючи стійкі конкурентні переваги, виступає як самостійний учасник конкурентних відносин на національному та світовому рівнях задля забезпечення збалансованого соціоеколого-економічного розвитку.

Висновки і перспективи подальших розробок.

1. Розвиток нового технологічного укладу не відбувається в рамках замкнутої економічної системи, замкнутої території. Як правило, критична маса технологій і поява домінуючої технології укладу виникає на території економічно розвиненого, конкурентоспроможного регіону. В умовах глобалізації для економічного прогресу України важливі не стільки обсяги виробництва та наявність природних ресурсів, скільки відповідальна глобальним викликам територіальна концентрація економічної діяльності.

2. В умовах глобалізації суспільства посилюється процес регіоналізації. Проявом цього процесу внаслідок зниження бар'єрної і зростання контактної функції державних кордонів стає не тільки посилення існуючої раніше міжнародної транснаціональної регіоналізації, але й виникнення і подальше посилення транскордонної регіоналізації. В сучасних умовах економічний прогрес периферійних територій багато в чому залежить від економічної самоорганізації, від зусиль та ініціатив місцевих регіональних влад створити стійкий відтворювальний контур, який би став основою нового технологічного укладу, де головним активом будуть технологічні інновації та людські ресурси з необхідним рівнем кваліфікації. В результаті одночасного посилення процесів регіоналізації та глобалізації змінюється територіальна організація суспільства: інтенсифікується процес формування транснаціональних регіонів і дедалі активніше починають формуватися та розвиватися транскордонні регіони.

3. Транскордонна виробнича кооперація розглядається як інструмент підвищення конкурентоспроможності периферійних територій у рамках прогресивного технологічного розвитку та появи домінуючої технології нового технологічного укладу. Конкурентоспроможність регіонів виступає необхідною умовою входження в глобальний ринок і в глобальну систему обмінів, а транскордонні регіони отримують інтенсивний розвиток саме в умовах глобалізації.

4. У постіндустріальній економічній системі основним об'єктом господарського управління стають індустріальні підприємницькі мережі, які під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації набувають форми мережевих кластерів. Мережеві кластери є агентами технологічних змін, оскільки об'єднують організації з проведення науково-дослідних робіт, а також їх комерціалізації і впровадження у виробництво в рамках одного кластера.

5. Транскордонні кластерні системи охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять групи незалежних компаній та асоційованих установ, географічно зосереджених у транскордонному регіоні. Особливістю транскордонних кластерів є необхідність врахування у своїй діяльності учасниками кластерних утворень різної податкової, митної, законодавчого середовища сусідніх країн. Кластери, використовуючи місцевий природно-ресурсний, соціально-економічний, інфраструктурний потенціал, гео економічне положення територій суміжних

держав, підвищують конкурентоспроможність регіонів, забезпечують гідний рівень і якість життя населення. В них створюються умови для формування та розвитку технопарків, логістичних центрів, технополісів та інших інноваційних ринкових форм організації економічної діяльності.

6. Сьогодні необхідні розробка та реалізація транскордонної стратегії розвитку євро регіонів з урахуванням європейського досвіду трансрегіонального стратегування, об'єктом якого є сталий соціально-економічний розвиток євро регіональної системи в єдності її людського, природно-ресурсного й виробничого потенціалів та інституційного середовища. На шляху до вступу України в ЄС необхідно узагальнити досвід транскордонного співробітництва як попереднього і доповнювального етапу інтеграції в регіональному вимірі. Для формування цілісної, ефективної політики розвитку транскордонного співробітництва в Україні необхідно розробити теоретико-методологічні основи співробітництва та обґрунтувати нові форми і механізми його поглиблення в світлі концепції транскордонних мережевих кластерів.

Література

1. Геєць В. М. Кластери і мереживі структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. М. Геєць // *Економіст*. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
2. *Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями 1980 р.* [Електронний ресурс] : Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_106.
3. *Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.06 р. № 1001* [Електронний ресурс] : Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF>.
4. Маршалл А. *Принципы экономической науки. Т. I.* / А. Маршалл. – М. : Прогрес, 1993. – 416 с.
5. Портер М. *Международная конкуренция* / М. Портер ; [под ред. В. Д. Щетинника]. – М. : *Междунар. отношения*, 1993. – 896 с.
6. Геєць В. М. *Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку* / Валерій Михайлович Геєць ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
7. Мікула Н. *Розвиток нових форм транскордонного співробітництва* / Н. Мікула, Є. Матвеев // *Економіст*. – 2011. – № 5, трав, – С. 20–23.
8. Мікула Н. А. *Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів* / Н. А. Мікула // *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів : зб. наук. праць. Вип. 3 (71)* / НАН України, Ін-т регіон. дослідж. ; редкол. : відп. ред. Є. І. Бойко. – Львів, 2008. – С. 129–141.
9. Соколенко С. І. *Сучасний економічний розвиток регіону на основі інноваційних промислових кластерів* / С. І. Соколенко // *Матеріали семінару – наради “Розвиток територіальної громади на основі кластерної моделі виробництва”*. – Сміла, 2009.
10. Войнаренко М. П. *Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів* / М. П. Войнаренко // *Економіст*. – № 10. – 2008. – С. 27–30.

11. Захарченко В. И., Осипов В. Н. Кластерная форма территориально-производственной организации : моногр. / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Ч. 2. – Одесса : Фаворит, 2010. – 236 с.
12. Постанова Кабінету Міністрів України від 1.12.2010 р. № 1088 “Про затвердження Державної програми розвитку ТКС на 2011–2015 роки”.
13. Гальчинський А. С. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) “Шляхом європейської інтеграції” / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, С. Г. Бабенко, Я. Б. Базиліук // Національний інститут стратегічних досліджень. – К., 2004. – 416 с.
14. Соколенко С. І. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів // *Економіст*. – 2008. – № 10 (жовт.). – С. 31–35.
15. Клейнер Г. Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории / Г. Б. Клейнер, Р. М. Качалов, Н. Б. Нагрудная // *Отраслевые рынки*. – 2008. – № 5-6 (18).
16. Степанов В. Н. Территориально-производственный кластер как интегрированная организационно-экономическая система (теоретико-методологический аспект) / В. Н. Степанов // *Економічні інновації*. – 2010. – Вип. 40. – С. 343–353.

References

1. Heiets V. M. Clusters and net structures in economy – an interesting topic not studied thoroughly nowadays / V. M. Heiets // *Economist*. – 2008. – # 10. – p. 10–11.
2. The European Outline Convention on Transfrontier Cooperation between Territorial Communities or Authorities 1980 [WWW resource] : Verkhovna Rada of Ukraine. – Available at : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_106.
3. On adoption of state strategy of regional development until 2015 : Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine on 21.07.06 # 1001 [WWW resource] : Verkhovna Rada of Ukraine. – Available at : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF>.
4. Marshall A. Principles of economic science T. I. / A. Marshall. – M. : Prohres, 1993. – 416 p.
5. Porter M. International business competitiveness / M. Porter ; [ed. V. D. Shchetynnyka]. – M. : Mezhdunar. otnosheniya, 1993. – 896 p.
6. Heiets V. M. Society, state, economy: phenomenology of interaction and development / Valerii Mykhailovych Heiets ; NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy. – K., 2009. – 864 p.
7. Mikula N. Development of new forms of cross-border cooperation / N. Mikula, Ye. Matvieiev // *Economist*. – 2011. – # 5, trav, – p. 20–23.
8. Mikula N. A. Strategy of formation and support of development of cross-border clusters / N. A. Mikula // *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. Klasteri ta konkurentospromozhnist prykordonnykh rehioniv : zb. nauk. prats. Vyp. 3 (71) / NAN Ukrainy, In-t rehion. doslidzh. ; redkol. : vidp. red. Ye. I. Boiko*. – Lviv, 2008. – p. 129–141.
9. Sokolenko S. I. Modern economic development of region on the basis of innovative industrial clusters / S. I. Sokolenko // *Materialy seminaru – narady “Rozvytok terytorialnoi hromady na osnovi klasternoi modeli vyrobnytstva”*. – Smila, 2009.

10. Voinarenko M. P. *Clusters as poles of competitiveness increase of regions* / M. P. Voinarenko // *Ekonomist*. – # 10. – 2008. – p. 27–30.
11. Zakharchenko V. Y., Osypov V. N. *Cluster form of territorial-industrial organization : monograph* / V. Y. Zakharchenko, V. N. Osypov. – Ch. 2. – Odessa : Favoryt, 2010. – 236 p.
12. *Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 1.12.2010 p. № 1088 “On Approval of the State Program of cross-border cooperation for 2011-2015.*
13. Halchynskyi A. S. *Strategy of economic and social development of Ukraine (2004–2015) “On the way of European integration”* / A. S. Halchynskyi, V. M. Heiets, S. H. Babenko, Ya. B. Bazyliuk // *Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen*. – K., 2004. – 416 p.
14. Sokolenko S. I. *Problems and prospects of Ukraine’s economy competitiveness increase on the cluster basis* // *Ekonomist*. – 2008. – # 10 (zhovt.). – p. 31–35.
15. Kleiner H. B. *Synthesis of cluster strategy on the basis of system-integration theory* / H. B. Kleiner, R. M. Kachalov, N. B. Nahrudnaia // *Otraslevie rynky*. – 2008. – # 5-6 (18).
16. Stepanov V. N. *Territorial-industrial cluster as an integrated organizational-economic system (theory and methodology aspect)* / V. N. Stepanov // *Ekonomichni innovatsii*. – 2010. – Vyp. 40. – p. 343–353.

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК: 658.5

Ігор ОЛЕКСІВ, Тарас ЛІСОВИЧ

АНАЛІЗУВАННЯ ФАКТОРІВ ТА МОДЕЛЕЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Проаналізовано стратегії подолання опору працівників, що виникає в результаті підготовки та впровадження процесу організаційних змін. Наведено основні фактори, що впливають на процес здійснення організаційних змін в системі управління підприємством. Описано основні моделі реалізації процесу організаційних змін.

Розглянуто концептуальні підходи до організаційного розвитку підприємства. Проаналізовано підходи здійснення організаційних змін на підприємстві. Проаналізовано певні особливості впровадження організаційних змін в системі управління підприємством.

Ключові слова: *організаційні зміни, система управління підприємством, стратегії здійснення організаційних змін, моделі організаційних змін.*

JEL: J01

Постановка проблеми. В умовах сьогодення існування будь-якої організації, можливість отримання нею прибутку та її розвитку потребує впровадження організаційних змін як загалом на підприємстві, так і в його управлінській ланці. Основні теоретичні засади реалізації організаційних змін на підприємстві були придумані ще у кінці ХХ ст., проте вони є актуальними і сьогодні. Жорстка конкурентна боротьба, коливання цін на комплектуючі та енергоносії, диверсифікація чи поява інноваційної продукції – все це зумовлює керівників організацій приймати управлінські рішення стосовно впровадження організаційних змін на підприємстві, зокрема в управлінській ланці.

Організаційні зміни впроваджуються на підприємствах уже не один десяток років. Більшість нюансів, що пов'язані із впровадженням таких змін у життя вже давно відомі. Менеджери та керівники підприємств легко долають перешкоди, що виникають під час реалізації процесів таких змін. Сьогодні все частіше такі зміни торкаються управлінської ланки підприємства, що потребує додаткового дослідження зі сторони вчених різноманітних факторів впливу та розробки конкретних стратегій реалізації організаційних змін у сфері управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різноманітні теорії здійснення організаційних змін та дослідження факторів впливу на такі зміни є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: алгоритм управління організаційними змінами на підприємстві Д. В. Найпак [5], управління змінами в системі управління підприємством Г. М. Тарасюк [6], різноманітні теорії здійснення змін в

організації К. Левіна, Д. Коттер [1, 2, 3, 4], теоретичні та прикладні засади управління підприємством О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник [7]. Слід зазначити, що більшість досліджень ґрунтуються на проведенні організаційних змін загалом на підприємстві, а організаційні зміни, що стосуються тільки його управлінської ланки, потребують глибшого дослідження.

Мета статті. Здійснити аналіз факторів та моделей реалізації організаційних змін у системі управління підприємством. Проаналізувати можливі стратегії подолання опору до здійснення організаційних у системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. На основі аналізованих літературних джерел [2, 3, 4, 5] встановлено, що впровадження організаційних змін у системі управління сучасним підприємством визначається такими факторами: персонал, навички та вміння, часовий фактор, засоби та інструменти, корпоративна культура, структура та стиль управління, стратегія підприємства та наявні ресурси (інформація). Зазначені фактори створюють певні бар'єри та можливості для реалізації процесу організаційних змін, а саме:

– Персонал. Повинен мати лідерський характер, брати на себе відповідальність за ризиковані рішення, чітко бачити кінцеві результати від запропонованих ним змін;

– Навички та вміння. Управлінці, що займатимуться впровадженнями організаційних змін, повинні володіти певними навичками та вміннями, які зможуть застосувати для ефективного подолання опору змінам та впровадження змін у практику;

– Часовий фактор. Мінливість сучасного середовища часто змушує управлінців відходити від довгострокового планування діяльності організації та адаптуватись до нових умов, які диктує її поточне ринкове середовище. Важливо розуміти, що залежно від виду організаційних змін у системі управління підприємством, вони реалізуються у різні терміни;

– Засоби та інструменти. Управлінці, що впроваджують організаційні зміни в життя, повинні мати доступ до необхідних для них засобів та інструментів та вміти їх ефективно застосовувати;

– Корпоративна культура. Під час впровадження та після закріплення результатів організаційних змін управлінці мають контролювати дотримання працівниками нових правил корпоративної культури, яка виникне в результаті їх запровадження;

– Структура та стиль управління. Видозмінення організаційної структури чи стилю. Управління керівників організації, як правило, породжує нові взаємозв'язки між різноманітними ланками управління. Працівникам варто роз'яснювати позитивні та негативні особливості нових структур для уникнення конфліктних ситуацій;

– Стратегія підприємства. Як правило, організаційні зміни в системі управління вносять корективи в стратегічні плани підприємства, бо виникають під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів і змушують підприємство адаптуватись до нових умов функціонування та коректувати стратегію свого розвитку;

– Ресурси та інформація. Один із головних факторів, наявність на достовірність якого зумовлює позитивний ефект від впровадження змін. Чим більше підприємство забезпечене ресурсами та володіє достовірною інформацією, тим простіше здійснювати процес організаційних змін та долати можливі бар'єри.

Зазначені фактори можуть мати стримуючу так стимулюючу дію. В результаті цього виникає так зване "силове поле" [1], яке потрібно подолати шляхом переваги стимулюючої дії над стримуючою. Результати впливу факторів на реалізацію організаційних змін у системі управління організацією інтерпретовані на рис. 1.

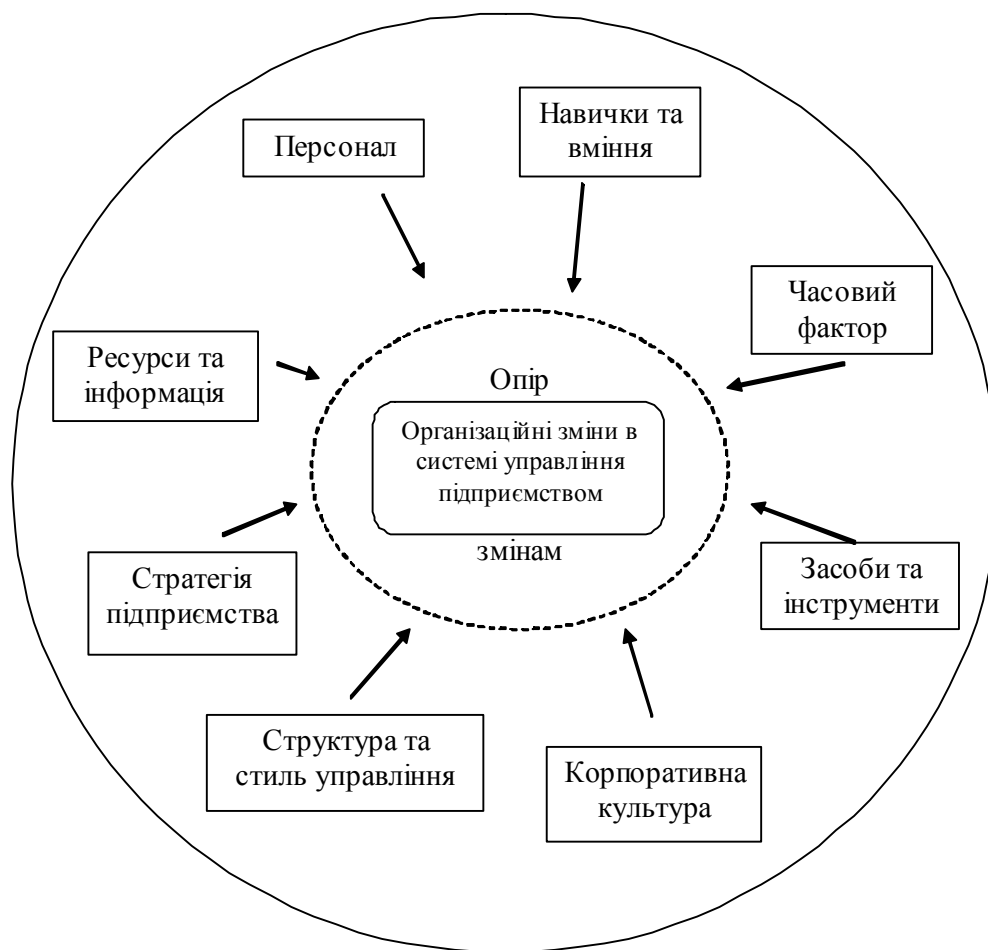


Рис. 1. Фактори реалізації організаційних змін у системі управління підприємством

Примітка. Узагальнено авторами на основі опрацьованих літературних джерел [1–4].

Організаційні зміни давно досліджуються багатьма вченими. Основоположником теорії впровадження організаційних змін можна вважати Курта Левіна. Його модель здійснення організаційних змін складалась з трьох поступових етапів, а саме: “розмороження”, “рух” та “замороження”[1].

Перший етап – “розмороження”. Суть цього етапу полягає у тому, що менеджер намагається переконати підлеглих у необхідності впровадження змін, намагається продемонструвати усі переваги та можливі недоліки впровадження організаційних змін, а також надати гарантії підтримки та безпеки для своїх працівників (збереження їхнього робочого місця, виплати заробітної плати, соціальні пакети тощо. В такому разі відбувається етап підготовки, а потім і реалізації моделі “силового поля” Курта Левіна. Ця модель полягає в аналізі факторів, що спонукають до проведення змін та їх стримують. Якщо менеджер зможе досягнути переваги у балансі спонукаючих факторів над стримуючими, то він подолає так зване “силове поле”, та зможе реалізувати процес проведення організаційних змін. Важливо зазначити, що з точки зору

організаційних змін у системі управління підприємством, цей етап є доволі важливим, оскільки з боку працівників, управлінської ланки створюється доволі великий опір змінам, а бажання та пріоритети керівника не завжди збігаються з метою та ціллю змін, то цей етап переважно триватиме доволі великий відрізок часу.

Другий етап – “рух”. Під час цього етапу проходить основна частина процесу реалізації організаційних змін, а саме: їх запровадження. Найбільш поширеною помилкою на цьому етапі є недостатнє планування процесу здійснення змін. Для ефективного та швидкого впровадження організаційних змін потрібно не тільки подолати можливі перешкоди, а й придумати детальний план реалізації таких змін. Треба пам'ятати, що процес здійснення організаційних змін важко чітко розпланувати, тому варто постійно здійснювати контроль за процесом реалізації змін та вносити відповідні корективи за необхідності. Для змін в управлінській системі цей етап є важливим з точки зору того, що працівники управлінської ланки мають змогу брати участь безпосередньо в самому процесі змін.

Третій етап – “замороження”. На цьому етапі менеджер повинен закріпити отримані результати від реалізації процесу організаційних змін. У системі управління організацією дії менеджера можуть виявлятися видозміненні корпоративної культури управління, нових підходів до управління зі сторони менеджерів, видозміненні взаємозв'язків між різноманітними ланками управління.

Однією з наступних доволі поширених моделей реалізації організаційних змін є модель Джона Коттера. Автор цієї моделі поділяє процес реалізації організаційних змін на 4 етапи, кожен з яких має свої складові [2, 3, 4].

Перший етап – “Почніть”. На цьому етапі, як і в Курта Левінна, необхідно насамперед переконати працівників у необхідності проведення організаційних змін. Коттер зазначає, що основною проблемою на цьому етапі є недооцінка важливості переконання. Дослідження довели, що приблизно у половини компаній процес організаційних змін уже завершувався на першій стадії. Більшість менеджерів компанії бояться брати на себе ризики, пов'язані з удосконаленням чи створенням нової системи управління, оскільки переважно їхнє завдання нівелювати ризики пов'язані з діяльністю такої системи, за створення нової системи управління відповідальність несе уже лідер компанії.

Наступним елементом першого етапу є створення сильної команди для проведення змін. Ця команда має складатися з людей, що мають досвід у сфері проведення та реалізації змін, володіти інформаційними та іншими ресурсами для впровадження організаційних змін та наявність сильного лідера.

Другий етап – “вирішення, що робити”. На цьому етапі менеджер зобов'язаний розробити детальний план проведення організаційних змін, а також чітко окреслити кінцеву ціль. Невиконання однієї з цих вимог, як правило, призводить до неефективного впровадження організаційних змін, значної кількості стримуючих факторів та втрати великої кількості часу.

Третій етап – “впровадження змін”. На цьому етапі необхідно донести ідею організаційних змін до усіх працівників компанії, намагатись переконати їх у необхідності впровадження змін та нівелювати можливі стримуючі фактори. Однією з найважливіших функцій менеджменту на цьому етапі є функція мотивування. Працівникам необхідно показувати досягнуті результати та стимулювати їх.

Четвертий етап – “закріплення результатів”. Впровадження організаційних заходів видозмінює взаємозв'язки між працівниками компанії, різноманітними ланками

управління, стилями управління та корпоративну культуру компанії. Необхідно стежити, щоби після завершення процесу змін працівники та менеджери компанії дотримувались нових умов та правил. Особливо це стосується управлінської ланки, оскільки здебільшого ця ланка є еталонною і на неї рівняються усі працівники компанії.

Для реалізації організаційних змін потрібно мати чітку модель. Джон Коттер та Леонард Шлезінгер розробили певний перелік моделей, які можна використовувати під час впровадження організаційних змін. Кожна з запропонованих моделей має свої переваги та недоліки та може не підходити під конкретні випадки на підприємстві.

1. Модель (освіта та спілкування) – застосовується за недостатнього інформаційного забезпечення та неточності наявної інформації. Вона допомагає подолати перешкоди та переконати працівників у необхідності проведення змін, потребує великої кількості часу для залучення багатьох працівників компанії.

2. Модель (участь та залучення) – недостатнє володіння інформацією з боку ініціаторів змін та великий супротив змінам з боку працівників. Працівники, які беруть участь у процесі змін, відчуватимуть відповідальність за свою інформацію та дії, в результаті чого зміни проходилимуть без особливих труднощів. Може зайняти багато часу, якщо працівники нададуть неправдиву інформацію.

3. Модель (допомога та підтримка) – працівники бояться здійснювати зміни через можливі загрози при адаптації до нових умов праці. Це один з найефективніших підходів до реалізації змін, проте дуже дорогий, потребує великої кількості часу і може не принести бажаного результату.

4. Модель (переговори та згода) – працівник або група працівників втрачають щось під час реалізації організаційних змін, тоді такі працівники створюють великий опір змінам. Це дуже простий та легкий спосіб подолання опору змінам і сприяння до їх проведення, проте потребує багато ресурсів, якщо використовувати тільки цю стратегію.

5. Модель (маніпулювання або кооптації) – використовується за неможливості застосування вищезгаданих стратегій або їх великої ресурсозатратності. Це відносно проста та дешева стратегія реалізування змін, проте може спричинити негативні наслідки, якщо люди відчують, що ними маніпулюють.

6. Модель (явного та неявного примусу) – застосовується, коли ініціатори змін володіють широким колом повноважень. Це доволі легкий спосіб подолання змін, проте може не принести бажаного ефекту, привести до негативних наслідків.

Таблиця 1

Моделі реалізації організаційних змін (за Д. Коттером та Л. Шлезінгером) у системі управління підприємством

Моделі	Особливості до застосування	Переваги	Недоліки
Освіта та спілкування	Застосовується за недостатньої кваліфікації кадрів або порушення взаємозв'язку між різноманітними ланками управління	– підвищення кваліфікації працівників сприяє більш легкому та швидкому впровадженню організаційних змін у системі управління підприємством.	– ресурсозатратний метод; – наявність висококваліфікованих кадрів є доволі обмеженою

Продовження таблиці 1

Участь та залучення	Ініціатори змін не володіють достатньою кількістю інформації щодо впровадження організаційних змін, наявність високого опору змінам з боку персоналу	– залучення працівників управлінської ланки до реалізації змін, задоволення їхніх прохань та генерація нових ідей	– можливий негативний ефект від впровадження організаційних змін некваліфікованими працівниками
Допомога та підтримка	Побоювання працівників за те, що організаційні зміни призведуть до негативних наслідків та порушать стабільність середовища працівників	– управлінці, які переконані у підтримці з боку вищого керівництва, ефективніше сприяють проведенню змін; – надання певних гарантій з боку вищої ланки управління	– ресурсозатратний метод; – невиконання гарантій з боку вищої ланки управління негативно впливає на взаємопорозуміння та взаємозв'язок між різноманітними ланками управління
Переговори та згода	Коли працівники різноманітних ланок управління здатні до компромісних рішень (здебільшого стосується працівників, що уже були залучені до організаційних змін з позитивним результатом)	– дозволяє вивчати бажання та потреби працівників; – доволі легкий спосіб подолання змін; – не потребує значних ресурсів (коли працівники уже залучались до проведення змін)	– може не принести бажаного результату, якщо бажання та потреби працівників та компанії дуже відрізняються; – інколи може бути ресурсозатратним методом
Маніпулювання або кооптація	Працівники не здатні реалізувати процес здійсненні організаційних змін, бо є необхідність у зменшенні витрат на оплату праці	– за необхідності дозволяє зекономити кошти на оплаті праці працівників в управлінській ланці; – доволі простий спосіб подолання опору змінам	– порушення довіри між різноманітними ланками управління внаслідок кооптації та маніпулювання працівниками; – якщо зміни не приводять до бажаного ефекту, то опір для подальших змін буде лише посилюватись
Явний та неявний примус	Управлінець вищої ланки володіє необмеженою владою щодо працівників нижчої ланки управління. Необхідно терміново впроваджувати зміни	– дуже швидкий та легкий спосіб реалізації організаційних змін; – не потребує значного залучення ресурсів	– можливі протести та незгода з боку працівників, яких стосуються зміни; – можливі неефективні результати від впровадження змін

Примітка. Узагальнено автором на основі опрацьованих джерел [1, 2, 3, 4].

Кожна з наведених вище стратегій має свої особливості. Можливе поєднання декількох стратегій для досягнення бажаних результатів впровадження змін. Головним фактором реалізації цих стратегій є кожний окремий випадок в організації.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Впровадження організаційних змін у системі управління підприємством є доволі довготривалим та ресурснозатратним процесом. Швидко та ефективно подолання можливих перешкод за допомогою поєднання різноманітних теорій та засобів дозволить підприємству без особливих зусиль реалізувати зміни в системі управління та досягти максимального ефекту від їх впровадження. Подальші дослідження можуть бути здійснені у сфері розрахунків ефективності впровадження організаційних змін у системі управління підприємством.

Література

1. Духнич Ю. Модель організаційних змін Курта Левіна. – 2008 р. [Електронний ресурс] / Ю. Духнич. – Режим доступу :
2. Kotter, J. P. *Transformation // Leadership Excellence*. – 2006. – Vol. 23. – P. 14.
3. Kotter, J. P. *Leading Change. Why Transformation Efforts Fail // Harvard Business Review*. – 2007. – Vol. 85. – P. 96–103.
4. Юланер Р. Т. Джонн Коттер: управління змінами. Відкрита школа бізнесу [Електронний ресурс] / Р. Т. Юланер, Е. С. Уест. – 2012 р. – Вип. № 10. – Режим доступу : <http://vcourse.obs.ru/node/134>
5. Найпак Д. В. Формування алгоритму управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства на основі процесного підходу [Текст] / Найпак Д. В. Електронний науковий фаховий журнал “Державне управління: теорія і практика”. – № 2. – 2011.
6. Тарасюк Г. М. Управління змінами в системі управління підприємством / Тарасюк Г. М. // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2010 р. – № 2. – 287 с.
7. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навч. посіб. / Кузьмін О. Є. Мельник О. Г. – [2-е вид. доп. і перероб.]. – Львів : Нац. ун-т “Львівська політехніка”, 2003. – 352 с.
8. Мильнер Б. З. Концепция организационных изменений в современных компаниях. Проблемы теории и практики управления. [Текст] / Б. З. Мильнер. – 2006. – № 1. – С. 27.
9. Боженко О. С. Організаційні зміни – основа розвитку підприємства / О. С. Боженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2_SND_2007/Economics/19367.doc.htm. – 2007 р.
10. Садєков А. А., Гусєва О. Ю. Стратегічне управління підприємством. Управління змінами: навч. посіб. – Донецьк, 2010. – 413 с.

References

1. Duhnych Yu. *Organizational change model Kurt Lewin*. – 2008. [Electronic edition] – Available at : <http://www.smart-edu.com/model-organizatsionnyh-izmeneniy-kurta-levina.html>
2. Kotter, J. P. *Transformation // Leadership Excellence*. – In 2006. – Vol. 23. – P. 14.
3. Kotter, J. P. *Leading Change. Why Transformation Efforts Fail // Harvard Business Review*. – In 2007. – Vol. 85. – P. 96–103.

4. Yuliner R. T. *West ES Johnny Cotter: change management. Open Business School. Intake number 10 – 2012. [WWW resource] – Available at : <http://vkurse.obs.ru/node/134>*
5. Nayipak D. V. *Formation of control algorithm of organizational changes to ensure development on the basis of the process approach / Nayipak D. V. Electronic scientific professional journal "Public Administration: Theory and Practice."* – 2011. – № 2.
6. Tarasyuk G. M. *Change management in enterprise management system / Tarasyuk G. M., Zhytomyr State Technological University. Broom number 2., 2010. – 287 p.*
7. Kuzmin O. Ye. *Theoretical and applied principles of management: a tutorial / Kuzmin O. Ye. Melnyk O. G. – [2nd revised ed.]. – Lviv National University "Lviv Polytechnic", 2003. – 352 p.*
8. Milner B. Z. *The concept of organizational change in modern companies. Problems of the theory and practice of management / B. Z. Milner. – 2006. – № 1. – with. 27.*
9. Bozhenka O. S. *2007. Organizational change – the foundation of enterprise development [WWW resource] / O. S. Bozhenka. – Available at: http://www.rusnauka.com/2_SND_2007/Economics/19367.doc.htm.*
10. Sadyekov A. A. *2010. Strategic management. Change management: teach. handbook. / A. A. Sadyekov and O. Gusev. – D.: DonNUET, 2010. – 414 p.*

Редакція отримала матеріал 22 травня 2014 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЇ В КОНТЕКСТІ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Окреслено межі поняття інформація як підґрунтя для системи інформаційно-аналітичного забезпечення малих та середніх вітчизняних підприємств із обмеженим бюджетом на інформаційні системи підтримки управлінських рішень, а також запропоновано визначення самого поняття в рамках заданої предметної області. Методом спостереження, аналізу та синтезу створена багатовимірною концептуальна модель інформації, що містить необхідний та достатній для проведення інформаційно-аналітичної роботи набір параметрів. Описана модель інформації може бути застосована як теоретична база для наукових розробок у сфері проектування технологій та систем інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств, маючи при цьому певні перспективи застосування і в інших галузях науки.

Ключові слова: *інформація, модель інформації, аналітика, інформаційне забезпечення підприємств, класифікація інформації, конкурентоспроможність.*

JEL: C42, C81

Постановка проблеми. Нині очевидним є факт, що для ефективної діяльності підприємств інформація є стратегічним ресурсом. Проблема забезпеченості інформацією постає більш гостро при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності у різних формах. Для великих компаній стандартною практикою є функціонування підрозділів, що здійснюють інформаційно-аналітичну підтримку прийняття управлінських рішень, що в черговий раз доводить важливість постійної і якісної забезпеченості інформацією.

Для вирішення такого роду проблем на вітчизняних малих та середніх підприємствах потрібно чітко ідентифікувати поле та базу для роботи аналітика. В даному контексті поняття інформація є базовою структурною одиницею та може одночасно виступати ресурсом (вихідні дані), інструментом, продуктом (результатом). Саме тому надзвичайно актуальною є проблема окреслення меж поняття інформація у контексті інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств. Також варто зазначити, що загальноприйнятого у всіх галузях науки чіткого визначення та універсального визначення самого поняття інформація не існує.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття інформації розглядало багато вчених у всіх галузях науки. Так, дослідженням даного поняття займалися такі видатні світові вчені, як Н. Вінер, К. Шенон, В. І. Вернадський, Е. Тофлер, А. Хорі та інші. Із українських вчених слід відмітити роботи Г. Г. Почепцова, О. М. Ляшенко, З. В. Партико, В. П. Камша та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на великий науковий доробок згаданих вчених, у переважній більшості ні в кого із них концепція інформації не розглядається з ракурсу інформаційно-аналітичного

забезпечення підприємств. Існує багато напрацювань у теорії інформації, кібернетиці, інформатиці, проте в них відсутній розгляд даного поняття саме в контексті інформаційного забезпечення, комерційної розвідки чи бізнес-аналітики.

Постановка завдання. Основним завданням даного дослідження є аналіз та визначення меж поняття “інформація”, а також його властивостей і характеристик саме в аспекті інформаційного забезпечення та інформаційно-аналітичної роботи на підприємстві, враховуючи науковий доробок провідних вчених.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цілком очевидним на сьогоднішній день є той факт, що ефективне функціонування будь-якого підприємства неможливе без такого фактора виробництва, як інформація. Тому, розглядаючи процеси інформаційного забезпечення підприємств, доцільно ретельно проаналізувати саме поняття інформації як базової складової частини предмета інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств, адже сам цей процес, направлений на збір, обробку та надання інформації керівництву, а також створення (видобування) нової інформації на базі існуючої.

Так, у праці О. М. Ляшенко описано, що застосування найбільш ефективних форм управління виробництвом нерозривно пов'язане з активним використанням інформаційного середовища підприємства, стан якого визначається специфічними видами ресурсного забезпечення виробництва – інформаційними ресурсами. Саме ж внутрішнє інформаційне середовище управління підприємством формується трьома інформаційними потоками, що витікають із відповідних видів управління, а саме фінансового, виробничого, збутового. При дослідженні системи управління отримана в результаті інформація визначає ефективність управління самим підприємством [1, с. 20]. Саме тому важливо надати цьому поняттю чіткої форми та категоріального смислу в даному контексті.

В найбільш широкому трактуванні інформація – це абстрактне поняття, що відображає дані про будь-що незалежно від форми їх подання. Слово “інформація” походить від лат. *informatio*, що в перекладі означає відомості, роз'яснення, ознайомлення. Перші згадки про дане поняття сягають ще античної філософії [2]. До початку промислової революції визначення суті даного поняття залишалось переважно прерогативою філософів. В ХХ ст. питаннями теорії інформації стали займатись такі науки, як кібернетика та інформатика. На сьогоднішній день даний термін, крім вищезгаданих наук, розглядається у дуже багатьох галузях знань: у системології, фізиці, математиці, юриспруденції, в теорії управління тощо.

На нашу думку, найбільш узагальненим є визначення згідно із Законом України “Про інформацію”: інформація – це будь-які відомості або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді [3]. Проте зрозуміло, що для інформаційно-аналітичної роботи такого тлумачення явно недостатньо, адже сюди не включені характеристики та властивості інформації, способи її передачі тощо.

Для чіткого опису даної категорії спершу доцільно провести аналіз робіт видатних науковців щодо визначення та трактування поняття “інформація”. Наперед доцільно відмітити, що хоч майже ніхто із вчених-класиків не розглядав дане поняття у прив'язці до інформаційно-аналітичної роботи, але їхнє бачення вважаємо надзвичайно актуальним і будемо інтерпретувати відповідно до потреб даного дослідження.

Так, американський інженер та математик Клод Шенон, засновник теорії інформації, розглядав дане поняття з точки зору технічної специфіки процесу передачі інформації [4]. Така система складається із джерела інформації, що виробляє первинну інформацію

або повідомлення, призначене для передачі; передавача, який кодує або модулює цю інформацію найбільш відповідним чином; та каналу, по якому закодована інформація, або сигнал, передається до пункту прийому. Під час передачі сигнал може бути викривлений шумом – на схемі вказане джерело шуму (рис. 1.1). Прийнятий сигнал йде до приймача, який декодує або демодулює його, щоб відновити первісне повідомлення, а потім до пункту призначення інформації.

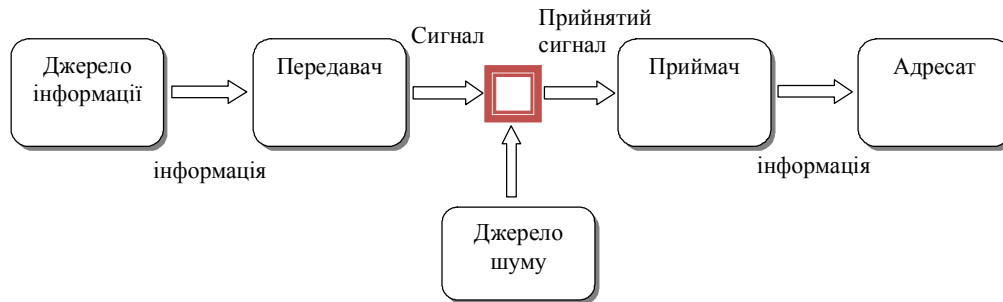


Рис. 1.1. Схема передачі інформації за Шеноном [4, с. 404]

Окремим важливим моментом досліджень Шенона варто відзначити питання вимірювання інформації. Але перш ніж перейти до розгляду цього питання, необхідно обґрунтувати точний смисл поняття “інформація” з точки зору даної науки (хоча, згідно з поглядами автора, це є зовсім не важливим для вирішення проблеми передачі інформації – ще один доказ багатогранності та всеохоплення поняття “інформація”).

Згідно з його теорією, важливою властивістю передачі інформації є те, що кожне конкретне повідомлення вибирається із деякої множини можливих повідомлень. Передачі підлягає одне повідомлення, обране джерелом інформації. Первинне повідомлення може бути відновлене в пункті прийому в тому і лише в тому випадку, коли передається лише таке, однозначним чином вибране повідомлення. Таким чином, інформація в його трактуванні повинна знаходитись у зв’язку з поняттям вибору з множини можливих результатів [4, с. 405].

Тобто якщо узагальнити сказане вище, інформацією згідно з Шеноном є осмислений, актуальний для реципієнта набір сигналів. У контексті даного дослідження це означає, що згідно з підходом Шенона для підприємства, яке реалізує будматеріали, дані про врожайність пшениці в якомусь регіоні не будуть інформацією, в той час як для виробників хлібобулочних виробів – будуть одними з найважливіших інформаційних джерел для прийняття рішень.

Норберт Вінер, видатний американський вчений-математик та філософ, основоположник кібернетики та теорії штучного інтелекту, мав дещо схожу точку зору на трактування поняття “інформація”. Передача інформації, як він стверджував, можлива лише як передача альтернатив. Телефон та телеграф можуть виконувати свої функції тільки в тому випадку, коли повідомлення, що передаються ними безперервно, змінюються, причому ці зміни не визначаються повністю попередньою частиною повідомлень. З іншого боку, ефективне проектування телефону та телеграфу можливе тільки при тій умові, що зміна повідомлень, які передаються, підпорядковується яким-небудь статистичним закономірностям. У своїй статистичній теорії кількості інформації за одиницю інформації браласть кількість інформації, що передається при одному виборі між рівномірними альтернативами.

Також у своїй праці Н. Вінер згадує, що до такого висновку він дійшов практично одночасно із Р. А. Фішером, К. Шеноном, а також А. Н. Колмогоровим [5, с. 54]. Поняття кількості інформації цілком природно пов'язують з класичним поняттям статистичної механіки – поняттям ентропії. Як кількість інформації в системі є мірою організованості системи, так само й ентропія системи є мірою деорганізованості системи; одне рівне іншому, взятому з протилежним знаком [5, с. 55].

Таким чином, ми бачимо, що Норберт Вінер виділяє та розмежовує поняття “повідомлення” та “інформація”. Повідомлення – це будь-яка інформація, яка направлена на приймач (технічний чи біологічний), а інформація – це важливі дані, що цікавлять адресата. Таке виокремлення та поділ є головною характерною рисою функціональної концепції інформації, про яку йтиметься нижче.

В контексті ж нашого дослідження трактування інформації Н. Вінером означає, що повідомлення для підприємства – це абстрактна інформація (вона включає актуальний і неактуальний набір даних), а власне “інформація” в трактуванні Н. Вінера – це інформація, яка є актуальною для даного підприємства.

Інший варіант трактування категорії інформація пропонує Е. Тофлер. Як згадується в його праці “Шок майбутнього”, чим вище рухатись по часовій шкалі еволюції, тим частіше і швидше змінюються образи та ідеали, що сприймаються суспільством [6]. Однією з причин “збільшення обороту” внутрішніх образів реальності може бути збільшення потоку імідж-складових інформаційних повідомлень, що діють на сенсорні системи людини. І хоч це явище недостатньо досліджене, але зрозуміло, що частота впливу стимулів, несучих імідж, на індивідуум збільшується. У контексті даного дослідження це означає, що інформація значно швидше втрачає актуальність і ця швидкість збільшується постійно. Таким чином, для підприємства особливо актуальними стають джерела, які забезпечують оперативні, тактичні дані для прийняття рішень.

Проте із зовнішнього світу ми отримуємо і кодовані інформаційні повідомлення. Кодована інформація – це інформація, зміст якої відомий тільки знаючим код. Всі мови, на чому вони б не базувались – мова слів, жестів, барабанів, ієрогліфічне, піктографічне чи вузлове письмо, – є кодами. І вся інформація, яка передається засобами мов, також кодована. Ми можемо з відносною часткою надійності вважати, що в міру того, як суспільство росте і ускладнюється, збільшується кількість кодів для передачі образів від однієї людини до іншої та, відповідно, відносна кількість некодованої інформації, що отримує звичайна людина, зменшується. Іншими словами, на сьогодні більша частина системи образів будується на основі інформаційних повідомлень, створених людиною, а не на основі особистих спостережень, “некодованих” явищ. Далі ми можемо вказати відмінності в самій кодованій інформації: вона може бути розпливчатою, розтягнутою, неструктурованою і невідредагованою, тобто інформацією побутового, буденного рівня. Також вона може бути ретельним чином структурованою, підбраною, підготовленою спеціалістами.

Індустріальна революція, сприяючи небувалому розвитку засобів масової інформації, вносить корінні зміни в природу інформації, що отримує звичайна людина. На додачу до некодованих повідомлень, що отримуються з оточуючого середовища, індивідуум отримує все більшу і більшу кількість кодованих та попередньо підготовлених повідомлень. Такі повідомлення є цільовими, вони кардинально відрізняються від некодованих, будучи більш стиснутими, жорстко організованими та менш розпливчастими. Вони підкоряються певній цілі, в них відсутні непотрібні повтори,

також вони спеціально створені для того, щоб вміщувати максимальну кількість інформації (теоретики комунікації називають подібні повідомлення “інформаційно збагаченими”).

Таким чином, ми бачимо, що Елвін Тофлер розглядає поняття “інформація” більшою мірою із суспільної точки зору, з позицій індивіда, що, однак, не зменшує актуальності його праць для системи інформаційного забезпечення, адже аналітичний підрозділ, так само як і конкретний індивід (одиниця суспільства), піддається в деякій мірі тим самим законам інформаційної взаємодії. Також не варто забувати, що попри наявність великої кількості технічних автоматизованих засобів для роботи з інформацією – збором, обробкою та інтерпретацією даних займається, в першу чергу, людина.

Також варто згадати про такий термін у сучасній науці, як інформологія, запропонований іранським вченим А. Хоррі. Він вважає інформологію дисципліною, що вивчає саме поняття інформації як фундаментальну галузь науки, досліджуючи її структуру, охоплення та різноманітні аспекти без прив'язки до конкретних інформаційних систем. Для дослідження поняття “інформація” автор пропонує два підходи: математичний та семантичний. Незважаючи на те, що на перший погляд ці підходи є контраверсійними, вони мають багато спільного. Математичний підхід вимірює інформацію на стадії її створення та надсилання, в той час як семантичний – пропонує вимірювання (оцінювання) інформації на стадії її отримання реципієнтом. Таким чином, математичний та семантичний підхід, згідно з положеннями автора, працює з однією і тією ж предметною областю, тільки з різних точок зору [7, с. 9].

Тут слід відмітити, що концепція інформології, запропонована А. Хоррі, розроблена окремо та незалежно від російських вчених на чолі з І. Й. Юзвішиним з його працею “Інформаціологія”, яку більшість вчених не визнають.

Окремим чином варто розглянути працю В. М. Глушкова – вітчизняного математика та кібернетика. Підхід В. М. Глушкова був характерний вивченням логіки мислення в його інформаційному аспекті (зокрема, в контексті інформаційного моделювання). Інформаційний аспект мислення стосується всього мислення загалом так само, як абстрактні математичні моделі різноманітних явищ реального світу стосуються самих цих явищ. Основою інформаційного підходу до вивчення процесів мислення є абстрагування. При цьому відволікаються, як правило, від фізичної, а тим більше, від біологічної та соціальної сутності процесу мислення, розглядаючи його лише як процес перетворення інформації [8, с. 14].

Інформаційний підхід до вивчення явищ передбачає абстрагування від багатьох властивостей реальних носіїв інформації, хоча межі такого абстрагування досить умовні і визначаються специфікою вирішуваних задач. Так, від характеру шрифту або матеріалу, за допомогою якого здійснений запис інформації. Інформаційна сутність літер як засобів вираження лексичної інформації не залежить від того, написані вони від руки, надруковані у друкарні чи висічені на камені. Тим не менше, існують випадки, наприклад у криміналістиці, коли основну роль відіграють не самі букви, а інформація про почерк і навіть склад чорнила, яким зроблений напис.

Можливість відволікатись від багатьох властивостей реальних носіїв інформації дає широкий простір для моделювання інформаційних процесів однієї природи процесами зовсім іншої фізичної природи, які, проте, мають ту саму інформаційну сутність. Саме на цьому шляху і виникає абстрактне поняття інформації. Так, інформація, що передається у вигляді звуків, може бути без шкоди для її абстрактно-інформаційної сутності представлена у вигляді записів цих звуків на магнітну плівку або навіть у

вигляді графіка, що задає силу звуку в якій-небудь точці простору як функцію часу.

У вказаних випадках ми маємо справу з інформацією, що задається у так званій неперервній формі, коли не існує елементарних порцій інформації – своєрідних інформаційних атомів. Для аналізу інформаційної сутності процесу мислення особливу роль отримують дискретні форми задання інформації, при яких інформація природним чином розділяється на подібні елементарні порції. Прикладами дискретних форм інформації можуть служити різноманітні форми писемності. Роль інформаційних атомів відіграють букви, ієрогліфи та інші символи, що служать для позначення різноманітних елементів тієї чи іншої людської мови [8, с. 15].

Іншим актуальним у цьому контексті поглядом Н. В. Глушкова є його трактування про основне поняття кібернетики – поняття перетворювача інформації, тобто такої системи, яка має можливість отримувати інформацію з оточуючого середовища, переробляти відповідно до тих чи інших правил, які визначаються структурою перетворювача, і видавати перетворену інформацію з метою впливу на оточуюче середовище. В якості перетворювача інформації можна розглядати також системи, що вбирають інформацію про оточуючий їх світ, переробляють цю інформацію з метою розкриття існуючих закономірностей та використовують перероблену інформацію як з метою простого накопичення знань, так і для активного впливу на оточуюче середовище.

Це означає, що автор ще в часи, далекі від активного застосування комп'ютерів загалом та методів комп'ютерного аналізу зокрема, передбачив створення систем інтелектуальної обробки даних – наріжного каменю інтелектуального аналізу даних для інформаційно-аналітичного забезпечення.

Іншим вагомим результатом автора вважаємо його трактування поняття інформаційної моделі, яке, на його думку, є фіксацією того чи іншого рівня пізнання досліджуваного об'єкта, що дозволяє описувати не лише його будову, але і передбачати (з тою чи іншою мірою наближення) його поведінку. Будучи органічною складовою частиною процесу пізнання, інформаційне моделювання виконується людиною і для людини. Засобом фіксації будь-якої конкретної інформаційної моделі є мови, причому не лише ті людські мови, які вивчаються традиційним мовознавством, але і будь-які штучні мови, що будуються в процесі накопичення і передачі знань (наприклад, символічна мова алгебри чи мова креслень). Проте зафіксована на тій чи іншій мові сама по собі інформаційна модель є мертвою: будучи представленою сама собі, вона не здатна дати більшу кількість висновків про поведінку змодельованого об'єкта, ніж ті висновки, що були в ній зафіксовані з самого початку.

Для переходу від подібної статичної в своїй основі до динамічної, яка розкриває весь свій істинний зміст, необхідно ще деякий активний поштовх, яким може бути людський розум. Адже він здійснює не лише статичне запам'ятовування інформації про задану йому модель, але і перетворює цю інформацію відповідно з тими чи іншими правилами перетворення, закладеними в цю модель. Саме в наявності подібних перетворень і полягає різниця між статичною моделлю та її новим динамічним втіленням. При такому підході мозок людини може розглядатись як універсальний інструмент динамічного інформаційного моделювання, тобто він у загальному плані здатний кращим чином виконувати процеси моделювання, ніж будь-яка комп'ютерна інформаційна система – людина буде завжди мислити більш широко, ніж програма [8, с. 35]. Це стає ще одним свідченням незамінності людини в процесі як аналізу та інтерпретації даних, так і формування кінцевих аналітичних звітів.

Важливим для нашого дослідження є праці Г. Г. Почепцова – видатного вітчизняного спеціаліста в галузі комунікаційних технологій. В його праці “Інформаційно-політичні технології” згадується, що сучасні медіа-кризи стали суттєвою прикметою політики, оскільки дозволяють експлуатувати найважливіший нерв сучасної політики – інформаційний простір. Лідируюча позиція в інформаційному просторі приводить до домінування в політиці та інших можливих галузях, тому інтереси політичних, фінансових, економічних груп в управлінні інформаційним простором є настільки вагомими. На території СНД найпростішим засобом управління суспільною інформацією стало створення власних ЗМІ, що дозволило мати активну присутність в інформаційному просторі. Проте на наступному етапі виявилось, що цього замало. Інформаційний простір неможливо монополізувати, тому ЗМІ конкурентів можуть вести будь-якого роду інформаційну боротьбу. Таким чином, виникає проблема медіа-кризи як спроби (інколи успішної, а інколи – ні) нав’язування своєї інтерпретації подій, що відбуваються. Вдала картина світу дозволяє включати в неї будь-який вхідний фактаж без змін основних координат. Невдала ж картина світу вимагає постійної корекції своїх основних постулатів, що робить її вразливою для інформаційних атак. Пропаганда та контрпропаганда направлені на підтримання або руйнування картини світу, роблячи це на системній та постійній основі.

Медіа-кризи стали практичним інструментарієм для вирішення політичних, соціальних, економічних, військових задач у сучасному світі, тому їх вивчення є нагальною потребою як для використання в своїх інтересах, так і для відбивання медіа-криз, розв’язаних протилежною стороною.

Останнім часом інформаційний простір став ареною не менш вагомих битв, ніж інші, відомі нам з історії. Посилення ролі інформаційного простору веде до ще більш витончених технік впливу, що ведуть у різні сфери людської діяльності крізь цей простір. І пропаганда, і контрпропаганда стоять серед подібних їм наук комунікативного циклу, які можна позначити як прикладні комунікації.

Універсальність інформації дозволяє використовувати її аналогічним чином для входження в інші простори (політичні, соціальні, економічні, військові). І ця її характеристика починає все сильніше і сильніше використовуватись для вирішення різноманітних прикладних задач [9, с. 8].

Як бачимо, в даній концепції автор вбачає інформацію у ролі інструменту для створення потрібної інформаційної картини світу, а також як структурну одиницю інформаційного простору. Таке бачення є важливим з точки зору можливих варіантів дезінформації конкурентами, а також специфіки інформаційного поля в зарубіжних країнах, можливостей впливу на нього та основних інформаційних гравців – організацій чи осіб, що мають найбільший вплив у даній сфері.

Загалом усі вищезгадані концепції інформації прийнято поділяти на дві основні течії: функціональну та атрибутивну.

Згідно з атрибутивною концепцією, інформація – це об’єктивна внутрішня властивість всіх матеріальних об’єктів, вона міститься у всіх без винятку елементах та системах матеріального світу. Іншими словами, інформація є невід’ємним атрибутом (властивістю) матерії (звідси – назва концепції). З цим підходом пов’язане визначення інформації як відображення різноманітності.

Функціональна ж концепція пов’язана з розвитком кібернетики – науки про управління та зв’язок у живих організмах, суспільстві і машинах (це дало другу назву концепції – функціонально-кібернетична). Кібернетика формулює принцип нерозривного

зв'язку (єдності) інформації з управлінням, з функціонуванням самокерованих та самоорганізованих систем (технічних, біологічних та соціальних).

Прихильники функціональної концепції не визнають існування інформації у неживій природі, а саму інформацію визначають як зміст сигналу або повідомлення, отриманого кібернетичною системою із зовнішнього світу.

Отже, проаналізувавши роботи авторів, які найбільшим чином корелюють зі сферою інформаційно-аналітичного забезпечення, ми бачимо, що справді категорія "інформація" є надзвичайно широкою, різноплановою та багатогранною. Можемо зробити висновок, що науковці в різних галузях науки трактують та розглядають дане поняття відповідно до їх наукових потреб.

Проте видно, що хоч визначень, концепцій та трактувань поняття "інформація" є дуже багато, жодне з них не відповідає повною мірою вимогам даного дослідження, не задовольняючи потреби у самому трактуванні інформації.

Виходячи з цього, на нашу думку, здається доцільним запропонувати власне визначення даного терміна, відповідно до контексту та специфіки інформаційного забезпечення. Оскільки дане дослідження націлене на визначення трактування інформації саме в ракурсі інформаційно-аналітичної роботи, то бачення цього поняття будемо вибудовувати з цього ракурсу.

В контексті аналітичної роботи та інформаційного забезпечення розрізняють первинні дані, отримані з різних джерел (які самі по собі можуть нічого не говорити про зміну тенденцій чи реальний стан речей), та готові, певним чином оброблені дані – звіти, аналітичні записки, результати аналізу (які вже можуть безпосередньо бути застосовані для прийняття управлінських рішень). Слід, проте, відмітити, що дуже часто первинні дані вже є готовими для прийняття таких рішень.

Отже, інформацією ми будемо вважати дані, що прямо або опосередковано характеризують оточення підприємства. Причому тут слід відмітити, що велика частина таких даних не буде безпосередньою областю інтересів нашого підприємства – більша частина з них просто не буде актуальною (наприклад, дані про ціни на метал не цікавлять виробника с/г продукції).

В світлі цього в нашому розумінні інформація – це набір відомостей у найрізноманітніших матеріально-енергетичних формах, які можуть бути прямо або опосередковано застосовані для отримання конкурентних переваг.

Таким чином, наше трактування інформації можна більшою мірою віднести до атрибутивної концепції інформації (оскільки вона розглядається як об'єктивна властивість об'єктів), хоча з присутніми елементами функціональної (інформація все ж сприймається через призму потреб, особливостей і спеціалізації підприємства).

Окремим чином варто зупинитись на властивостях інформації в контексті інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств. Для опису цих властивостей пропонується така графічна багатовимірна модель (рис. 2). По осі X позначено класифікаційні особливості за формою представлення інформації, по осі Y – за призначенням, по осі Z – за предметними областями. Також кожен елемент куба визначається актуальністю для об'єкта дослідження. Окрім цього, куб знаходиться у просторі загальних характеристик інформації.

Безсумнівно, інформація може бути як інструментом виробництва, так і сировиною. Проте у контексті даної роботи вважаємо необхідним розгляд інформації як окремого, самостійного виробничого ресурсу. Більш того, його значущість (особливо в контексті сучасних глобалізаційних процесів) іноді може переважувати традиційні виробничі

ресурси, адже загальновідомими із практики світового бізнесу є факти, коли поінформованість надавала тим чи іншим підприємствам колосальні конкурентні переваги.

Загальні характеристики простору моделі:

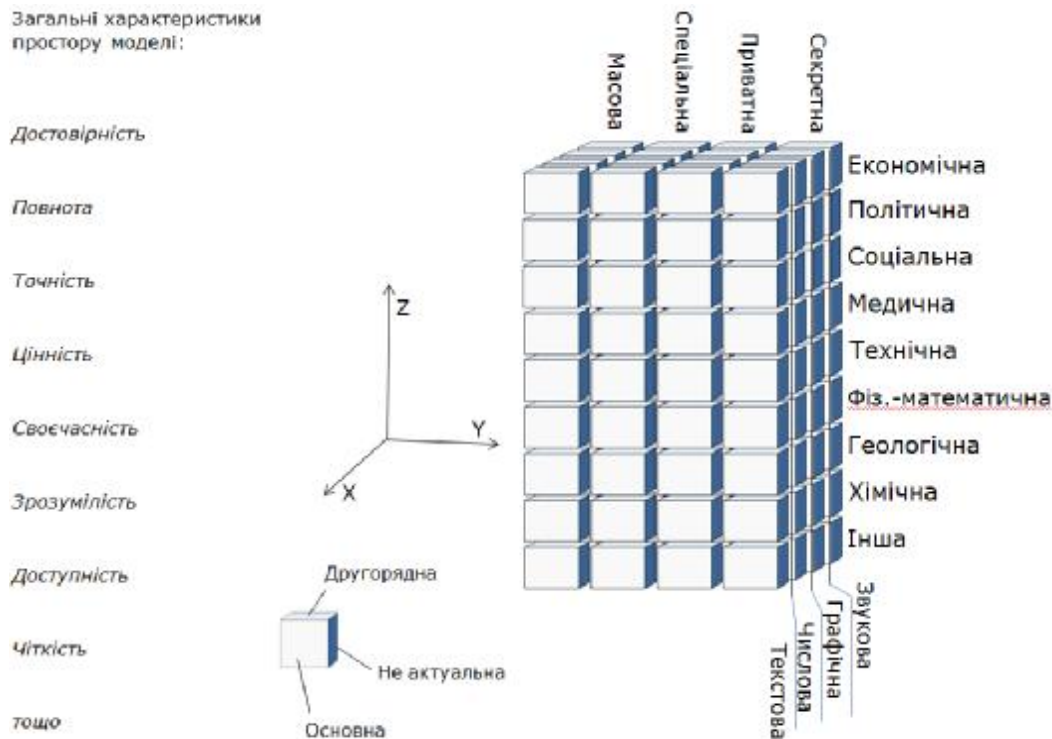


Рис. 2. Багатовимірні графічна модель поняття “інформація”

Щодо того, з якою інформацією доводиться працювати дослідникам, відзначимо, що на практиці інформаційно-аналітична робота рідко стикається з потребами глибокого філософського аналізу інформації як терміна. Як би не організувалась система інформаційного забезпечення, першою і тому надзвичайно важливою процедурою є первинний аналіз та відбір релевантної інформації. Ця процедура служить своєрідним фільтром, який відкидає непотрібне і захищає аналітика від інформаційного шуму. Суть цієї процедури полягає в тому, щоб встановити зміст, важливість, точність, повноту та значимість інформації на основі її розділення та співставлення. Потрібна для підприємства інформація надходить із оточення підприємства – суб’єктів зовнішнього середовища. Таким чином інформація як відображення зовнішнього світу в даному контексті стає відображенням середовища (оточення) підприємства.

Висновки та вектори подальших досліджень. Загалом, резюмуючи вищесказане, можемо зробити висновок, що інформація є дуже широким і багатоплановим поняттям, яке кожна із наук, що оперує ним, розглядає відповідно до своїх запитів.

Ефективність роботи системи інформаційного забезпечення, як показує світова практика великих компаній, є ключовою точкою не лише розширення конкурентних позицій, але й економічної безпеки компанії загалом.

Для потреб системи інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств запропонована нами графічна модель відображає основні характеристики та властивості поняття “інформація”, що дозволяє більш чітко окреслити предметну область для роботи такої системи, а також створює підґрунтя для подальших, більш детальних досліджень даної категорії.

В запропонованій графічній моделі в якості перспективи для подальшого розвитку цього напрямку виступає додаткова деталізація (збільшення розмірності простору) через ще більше подрібнення структурного куба. Так, в якості додаткових параметрів можна ще додати такі характеристики (якості) одиниці інформації, як, наприклад, класифікація за способом сприйняття (візуальна, тактильна, смакова, нюхова) і т. п. Проте для використання даної моделі на практиці в якості як фундаментальної бази для інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень вважаємо достатнім обмежитись описаною вище структурою. Також дану модель інформації з незначними змінами можна пристосувати для використання в іншому науковому контексті чи галузі науки.

Література

1. Ляшенко О. М. Нові інформаційно-аналітичні технології дослідження систем управління підприємствами / О. М. Ляшенко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3(29). – С. 20–24.
2. Джохадзе Д. В. Античная философия: проблемы историографии и теории познания / Д. В. Джохадзе. – М., 1991. – 133 с.
3. Закон України “Про інформацію” від 10.08.2012 р. № 2657-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
4. Шенон К. Работы по теории информации и кибернетике / К. Шенон. – М. : Изд-во иностр. лит., 1963. – 825 с.
5. Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине / Н. Винер; [пер. с англ. И. В. Соловьева, Г. Н. Поварева]; под ред. Г. Н. Поварова. – 2-е изд. – М. : Наука, 1983. – 344 с.
6. Тофлер Э. Шок будущего / Э. Тофлер. – М. : ООО “Издательство АСТ”, 2002. – 557 с.
7. Horri A. Informology: A review of concepts and theories / A. Horri // Cultural Research Bureau. – 2003.
8. Глушков В. М. Кибернетика. Вопросы теории и практики / В. М. Глушков. – М. : Наука, 1986. – 488 с.
9. Почепцов Г. Г. Информационно-политические технологии / Г. Г. Почепцов. – М. : Центр, 2003. – 384 с.

References

1. Lyashenko, O. M. (2012), “New information technology and analytical study of business management”, *Innovatsiyna ekonomika*, no. 3(29), pp. 20–24.
2. Djohadze, D. V. (1991) “Ancient Philosophy: Problems of Historiography and Epistemology”, Moscow.
3. Official Site of Verkhovna Rada, (2012), “Zakon pro informatsiyu [Law about information]”. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (accessed January 13, 2013).
4. Shannon, C. (1963), “Raboty po teoryi informatsyi i kibernetike [Works on information theory and cybernetics]”, *Izdatelstvo inostrannoy lyteratury*, Moscow.

5. Wiener, N. (1983), "Kibernetika, ili upravleniye i sviaz v zhivotnom i mashyne [Cybernetics: Or Control and Communication in the Animal and the Machine]", translated by Solovyev I. V., Povareva G. N., Nauka, Moscow.
6. Toffler, A. (2002), "Future shock", Izdatelstvo AST, Moscow.
7. Horri, A. (2003), "Informology: A review of concepts and theories", Cultural Research Bureau.
8. Glushkov, V. M. (1986), "Kibernetika. Voprosy teorii i praktiki", Nauka, Moscow.
9. Pochepstov, G. G. (2003), "Informatsionno-politicheskie tehnologii", Tsent, Moscow.

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАПАСІВ ПРИ ВИПАДКОВОМУ ПОПИТІ НА РЕСУРС

Сформульовано завдання визначити оптимальний запас ресурсу. Розглянуто різні математичні моделі густини розподілу ймовірності попиту. Використано критерій оптимальності – мінімізація математичного сподівання витрат на зберігання надлишку ресурсу та витрат від його дефіциту. Визначено оптимальні величини запасу ресурсу, коли попит на цей ресурс є неперервною випадковою величиною. Проаналізовані моделі, для яких ймовірність попиту на ресурс зменшується із зростанням цього попиту та зі зростаючими густинами розподілу ймовірностей попиту на ресурс.

Ключові слова: *оптимізація запасу, попит на ресурс, густина розподілу ймовірностей попиту.*

JEL: C1, C4, C5

Постановка проблеми. Різні види людської діяльності потребують запасів ресурсів. На рівні фірми запаси відносяться до числа об'єктів, які вимагають значимих капіталовкладень, і тому є одним із чинників, що визначають стратегію і тактику підприємства. Запаси завжди вважались елементом, який забезпечує безпеку системи розподілу, її гнучке функціонування.

Одним із стимулів до створення запасів є вартість їхнього негативного рівня (дефіцит). При наявності дефіциту існують три можливі види витрат перерахованих у порядку зростання їх негативного впливу: витрати у зв'язку з затримкою часу виконання замовлення; витрати, обумовлені втратою збуту, коли споживач купує в іншій фірмі; витрати у зв'язку з втратою замовника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему функціонування запасів розглядали автори в працях Букан Дж., Дудорин В. И., Жданов С. А., Завельский М. Г., Иваников Ю. П., Кузин Б. И., Федосеев В. В., Рыжиков Ю. И., Ляшенко О. та багатьох інших [1-13]. Аналіз задач управління запасами в математичному аспекті найбільш повно здійснено в роботі [10]. Проте в даних роботах розглядалися моделі з дискретним розподілом ймовірностей. Тому вважаємо за необхідне розглянути моделі, попит на ресурс яких є неперервною величиною.

Постановка мети і завдань. Метою даного дослідження є визначення оптимальних величин запасу ресурсу, якщо попит на цей ресурс є неперервною величиною. Вперше розглянуто різні математичні моделі густини розподілу ймовірностей попиту.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо економічне формулювання проблеми. Нехай величина попиту r на певний вид ресурсу протягом деякого часу є неперервною випадковою величиною з відомою густиною розподілу ймовірностей $f(r)$. Якщо величина попиту менша від величини запасу s ресурсу, тобто $r < s$, тоді витрати, обумовлені зберіганням надлишку $s - r$ ресурсу, дорівнюють c_1 за одиницю. Для $r > s$ втрати через дефіцит одиниці ресурсу становитимуть c_2 . Необхідно визначити оптимальну величину запасу ресурсу.

Як критерій оптимальності використовується математичне сподівання витрат на зберігання надлишку ресурсу та втрат від його дефіциту. Математично цей критерій можна записати так:

$$M(s) = c_1 \int_0^s (s-r)f(r)dr + c_2 \int_s^R (r-s)f(r)dr \rightarrow \min, \quad (1)$$

де R – найбільше значення попиту $0 \leq r \leq R$.

Проведемо розрахунок для конкретних видів густини розподілу ймовірностей. Нехай $f(r)$ має вигляд:

$$f(r) = \frac{l+1}{lR} \left(1 - \left(\frac{r}{R} \right)^l \right), \quad 0 \leq r \leq R, \quad l \geq 0. \quad (2)$$

Така математична модель відображає ситуацію, коли ймовірність попиту на ресурс зменшується із зростанням цього попиту.

Підставивши вираз (2) у формулу (1), одержимо:

$$M(s) = \frac{l+1}{lR} \left(c_1 \int_0^s (s-r) \left(1 - \left(\frac{r}{R} \right)^l \right) dr + c_2 \int_s^R (r-s) \left(1 - \left(\frac{r}{R} \right)^l \right) dr \right).$$

Після обчислення інтегралів матимемо:

$$M(s) = \frac{l+1}{lR} \left(c_1 \left(\frac{s^2}{2} - \frac{s^{l+2}}{R^l(l+1)(l+2)} \right) + c_2 \left(\frac{R^2 + s^2}{2} - Rs - \frac{R^{l+2} - s^{l+2}}{R^l(l+2)} + \frac{R^{l+1}s - s^{l+2}}{R^l(l+1)} \right) \right).$$

Дослідимо функцію $M(s)$ на мінімум:

$$M'(s) = \frac{l+1}{lR} \left(c_1 \left(s - \frac{s^{l+1}}{R^l(l+1)} \right) + c_2 \left(s - R - \frac{s^{l+1}}{R^l} + \frac{R}{l+1} - \frac{l+2}{l+1} \cdot \frac{s^{l+1}}{R^l} \right) \right).$$

Із умови рівності нулю першої похідної ($M'(s) = 0$) одержимо:

$$\frac{c_2 + c_1}{lR} \left(s - \frac{s^{l+1}}{R^l(l+1)} \right) - \frac{1}{l+1} c_2 R = 0. \quad (3)$$

Розв'язок цього рівняння визначає оптимальний рівень s_0 запасу ресурсу. Проаналізуємо формулу (3) для $l = 1$ і $l = 0$.

У випадку $l = 1$ з рівняння (3) отримаємо:

$$(c_1 + c_2)s^2 - 2R(c_2 + c_1)s + R^2c_2 = 0.$$

Його розв'язок:

$$s_0 = \frac{2R(c_1 + c_2) - \sqrt{D}}{2(c_1 + c_2)}, \quad \text{де } D = 4R^2c_1(c_1 + 2c_2).$$

Після спрощення отримаємо $s_0 = R \left(1 - \sqrt{\frac{c_1}{c_1 + c_2}} \right)$.

Нехай

$$f(r) = \frac{l+1}{R} \left(1 - \frac{r}{R} \right)^l, \quad 0 \leq r \leq R, \quad l \geq 0. \quad (4)$$

Реалізація формули (1) дає такий результат:

$$M(s) = \frac{(c_2 + c_1)^R}{l+2} \left(1 - \frac{s}{R}\right)^{l+2} + c_1 s - c_1 \frac{R}{l+2}.$$

Для величини s_0 одержимо:

$$s_0 = R \left[1 - \left(\frac{c_1}{c_1 + c_2} \right)^{\frac{1}{l+1}} \right]. \quad (5)$$

Якщо $l = 0$, то маємо рівномірний розподіл ймовірностей. Тоді:

$$s_0 = \frac{c_2 R}{c_1 + c_2}. \quad (6)$$

Зобразимо залежність (5) графічно.

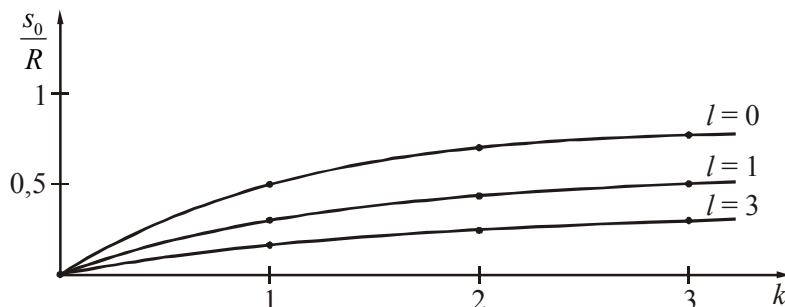


Рис. 1. Залежність оптимального запасу ресурсу від параметра $k = \frac{c_2}{c_1}$ при різних значеннях l

Із графіка видно: якщо збільшується k , величина $\frac{s_0}{R}$ зростає.

Проведемо дослідження математичних моделей із зростаючими густинами

розподілу ймовірностей попиту на ресурс. Нехай $f(r) = \frac{l+1}{R} \left(\frac{r}{R}\right)^l$, $0 \leq r \leq R$, $l \geq 0$.

Застосування математичного критерію, а саме формули (1), дає такий результат:

$$M(s) = \frac{l+1}{R} \left(c_1 \frac{s^{l+2}}{R^l} \cdot \frac{1}{(l+1)(l+2)} + c_2 \left(\frac{1}{R^l(l+2)} (R^{l+2} - s^{l+2}) - \frac{R}{l+1} \left(s - \frac{s^{l+2}}{R^{l+1}} \right) \right) \right).$$

Із умови $M'(s) = 0$ визначаємо оптимальне значення s_0 запасу ресурсу.

$$s_0 = R \left(\frac{c_2}{c_1 + c_2} \right)^{\frac{1}{l+1}}. \quad (7)$$

При $l = 0$ матимемо формулу (6). Неважко переконатись, що $M''(s_0) > 0$, тобто достатня умова мінімуму, виконується. Формула (7) графічно зображується таким чином (рис. 2).

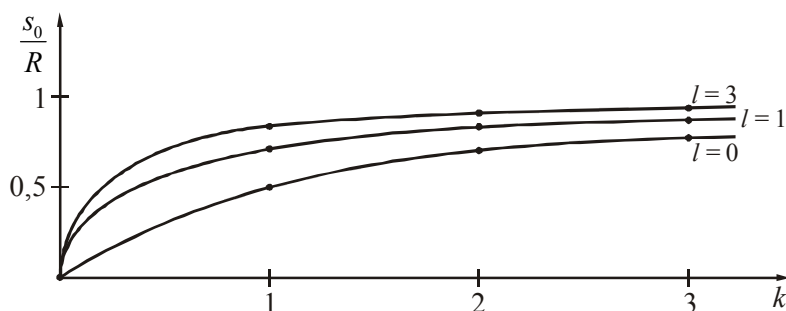


Рис. 2. Залежність оптимального запасу ресурсу від параметра $k = \frac{c_2}{c_1}$ при різних значеннях l

Припустимо, що $f(r) = \frac{l+1}{(l+2)R} \left(1 + \left(\frac{r}{R} \right)^l \right)$, $0 \leq r \leq R$, $l \geq 0$. Тоді

$$M(s) = \frac{l+1}{(l+2)R} \left(c_1 \left(\frac{s^2}{2} + \frac{1}{(l+1)(l+2)} \cdot \frac{s^{l+2}}{R^l} \right) + c_2 \left(\frac{l+4}{2(l+2)} R^2 + \frac{s^2}{2} - \frac{l+2}{l+1} R s + \frac{1}{(l+1)(l+2)} \frac{s^{l+2}}{R^l} \right) \right).$$

Для обчислення оптимальної величини s_0 одержимо таке рівняння:

$$(c_1 + c_2) s^{l+1} + (c_1 + c_2) R^l s - \frac{l+2}{l+1} c_2 R^{l+1} = 0.$$

При $l = 0$ матимемо вираз (6). Для $l = 1$ одержимо квадратне рівняння:

$$2(c_1 + c_2) s^2 + 2(c_1 + c_2) R s - 3c_2 R^2 = 0.$$

Його розв'язок $\frac{s_0}{R} = \frac{-c_1 - c_2 + \sqrt{(c_1 + c_2)(c_1 + 7c_2)}}{2(c_1 + c_2)}$.

Здійснимо розрахунки для функції $f(r)$ виду:

$$f(r) = k \left(b - \frac{a}{R^2} (r - r_0)^2 \right), \quad 0 \leq r \leq R, \quad 0 \leq r_0 \leq R, \quad a \neq 0, \quad b > 0.$$

Визначимо параметр k із умови нормування $\int_0^R f(r) dr = 1$. Одержимо:

$$k = \frac{3R^2}{3bR^2 - a(R^2 - 3r_0R + 3r_0^2)}.$$

Зрозуміло, має виконуватись умова $3bR^2 - a(R^2 - 3r_0R + 3r_0^2) > 0$. Вона завжди виконуватиметься при $a < 0$. Для $a > 0$ одержимо таке співвідношення:

$$\begin{cases} bR^2 > ar_0^2, \\ bR^2 > a(R - r_0)^2. \end{cases}$$

Функція $f(r)$ при $r = r_0$ набуває найбільшого значення $f_{max} = kb$ для $a > 0$. При $a < 0$ матимемо $f_{min} = kb$. Одержимо такий результат перевірки критерію, обчисленого за формулою (1):

$$\frac{M(s)}{k} = c_1 \left(\frac{bs^2}{2} - \frac{ar_0^3}{3R^2}s - \frac{a}{12R^2}(s-r_0)^4 + \frac{a}{12R^2}r_0^4 \right) + c_2 \left(\frac{bs^2}{2} - \frac{a}{12R^2}(s-r_0)^4 + \frac{as}{3R^2}(R-r_0)^3 - bRs + \frac{bR^2}{2} - \frac{a}{3R}(R-r_0)^3 + \frac{a}{12R^2}(R-r_0)^4 \right).$$

Із умови $M'(s) = 0$ одержимо таке рівняння для визначення величини s_0 запасу ресурсу:

$$(c_1 + c_2)a(s-r_0)^3 - 3R^2(c_1 + c_2)bs - c_2a(R-r_0)^3 + 3R^3c_2b = 0.$$

Розглянемо математичні моделі для необмеженого попиту. Густину розподілу ймовірностей $f(r)$ виберемо у такому вигляді: $f(r) = \frac{(l-1)a^{l-1}}{(r+a)^l}$, $l \geq 3$, $a > 0$, $r \geq 0$.

Вираз для $M(s)$ у цьому випадку матиме вигляд:

$$M(s) = c_1 \int_0^s (s-r)f(r)dr + c_2 \int_s^\infty (r-s)f(r)dr. \quad (8)$$

Після підстановки конкретної функції $f(r)$ та інтегрування одержимо:

$$M(s) = c_1 \left(s - \frac{3a^{l-1}}{(l+2)(s+a)^{l-2}} + \frac{a(2l-3)}{(l-2)} \right) + c_2 \frac{a^{l-1}}{(l-2)(s+a)^{l-2}}.$$

Оптимальне значення запасу ресурсу в цьому випадку визначається за формулою:

$$s_0 = \left[\left(\frac{c_1 + c_2}{c_1} \right)^{\frac{1}{l}} - 1 \right] a. \quad (9)$$

Графік залежності (9) матиме такий вигляд (рис. 3):

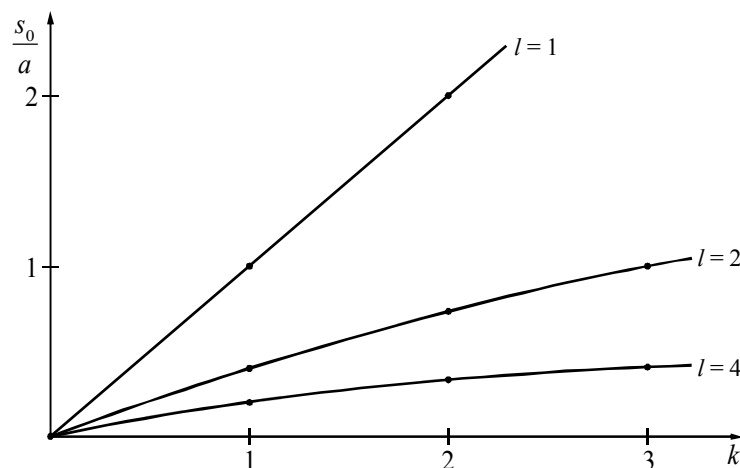


Рис. 3. Залежність оптимального запасу ресурсу від параметра $k = \frac{c_2}{c_1}$

Нехай $f(r) = \frac{r}{a^2} e^{-\frac{r}{a}}$, $a > 0, r \geq 0$. Обчислимо $M(s)$ за формулою (8):

$$M(s) = c_1 \left(s + se^{-\frac{s}{a}} - 2a + 2ae^{-\frac{s}{a}} \right) + c_2 \left(se^{-\frac{s}{a}} + 2ae^{-\frac{s}{a}} \right),$$

Обчислюємо першу похідну $M'(s)$:

$$M'(s) = c_1 - \frac{c_1 s}{a} e^{-\frac{s}{a}} - c_1 e^{-\frac{s}{a}} - c_2 e^{-\frac{s}{a}} - \frac{c_2 s}{a} e^{-\frac{s}{a}}.$$

Із умови $M'(s) = 0$ одержимо таке рівняння для обчислення величини s_0 :

$$c_1 a - e^{-\frac{s}{a}} (s + a) (c_1 + c_2) = 0.$$

Розглянемо практичне застосування одержаних результатів.

Нехай статистичний розподіл попиту на ресурс в інтервальному записі має такий вигляд:

$r_i - r_{i+1}$	0-2	2-4	4-6	6-8	8-10
n_i	14	3	1	1	1

Для математичного моделювання цього розподілу використаємо формулу (4). Прийемо $R = 10$. Параметр l визначаємо точковим методом із умови, що математичне сподівання дорівнює середньому вибірковому ($M(r) = \bar{r}$). Для цього статистичного розподілу $\bar{r} = 2,2$. Визначивши математичне сподівання $M(r)$ розподілу ймовірностей

(4), одержимо $M(r) = \frac{R}{l+2}$. Для параметра l маємо $l = 2,54$. Оптимальне значення s_0

запасу ресурсу визначаємо за формулою (5). Вважаємо, що $c_2 = 2c_1$. Таким чином, запас ресурсу $s_0 = 2,67$.

У подальших дослідженнях розглядатимуться задачі за іншими критеріями оптимальності.

Література

1. Букан Дж. Научное управление запасами / Дж. Букан. – М. : Наука, 1967. – 420 с.
2. Дудорин В. И. Моделирование в задачах управления производством / В. И. Дудорин. – М. : Статистика, 1980. – 232 с.
3. Жданов С. А. Экономические модели и методы в управлении / С. А. Жданов. – М. : Дело и сервис, 1998. – 302 с.
4. Завельский М. Г. Оптимальное планирование на предприятии / М. Г. Завельский. – М. : Наука, 1970. – 396 с.
5. Иваников Ю. П. Математические модели в экономике / Ю. П. Иваников. – М. : Наука, 1979. – 303 с.
6. Экономико-математические модели в организации и планировании промышленного предприятия / Под ред. проф. Б. И. Кузина. – Л. : Изд-во Ленинградского университета, 1982. – 336 с.

7. *Экономико-математические методы и прикладные модели / Под ред. В. В. Федосеева. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 535 с.*
8. Попіна С. Ю. Економіко-математичний аналіз задач оптимального управління запасами / С. Ю. Попіна // *Економічний аналіз. – Вип. 4. – 2009. – С. 291–293.*
9. Рыжиков Ю. И. Управление запасами / Ю. И. Рыжиков. – М. : Наука, 1969. – 343 с.
10. Сытник В. Ф. Математические модели в планировании и управлении предприятиями / В. Ф. Сытник, Е. А. Карагодова. – К. : Вища школа, 1985. – 214 с.
11. Федосеев В. В. Экономико-математические методы и модели в маркетинге / В. В. Федосеев. – М. : Финстатинформ, 1996. – 305 с.
12. Ляшенко О. Інтегрований підхід до моделювання оптимального управління запасами підприємств / О. Ляшенко, Н. Зорій // *Вісник ТАНГ. Економіко-математичне моделювання. – 2001. – № 1(9). – С. 3–8.*
13. Ляшенко О. Моделювання управління безпечним поповненням матеріальними запасами підприємств з урахуванням сезонних коливань попиту на продукцію / О. Ляшенко // *Вісник ТАНГ. – 2002. – № 7/3. – С. 58–63.*

References

1. Bukon D. *Scientific inventory management / D. Bukon. – М. : Nauka, 1967. – 420 p.*
2. Dudorin V. I. *Modeling in production management problems / V. I. Dudorin. – М. : Statistika, 1980. – 232 p.*
3. Zhdanov S. A. *Economic models and methods in management / S. A. Zhdanov. – М. : Deloiservis, 1998. – 302 p.*
4. Zavel'sky M. G. *Optimal planning of the enterprise / M. G. Zavel'sky. – М. : Nauka, 1970. – 396 p.*
5. Ivanikov Y. P. *Mathematical models in economics / Y. P. Ivanikov. – М. : Nauka, 1979. – 303 p.*
6. *Economic-mathematical models in the organization and planning of industrial enterprises (Under the editorship of professor Kuzin B. I.) – L. : Leningrad University Publishing, 1982. – 336 p.*
7. *Economic-mathematical methods and applied models (Under the editorship of Fedoseev V. V.) – М. : UNITY, 1999. – 535 p.*
8. Popina S. Y. *Economic and mathematical analysis of problems of optimal inventory management. Economic Analysis: Collection of articles. 4th issue. – Ternopil, TNEU, 2009. – P. 291–293.*
9. Ryzhikov Y. I. *Inventory management. – М. : Nauka, 1969. – 343 p.*
10. Sytnik V. F. *Mathematical models in the planning and management of enterprises / V. F. Sytnik, E. A. Karagodova. – К. : Vyscha Shkola, 1985. – 214 p.*
11. Fedoseev V. V. *Economic-mathematical methods and models in marketing / V. V. Fedoseev. – М. : Finstatinform, 1996. – 305 p.*

Редакція отримала матеріал 23 травня 2014 р.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ІНТЕНСИВНОСТІ ПРАЦІ В МОРСЬКОМУ ПОРТІ

Розглянуто функціонування системи управління персоналом морського порту. Запропоновано оцінювання персоналу шляхом комп'ютерного діагностування. За результатами проведеного тестування встановлено розподіл працівників за рівнями шкал трудової діяльності, віковими категоріями та показниками діагностики. Виявлено особливості використання показників праці, що дозволяють удосконалювати діючу систему мотивації та ефективність управління кадрами. В результаті аналізу показників трудової діяльності запропоновано покращення мотиваційного механізму в морському порту.

Ключові слова: *управління персоналом, мотивація, механізм, шкали трудової діяльності, трудова активність, діагностика, оцінювання.*

JEL: M 12

Актуальність роботи та постановка проблеми. У сучасних умовах конкуренції та інноваційних науково-технічних перетворень успішність розвитку морських торговельних портів залежить від їх трудового потенціалу як наявної сукупності можливостей персоналу до досягнення максимально високого результату за наявних умов функціонування. Оскільки людський персонал є найважливішим ресурсом будь-якої організації, то саме від його професійного розвитку, рівня кваліфікації, здібностей та вмінь залежить розвиток та ефективність роботи підприємства [1]. Оскільки доволі складно лише за документами про освіту визначити здібності персоналу до праці та його професіоналізм, то менеджмент організацій застосовує оцінку персоналу, яка служить критерієм професійних здібностей працівників, показує особисті якості та перспективні можливості співробітників [2]. Об'єктивно проведена оцінка діяльності не тільки дає можливість працівникам мати уявлення про те, як було оцінено виконану ними роботу, а й значною мірою впливає на мотивацію їх подальшої трудової діяльності. Крім того, особливої актуальності проблема оцінювання персоналу набула у зв'язку з прийняттям Законів України "Про морські порти України" та "Про професійний розвиток працівників", в яких треба виділити вагому значущість результатів періодичних атестацій персоналу для підвищення кадрового та трудового потенціалів портового підприємства.

Аналіз відомих досліджень. Проблематиці управління трудовими ресурсами присвятили свою увагу багато авторів, зокрема такі: Л. В. Балабанова, Б. Є. Бачевський, А. Н. Дулесов, І. В. Заблудська, Н. С. Краснокутська, О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк та інші. Велику увагу в розробці різних аспектів підвищення ефективності управління трудовим потенціалом приділяли Л. З. Виготський, Г. Є. Борисов, А. В. Калінін, О. В. Карнілова, А. В. Данилюк, Є. Д. Попов та інші. Так, у праці [3] закладені теоретичні основи системи управління персоналом та ділового оцінювання працівників підприємства, які надають можливість будування мотиваційних концепцій незалежно від сфери виробництва. В дослідженні [4] розкрито проблеми формування та оцінки менеджменту людського капіталу, проте дієвих способів рішення

оціночних питань не запропоновано. А. М. Колот у своїй праці [5] багато уваги приділяє важливості оцінки персоналу та мотивації праці. Водночас автор не торкається спрямованості характеру праці та вікового стану робітників. У дослідженні О. А. Митрофанової розвинуті теоретичні та методологічні основи мотивації і стимулювання трудової діяльності [6], проте в науковій праці зовсім не відображуються і не враховуються показники трудової активності. У роботі [7] О. В. Філімонова розробила методичні рекомендації організації матеріального і нематеріального стимулювання праці, але не запропонувала і не провела диференціацію стилів діяльності працівників. Для ефективного менеджменту персоналом автор праці [8] вказує на значущість широкого використання результатів оцінки персоналу, проте у зроблених пропозиціях не приділяється увага значенню кількісних даних показників праці робітників.

Проблеми, які залишилися невирішеними. Водночас стан оцінювання кадрового та трудового потенціалів та ефективності управління персоналом в морських портах свідчать про те, що ця проблема потребує подальшого вирішення.

Метою роботи є виявлення показників трудової діяльності персоналу для удосконалення мотиваційного механізму й ефективності управління в морському порту.

Виклад основних матеріалів дослідження. Основними цілями функціонування системи управління персоналом морського торговельного порту є підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності порту, а також формування позитивного іміджу підприємства на світовому ринку. Успішне виконання встановлених цілей вимагає вирішення таких завдань у сфері управління персоналом:

- повне та ефективне використання трудового потенціалу працівників;
- забезпечення умов для мотивації персоналу;
- підвищення ефективності управління персоналом.

Ефективність управління персоналом, найбільш повна реалізація встановлених цілей багато в чому залежать від вибору варіантів побудови самої системи управління персоналом порту, вибору найбільш оптимальних технологій і методів роботи з персоналом. Методи управління персоналом – це способи впливу на персонал з метою здійснення координації їхньої діяльності в процесі функціонування підприємства [9]. Найбільш значущими серед таких методів є встановлення адміністративних, матеріальних і моральних санкцій та заохочень. Впровадження інноваційного мотиваційного механізму неможливе без об'єктивного оцінювання показників діяльності персоналу порту. Крім того, оцінка персоналу є головною ланкою і в підсистемах планування та маркетингу, управління підбором та обліком персоналу, управління розвитком персоналу, управління мотивацією поведінки персоналу.

Оцінка персоналу – процедура, що здійснюється з метою виявлення ступеня відповідності професійних, ділових та особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його трудової діяльності визначеним вимогам. Оцінюванню піддаються не просто потенційні можливості працівника, його професійна компетентність, й реалізація цих можливостей у ході виконання доручених обов'язків, відповідність процесу виконання цієї роботи певній ідеальній моделі в конкретних умовах морського порту. Оцінка трудової діяльності безпосередньо стосується підвищення ефективності цієї діяльності, оскільки за її результатами з'являється можливість:

- поліпшувати використання й вдосконалювати розстановку кадрів;
- виявляти спрямованість підвищення кваліфікації персоналу;
- стимулювати трудову діяльність персоналу за рахунок забезпечення більш тісного зв'язку оплати праці з її результатами;

– формувати позитивне ставлення до праці.

На результатах оцінки персоналу базується рішення таких управлінських проблем, як: підбір персоналу; визначення ступеня відповідності обійманій посаді; поліпшення використання персоналу; з'ясування внеску працівників у результати роботи; просування працівників і необхідність підвищення кваліфікації; удосконалення структури та технологій управління персоналом. Крім того, важливими цілями оцінки персоналу є забезпечення керівників необхідними даними про якісний склад персоналу як цільовий інформаційний аспект та орієнтація працівників на покращення трудової діяльності в потрібному для порту напрямку як цільовий мотиваційний аспект.

Оцінка персоналу може повноцінно виконувати притаманні їй функції за умов побудови на принципах невідворотності, загальності, систематичності, всебічності, об'єктивності, гласності, демократизму й результативності. Інструментарій системи оцінки персоналу сформувався під впливом потреб вирішення практичних завдань виробничо-управлінської діяльності морського порту на основі простих і зрозумілих методів, які мають відповідати структурі підприємства, характеру діяльності персоналу та цілям оцінки.

Центральним елементом оцінювання персоналу є встановлення його показників – п'ять шкал: “організованість” – питання, що стосуються дисципліни і самодисципліни, вміння складати чіткі графіки і обов'язково їх дотримуватися; “дієвість” – питання, які характеризують здібність виявити себе; “продуктивність” – питання щодо вміння людини використати свої сили і реалізувати можливості, які закладені в ньому; “інноваційність” – питання постійного вдосконалення знань і технологій, які дозволяють підтримувати конкурентоспроможність, і “квалітативність” – питання, що стосуються якості виконуваних робіт; з шістьма твердженнями у кожній шкалі персонального опитувальника СТА-30. Передбачається, що показниками трудової діяльності мають бути такі: рівень готовності до виконання роботи (Pr), самовіддачі щоденної праці (Spr) та трудової активності (Tak) [10]. Під час проведення діагностування персоналу державного підприємства “Морський торговельний порт “Южний” спеціальна комп'ютерна програма за позитивну відповідь “ТАК” номерам питань “СТА-30” виставляє 1 бал, за негативну “НІ” – 0 балів, а суми балів підраховуються за шкалами згідно з твердженнями, які їх стосуються, причому максимальні кількісні значення рівнів оцінок за шкалами дорівнюють 6.

У результаті проведеного тестування біля 50 працівників порту встановлено розподіл персоналу за відповідними кількісними значеннями рівнів шкал трудової діяльності (рис. 1).

Аналіз результатів діагностування показує, що найвищий або майже найвищий рівні (6 або 5 правильних відповідей) шкали “організованість” притаманний 91% персоналу. За шкалами “квалітативність”, “продуктивність” і “дієвість” такими показниками володіють 65, 56 і 54% опитаного персоналу відповідно. Найнижчий показник в такому розподілі – 37% відповідає шкалі “інноваційність”, тобто персонал порту володіє доволі високим ступенем організованості, що дозволяє менеджменту організації організувати ефективно надання специфічних послуг з використанням найбільш раціональних методів роботи і технічних засобів. За квалітативністю, продуктивністю та дієвістю персонал спроможний ще значно підвищити свій потенціал. Найбільш суттєве підвищення потенціалу можливе для інноваційної складової трудової діяльності персоналу.

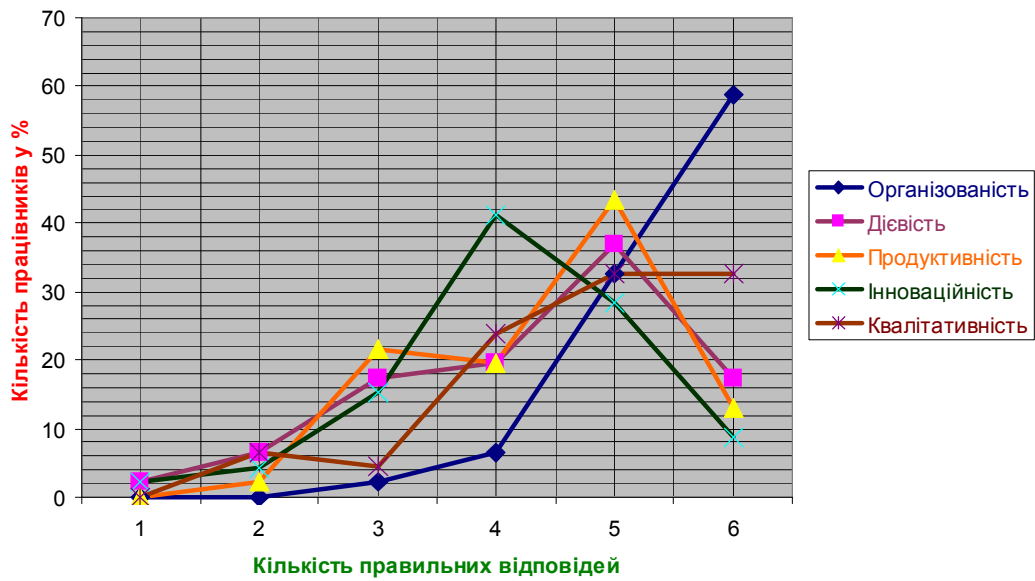


Рис. 1. Розподіл працівників за рівнями шкал трудової діяльності

Проаналізувавши результати опитування працівників згідно з трьома віковими категоріями щодо визначеної трудової активності (рис. 2), встановлено, що висока трудова активність (Так > 0,6) притаманна: 86% опитаних віком від 40 до 50 років, 43% персоналу віком до 40 років, 34% працівників віком від 50 до 60 років.

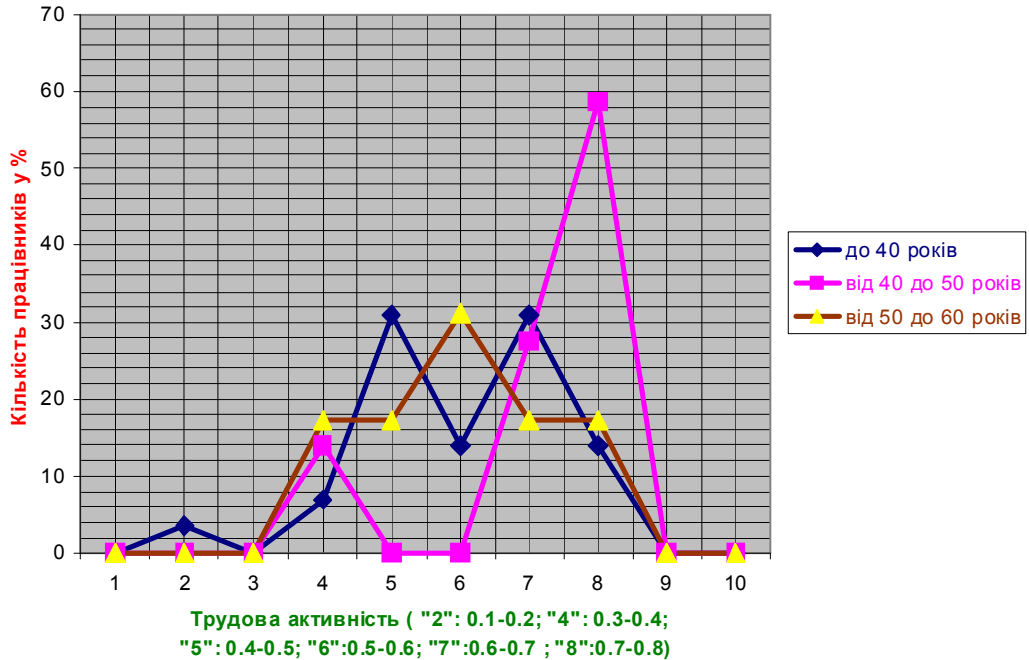


Рис. 2. Розподіл працівників за трудовою активністю

Наведені показники показують, що для ефективного управління персоналом порту необхідно запровадити такий мотиваційний механізм, що дозволяв би враховувати вік працівників, так для віку від 50 до 60 років у ньому має передбачатися доволі широкий спектр індивідуальних санкцій і заохочень.

Розподіл працівників за кількісними значеннями показників діагностики: рівня готовності до виконання роботи, самовіддачі щоденної праці та трудової активності (наведені на рис. 3), свідчить про їх доволі високий рівень:

- для 93% персоналу $R_g > 0,6$;
- для 85% працівників $S_{pr} > 0,6$;
- для 48% персоналу $T_{ak} > 0,6$.

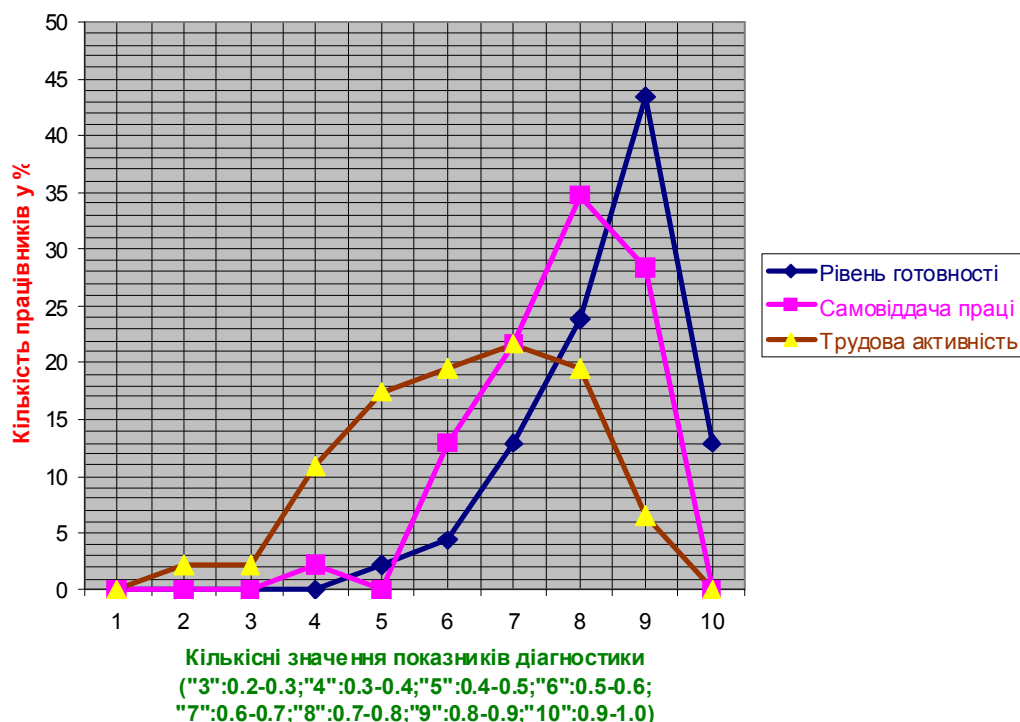


Рис. 3. Розподіл працівників за кількісними значеннями показників діагностики

Встановлені залежності показують, що рівень готовності до виконання роботи та самовіддача щоденної праці персоналу порту відповідають доволі високим вимогам. Трудова активність має широкі можливості для значного підвищення на основі доступу персоналу до результатів його оцінки та через залучення до самоаналізу трудової діяльності і розробки заходів з поліпшення роботи. Детальний аналіз трудової активності показує, що для ефективною діяльності підприємства необхідна розробка дієвої системи заходів стимулювання, яка би враховувала як матеріальну мотивацію, так і виявлення й реалізацію нематеріальних інтересів працівників. Інноваційний мотиваційний механізм має:

- ґрунтуватися на мотиваційних факторах, властивих кожній категорії персоналу і забезпечувати максимальний збіг основних домінант економічної поведінки та розроблених організацією мотивацій;

- представляти із себе поєднання матеріальної та нематеріальної складових;
- встановити чітку залежність винагороди від показників трудової діяльності, а також справедливість і прозорість запропонованої системи;
- бути спрямований і стимулювати персонал насамперед на розвиток інноваційної діяльності, а також безперервність отримання знань та можливості підвищення кваліфікації і кар'єрного зростання;
- включати соціальну мотивацію в нематеріальній складовій.

Крім того, результати тестування працівників згідно з опитувальником "СТА-30" можуть бути використані й при періодичних професійних атестаціях особового складу організацій. За результатами проведеного оцінювання атестаційна комісія підприємства після не менш ніж двох компетентних підтверджень експертів в об'єктивності результатів діагностування на рівні підрозділу або замовника, приймає рішення про подальше використання кадрового потенціалу, а саме: про відповідність або невідповідність працівників займаній посаді або виконуваній роботі. Так, при Так $0,25$ приймається рішення про відповідність працівника займаній посаді або виконуваній роботі. Крім того, комісія може рекомендувати роботодавцеві: при Так $= 0,25-0,5$ – зарахувати його до кадрового резерву; при Так $= 0,5-0,75$ – присвоїти наступну категорію; встановити надбавку до заробітної плати; при Так $= 0,75-1,0$ – збільшити розмір зарплати; організувати стажування на більш високій посаді. При Так $< 0,25$ приймається рішення про невідповідність працівника займаній посаді або виконуваній роботі, крім того комісія може рекомендувати роботодавцеві: перевести працівника за його згодою на іншу посаду чи роботу, що відповідає його професійному рівню; направити на навчання з подальшою (не пізніше ніж через рік) повторною атестацією. Рекомендації комісії з відповідним обґрунтуванням, затверджені наказом керівника підприємства, доводяться до відома працівників та в письмовій формі отримуються від них підтвердження про ознайомлення з цим документом.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виявлено показники інтенсивності трудової діяльності персоналу морського порту, які дозволяють удосконалити діючу систему мотивації і ефективність управління виробничими кадрами. Встановлено такі особливості показників:

- персонал порту володіє доволі високою організованістю, проте в питаннях інноваційності необхідне розроблення комплексних заходів для підвищення потенціальних можливостей працівників;
- доволі висока трудова активність характерна для працівників віком від 40 до 50 років, що вказує на вагомому значущість встановлення дієвих мотиваторів праці для інших вікових категорій персоналу;
- рівень готовності персоналу до виконання роботи та самовіддача щоденної праці значно вищі, ніж трудова активність працівників, що може служити підґрунтям для вибору оптимальних важелів у системі мотивації праці.

Враховуючи вплив показників трудової діяльності на мотивацію персоналу, запропоновано напрями вдосконалення мотиваційного механізму. Періодичність у проведенні оцінювання працівників порту разом із запропонованою системою мотивації дозволить значно підвищити ефективність технологій управління персоналом. У подальшій перспективі будуть особливо важливими діагностування працівника протягом певного періоду часу для встановлення дієвості мотиваційного механізму морського порту та ефективності вдосконалення технологій управління персоналом.

Література

1. Гетьман О. О. Економіка підприємства: Навчальний посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
2. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2005. – 308 с.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К. : Кондор, 2008. – 224 с.
4. Балабанова Л. В. Управління персоналом : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Професіонал, 2006. – 512 с.
5. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
6. Митрофанова Е. А. Развитие системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организаций: теория, методология, практика : дисс. на соиск. науч. степени доктора экон. наук : 08.00.05 / Елена Александровна Митрофанова. – М., 2008. – 346 с.
7. Филимонова О. В. Развитие методов и практики мотивации труда рабочих основных производств судостроения : дисс. на соиск. науч. степени канд. экон. наук : 08.00.05 / Оксана Викторовна Филимонова. – М., 2012. – 146 с.
8. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.
9. Данюк В. М. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. ; за ред. В. М. Данюка. – К. : КНЕУ, 2003. – 432 с.
10. Просянчук В. Л. Діагностування трудової активності персоналу / В. Л. Просянчук // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 351–357.

References

1. Hetman A.A. Economics of the enterprises: Textbook / A. A. Hetman, V. M. Shapoval. – K.: Centre of educational literature, 2010. – 488p.
2. Krushelnyska A.V. Personnel management: Training manual / A. V. Krushelnyska, D. P. Melnychuk. – K.: Condor, 2005. – 308p. /
3. Krasnokutskaya N. S. Potential of the enterprise: preparation and appraisal : Textbook / N.S. Krasnokutskaya. – K. : Kondor, 2008. – 224p.
4. Balabanova L. V. Personnel management : Textbook / L. V. Balabanova, A. V. Sardak. – K. : Professional, 2006. – 512 p.
5. Kolot A. N. Staff motivation: Tutorial / A. N. Kolot. – K. : KNEU, 2002. – 337 p.
6. Mitrofanova E. A. Development of the system of motivation and stimulation of labour activity of the staff of organizations: theory, methodology, practice. – The dissertation of doctor of economic Sciences: 08.00.05 / Elena Aleksandrovna Mitrofanova. – M., 2008. – 346 p.
7. Filimonova O. V. Development of methods and practices of labor motivation of workers of main shipbuilding industries. – The dissertation of the candidate of economic Sciences: 08.00.05 / Oksana Viktorovna Filimonova. – M., 2012. – 146 p.
8. Savchenko V. A. Management personnel development: Textbook / V. A. Savchenko. – K. : KNEU, 2002. – 351 p.
9. Danyuk V. M. Personnel management : Textbook / V. M. Danyuk, V. M. Petyuh, S. O. Tsymbaliuk and others ; edited by V.M. Danyuk. – K. : KNEU, 2003. – 432 p.
10. Prosyanchuk V. L. Diagnostics of labor activity of the staff / V. L. Prosyanchuk // Actual problems of economy. – 2014. – № 5. – P. 351–357.

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

ОБЛІК І АУДИТ

УДК 657.422.6

Дмитро КУШНІРЕНКО

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНИХ ЗАТРАТ НА ОЦІНКУ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА

Оцінка незавершеного виробництва є однією з головних складових облікової системи підприємства. Виходячи з припущення про можливість впливу капіталізації (декапіталізації) складових операційних затрат на оцінку елементів фінансової звітності, в роботі ставиться завдання дослідити вплив схем трансформації операційних затрат на оцінку незавершеного виробництва.

Розглянуто можливі оцінки незавершеного виробництва в рамках поведінкового та функціонального групування операційних затрат. Аналіз впливу різних варіантів капіталізації/декапіталізації складових операційних затрат на оцінку незавершеного виробництва показав можливість формування варіантів оцінки незавершеного виробництва, які можуть бути релевантними під час прийняття відповідних управлінських рішень. Такі варіанти оцінки незавершеного виробництва можуть бути використані як орієнтир при проектуванні облікової системи підприємства, зокрема, в частині побудови робочого плану рахунків.

Ключові слова: *незавершене виробництво, операційні затрати, капіталізація, декапіталізація, оцінка незавершеного виробництва.*

JEL: M 400, M 410, M 490.

Постановка проблеми. Оцінка є одним із головних завдань облікової системи, зокрема чільне місце займає оцінка незавершеного виробництва, оскільки прямо впливає на фінансовий стан та фінансові результати підприємства. За класифікацією оцінок за типом розрахунків, наведеною Я. В. Соколовим [1, с. 201–202], можливі затратні, доходні та умовні оцінки. У цій статті ми розглядаємо затратні оцінки.

Взагалі затрати операційної діяльності характеризуються варіативністю. Через механізм капіталізації (декапіталізації) затрат система бухгалтерського обліку формує відповідні оцінки незавершеного виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання оцінки незавершеного виробництва через складність та неоднозначність такого об'єкта обліку привертає увагу значного кола науковців. Так, проф. В. В. Сопко [2, с. 117–118] розглядає методи оцінки незавершеного виробництва крізь призму галузевої приналежності підприємства, що була характерною для часів СРСР. У працях Н. М. Малюги [3, с. 246–247] та Л. І. Слюсарчук [4, с. 130–131] наводяться різні підходи до оцінки незавершеного виробництва, виходячи з: а) принципу фактичної собівартості; б) принципу планової собівартості; в) одночасно з принципу фактичної та планової собівартості. О. В. Вітренко

[5, с. 578–588] розглядає методи оцінки незавершеного виробництва, серед яких є метод середнього відсотка готовності деталей, індексний метод розподілу відхилення від нормативних затрат та ін.

У роботі Т. І. Зайцевої [6, с. 84] наводиться п'ять видів оцінки незавершеного виробництва на основі поєднання таких критеріїв, як: а) повнота включення різних видів затрат в оцінку (скорочена, повна, комбінована); б) часова приналежність оцінки (попередня, наступна, комбінована). Також автор розглядає можливим варіант ринкової оцінки незавершеного виробництва [6, с. 93]. Аналогічні варіанти оцінок представлені в роботі С. О. Биховця [7, с. 201–203]. І. В. Смірнова [8] досліджує особливості оцінки незавершеного виробництва за повною та скороченою виробничою собівартістю. Ю. І. Боярський [9, с. 12] наводить методи оцінки незавершеного виробництва, які враховують: а) метод калькулювання (позамовний, попередільний, попроцесний, нормативний); б) тип оцінки (витратний, ринковий, доходний); в) послідовність оцінки незавершеної та готової продукції (попередній, наступний).

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені дослідження, відкритим залишається питання впливу на оцінку незавершеного виробництва варіантів капіталізації (декапіталізації) складових операційних затрат.

Постановка завдання. Основним завданням статті є розгляд та порівняння варіантів оцінки незавершеного виробництва за різних варіантів трансформації операційних затрат у рамках поведінкової та функціональної їх класифікації.

Виклад основного матеріалу. Оцінка незавершеного виробництва не є безумовною, оскільки до її складу може належати різна сукупність операційних затрат. Вимога альтернативності в системі бухгалтерського обліку потребує також розгляду оцінки незавершеного виробництва при поведінковій класифікації, яка характеризує зміни в обсягах та структурі операційних затрат залежно від прийнятих управлінських рішень щодо обсягів виробництва та реалізації. Саме вивчення поведінкового аспекту операційних затрат дозволяє керівництву підприємства відійти від підходу “реалізовувати те, що виробляється”, а впроваджувати підхід “виробляти те, що реалізовується”. Для цього необхідно операційні затрати групувати за двома широкими спрямуваннями: 1) постійні; 2) змінні. Варто зазначити, що в рамках цієї класифікації затрат часто виділяються також змішані.

Зростання інтересу до вивчення поведінкового аспекту операційних затрат призвело до появи систем калькулювання за змінними затратами, яка у світовій практиці має різні назви: “direct-costing” (калькулювання за прямими затратами – США), “variable-costing” (калькулювання за змінними затратами), “marginal-costing” (калькулювання за маржинальними затратами – Великобританія), “la comptabilité marginale” (Франція), “Deckungsbeitragsrechnung” (Федеративна республіка Німеччина). Оскільки в нашій країні серед перекладної літератури домінує англійська для позначення систем калькулювання за змінними затратами використовується термін “direct-costing”. Термін “direct-costing” (калькулювання за прямими затратами) є умовним (не повністю коректним) для позначення системи калькулювання за змінними витратами. В. Б. Івашкевич [11, с. 315–316] зазначає, що назва “direct-costing” при виникненні у 1936 р. відповідала суті калькулювання за змінними затратами, оскільки в той час всі прямі виробничі затрати вважали змінними. Вчений зазначає, що на сьогодні при калькулюванні за змінними затратами враховуються не тільки прямі змінні, й непрямі змінні затрати. Ч. Т. Хорнгрен та ін. [12, с. 373–374] причинами некоректності терміна

“direct-costing” вважають такі: а) у виробничу собівартість включаються не всі прямі виробничі затрати, а тільки змінні прямі виробничі затрати; б) у виробничу собівартість включаються не тільки змінні прямі виробничі, а й змінні непрямі виробничі затрати.

Все це дозволяє стверджувати про відмінність у підходах до відображення трансформації операційних затрат під час дослідження їх функціонального та поведінкового аспектів. В результаті цього оцінка на основі змінних затрат є самостійним варіантом відображення трансформації операційних затрат, що не збігається з будь-яким варіантом побудови облікового відображення, заснованих на основі функціонального групування операційних затрат. Відповідно відрізняється кількісна оцінка фінансових показників, насамперед – оцінка незавершеного виробництва. Крім того, під час застосування функціональної класифікації операційних затрат розраховується показник валового прибутку; під час застосування поведінкової класифікації затрат – показник маржинального прибутку. Відмінність у показниках, що характеризують фінансові результати (елементи динаміки) операційної діяльності, є прямим наслідком різних підходів до капіталізації (декапіталізації) складових операційних затрат у незавершену та готову продукцію (елементи статики). Графічна інтерпретація наведена на рис. 1.

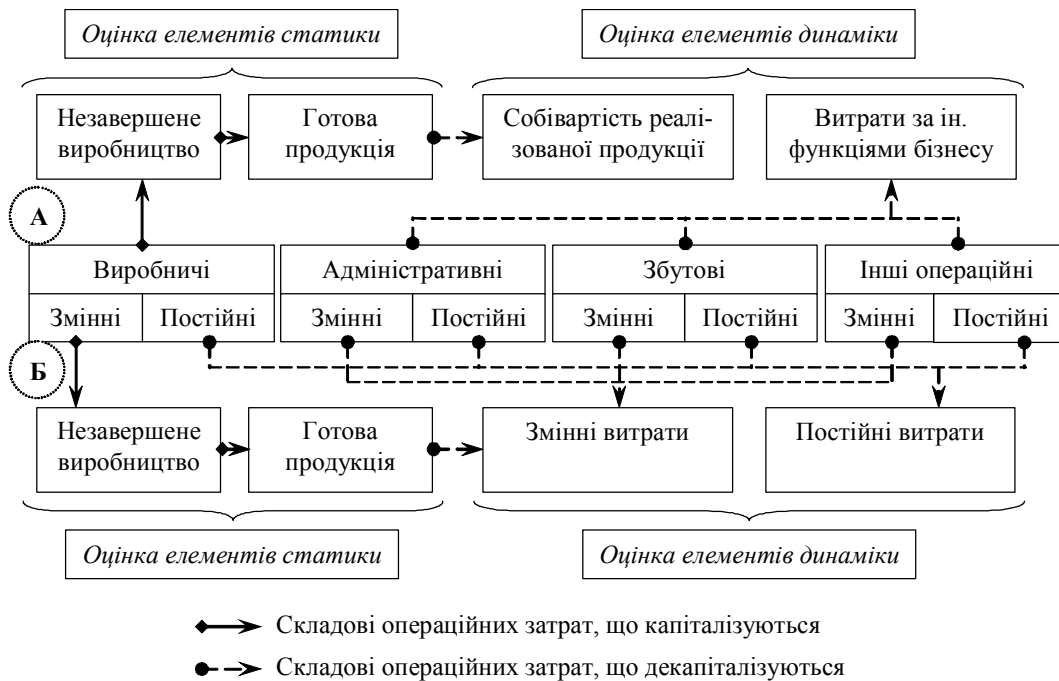


Рис. 1. Формування оцінки незавершеного виробництва під час калькулювання на основі функціонального (А) та поведінкового (Б) групування операційних затрат

Примітка. Розроблено автором.

Досліджуючи поведінкові характеристики операційних затрат, неможливо відмовитися від їх функціональної диференціації. Причина є простою – якщо змінні виробничі затрати реагують (залежать від) на обсяг виробленої (випущеної) продукції, то змінні адміністративні та збутові затрати, як правило, залежать від обсягів

реалізованої продукції. Варто зазначити, що під час калькулювання за змінними затратами можливі різні варіанти. Наприклад Ч. Т. Хорнгрен та ін. [12, с. 381–384] вказують на наявність системи калькулювання, коли тільки змінні прямі виробничі матеріальні затрати капіталізуються у незавершеному виробництві та готовій продукції (“throughput costing”, “super variable costing”). Вся інша сукупність операційних затрат підлягає декапіталізації у періоді їх здійснення. Це так званий “жорсткий” варіант калькулювання за змінними затратами.

Отже, застосування того чи іншого підходу до групування операційних затрат має прямий вплив на оцінку незавершеного виробництва. За функціональної класифікації операційних затрат, яка покладена в основу обліку в Україні на сучасному етапі, незавершене виробництво оцінюється за виробничими затратами (прямими та непрямими). В літературі виокремлюють й інші можливі варіанти оцінки незавершеного виробництва в рамках функціонального поділу затрат: а) за прямими виробничими затратами; б) за сумою виробничих і адміністративних затрат; в) за сумою виробничих, адміністративних та збутових затрат; г) за сумою всіх складових операційних затрат [13, с. 28; 14, с. 404]. Застосовуючи поведінкову класифікацію операційних затрат, у собівартість незавершеного виробництва включаються лише змінні виробничі затрати, проте й калькулювання за змінними затратами має модифікації, зокрема “жорсткий” варіант. Все це дозволяє стверджувати про залежність оцінки незавершеного виробництва від порядку трансформації відповідних складових операційних затрат (табл. 1). Остання залежить від політики управління підприємством, яку реалізують менеджери на різних рівнях управління, тобто можемо констатувати залежність оцінки незавершеного виробництва від характеру завдань, що мають бути вирішені менеджерами на відповідних рівнях управління. У зв'язку з цим в обліково-аналітичній системі необхідно враховувати запити системи управління, що забезпечить досягнення більшого рівня релевантності інформації, а з цим сприятиме ефективності прийнятих управлінських рішень.

Таблиця 1

Вплив трансформації операційних затрат на оцінку незавершеного виробництва (розроблено автором)

Напрямок класифікації затрат	Варіант	Склад затрат, що формують оцінку незавершеного виробництва
Функціональний	Виробничий скорочений	Прямі виробничі
	Виробничий	Прямі та непрямі виробничі
	Адміністративний*	Виробничі та адміністративні
	Збутовий**	Виробничі, адміністративні, збутові
	Повний операційний***	Виробничі, адміністративні, збутові, інші операційні
Поведінковий	Традиційний	Змінні виробничі
	Жорсткий	Змінні прямі виробничі матеріальні

* оскільки капіталізації підлягають виробничі та адміністративні затрати, цей варіант може бути названий “адміністративним” (за аналогією з виробничою собівартістю);

** оскільки капіталізації підлягають виробничі та адміністративні затрати, цей варіант може бути названий “збутовим”;

*** при калькулюванні за стадіями життєвого циклу продукту собівартість визначається в т. ч. із врахуванням інших операційних затрат (дослідження і розробки, післяпродажне обслуговування).

Важливе значення під час побудови обліково-аналітичної системи як на основі функціональної, так і на основі поведінкової класифікації операційних затрат, має інформаційна основа відображення затрат. Як у рамках функціонального, так і поведінкового поділу затрати можуть відображатися або на основі фактичних, або нормативних (стандартних) даних. Застосування системи калькулювання за нормативними (стандартними) затратами має і переваги, і недоліки. З огляду на це в західній практиці функціонує система нормального калькулювання, яка є симбіозом калькулювання на основі фактичних та нормативних (стандартних) затрат. Застосовуючи нормальне калькулювання прями затрати враховуються за фактичними даними (як за кількістю, так і за вартістю), а при розподілі непрямих затрат фактична величина бази розподілу множиться на нормативний (бюджетний) коефіцієнт їх розподілу [12, с. 160–162].

Враховуючи вищесказане, можемо констатувати, що залежно від вибору підприємством відповідного порядку збору та розподілу оцінка незавершеного виробництва за історичною собівартістю може бути здійснена рядом варіантів як у рамках функціонального групування затрат, так і в рамках поведінкового групування затрат (табл. 2).

Таблиця 2

Варіанти оцінки незавершеного виробництва (розробка автора)

Варіант	Склад затрат, що формують оцінку незавершеного виробництва	Інформаційна основа		
		Фактичні дані	Нормальні дані	Нормативні дані
<i>Оцінки, засновані на функціональному групуванні операційних затрат:</i>				
Виробничий скорочений	Прямі виробничі	+	–	+
Виробничий	Прямі та непрямі виробничі	+	+	+
Адміністративний	Виробничі та адміністративні	+	+	+
Збутовий	Виробничі, адміністративні, збутові	+	+	+
Операційний	Виробничі, адміністративні, збутові та інші операційні	+	+	+
<i>Оцінки, засновані на поведінковому групуванні операційних затрат:</i>				
Простий	Змінні виробничі	+	+	+
Жорсткий	Змінні прямі виробничі матеріальні	+	–	+

Висновки. Таким чином, інструмент капіталізації (декапіталізації) складових операційних затрат є дієвим засобом впливу на оцінку незавершеного виробництва. Дослідження впливу на кількісну оцінку незавершеного виробництва відповідних варіантів капіталізації/декапіталізації складових операційних затрат показало можливість формування широкого кола варіантів оцінки незавершеного виробництва, що можуть бути релевантними під час прийняття рішень на відповідних рівнях управління підприємством, тобто оцінка орієнтована на забезпечення інтересів певних груп користувачів.

Узагальнення можливих варіантів оцінки незавершеного виробництва за історичною собівартістю в рамках функціонального та поведінкового групування затрат, враховуючи їх інформаційну основу, дозволило сформулювати варіанти оцінки незавершеного виробництва, що можуть бути реалізовані у відповідних обліково-аналітичних системах. Отримані результати роботи можуть бути використані під час побудови робочого плану рахунків, зокрема з обліку незавершеного виробництва.

Література

1. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учёта : моногр. / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
2. Сопко В. В. Издержки производства и себестоимость продукции в пищевой промышленности : моногр. / В. В. Сопко. – К. : Техніка, 1976. – 184 с.
3. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи / Н. М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 384 с.
4. Слюсарчук Л. І. Облік і аналіз виробництва та продажу готової продукції (методолого-прикладний аспект) / Л. І. Слюсарчук. – К. : Альтпрес, 2001. – 258 с.
5. Вітренко О. В. Класифікація методів оцінки і контроль витрат незавершеного виробництва в умовах підприємств машинобудування / О. Вітренко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць ДНУ. – Вип. 213, в 6 т. – [Т. 3]. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – С. 583–595.
6. Зайцева Т. И. Учёт и оценка незавершённого производства : дисс. на соиск. науч. степ. кандидата экономических наук : 08.00.12 “Бухгалтерский учет и статистика” / Т. И. Зайцева. – СПб. : С.-Петербург. гос. ун-т, 2007. – 179 с.
7. Биховець С. О. Методичні підходи до аналізу варіантів оцінки незавершеного виробництва для різних категорій користувачів облікової інформації / С. О. Биховець // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 4 (12). – С. 197–204.
8. Смірнова І. В. Особливості оцінки залишків незавершеного виробництва за повною та усученою собівартістю / І. В. Смірнова // Наукові праці КДТУ. Економічні науки. – №. 4. – Ч. I. – 532 с. – С. 436–441.
9. Боярський Ю. І. Бухгалтерський облік і контроль незавершеного виробництва в системі управління підприємством : автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Ю. І. Боярський. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 20 с.
10. Кушніренко Д. І. Вплив капіталізації (декапіталізації) затрат на оцінку незавершеного виробництва / Д. І. Кушніренко // Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Ірпінь, 12.03.2014 р. / Національний ун-т ДПС України. – Ірпінь : Вид-во НУДПСУ, 2014. – 314 с. – С. 64–67.
11. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник / В. Б. Ивашкевич. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Магистр : Инфра-М, 2011. – 576 с.
12. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар ; пер. с англ. – [10-е изд.]. – СПб. : Питер, 2005. – 1008 с.
13. Палий В. Ф. Основы калькулирования : моногр. / В. Ф. Палий. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 288 с.
14. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. / В. В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.

References

1. Sokolov, Ya. V. (2003), *Osnovu teorii bukhgalterskoho ucheta [The fundamentals of accounting theory]*, monograph, *Finansy i statistika*, Moscow, Russia.
2. Sopko, V. V. (1976), *Izderzhki proizvodstva i sebestoimost produktsii v pishevoi promyshlennosti [Costs of production and costs of goods in food-processing industry]*, monograph, *Tehnika*, Kyiv, USSR.
3. Malyuha, N. M. (1998), *Shlyakhy vdoskonalennya otsinky v bukhgalterskomu obliku:*

- teoriya, praktyka, perspektivy [The ways of improving of estimation in accounting: theory, practice, practices], Zhytomyr. Ukraine.*
4. Slyusarchuk, L. I. (2001), *Oblik i analiz vyrobnytstva ta prodazhu hotovoi produktsii (metodoloho-prykladnyi aspekt)[Accounting and analysis of production and selling of finish goods (methodological and applied aspect)]*, Altpres, Kyiv, Ukraine.
 5. Vitrenko, O. V. (2006), "Classification of methods of estimation and cost control of work-in-progress in terms of machine engineering enterprises", *Ekonomika: problem teorii i praktyky. Zbirnyk naukovykh prats Donetskoho Natsionalnoho Universytetu*, Iss. 213, vol. 3, pp. 583-595.
 6. Zaytseva, T. I. (2007), "Accounting and estimation of work-in-process", *Dissertation for Cand. Sc. (Economics), 08.00.12, St. Petersburg State University, St. Petersburg, Russia.*
 7. Bykhovets, S. O. (2011), "The methodical approaches to the analysis' variants estimates of work-in-progress for different categories of users of accounting information", *Naukovyi Visnyk Chernihivskoho derzhavnogo instytutu ekonomiky i upravlinnya*, Iss. 4 (12), pp. 197-204.
 8. Smirnova, I. V. (2003), "The peculiarities of estimation of work-in-progress at full costs and truncated costs", *Naukovi pratsi kirovohradskogo derzhavnogo tekhnichnogo universytetu*, Iss. 4, vol. 1, pp. 436-441.
 9. Boyarskyi, Yu. I. (2011), "Accounting and control of work-in-process in the system of company's management", *Thesis abstract for Cand. of Sc. (Economics), 08.00.09, Zhytomyr State Technological University, Zhytomyr, Ukraine.*
 10. Kushnirenko, D. I. (2014), "The influence of capitalization (decapitalization) of costs on the estimation of work-in-progress", *Stan ta perspektyvy rozvytku bukhhalterskoho obliku v Ukraini. Materialy II Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii [State and prospects of accounting in Ukraine. Conference proceedings of the 2nd Ukrainian conference]*, Irpin, NSTSUU, March 13, 2014, pp. 64-67.
 11. Ivashkevich, V. B. (2011), *Bukhhalterskii upravlencheskiy uchet [Managerial accounting]*, high school textbook, Magistr, Infra-M, Moscow, Russia.
 12. Horngren, Ch. T., Foster, G. and Datar, Sr. M. (2000), *Cost Accounting: A Managerial Emphasis (10th Edition)*, Prentice Hall, New Jersey, USA
 13. Paliy, V. F. (1987), *Osnovy kalkulirovaniya [Fundamentals of Calculation]*, monograph, *Finansy i statistika*, Moscow, USSR.
 14. Sopko, V. V. (2006), *Bukhhalterskiy oblik v upravlinni pidryemstvom [Accounting in Business Management]*, tutorial, Vadym Hetman KNEU, Kyiv, Ukraine.

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

УДК: 336.73

Олена ЛАВРОВА

ПОНЯТТЯ ТА СКЛАД ЗВІТНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Проаналізовано поняття бухгалтерської та фінансової звітності, проведено їх розмежування. Виокремлено склад звітності страхових компаній, її змістового наповнення, охарактеризовано підходи до її класифікації на основі сучасних досліджень та запропоновано власний варіант удосконаленого розмежування видів та типів звітних форм. Розглянуто нормативно-правові основи складу та формування звітності страховими компаніями на сучасному етапі розвитку його регулювання та імплементації вимог міжнародних стандартів фінансової звітності.

Ключові слова: *звітність, бухгалтерська та фінансова звітність, страховик, міжнародні стандарти фінансової звітності.*

JEL: G220 Insurance; Insurance Companies, M410 Accounting

Постановка проблеми. Звітність підприємств є найпоширенішою формою узагальнення та передачі інформації щодо його фінансово-майнового стану та результатів діяльності. Різноманітні форми звітності охоплюють усі аспекти роботи суб'єктів господарювання, а також ґрунтуються на даних різноманітних сфер обліку. Таким чином, кількість видів звітності на сьогоднішній день дуже значна, а спектр користувачів постійно зростає. При цьому категоріальне розмежування таких видів на сьогоднішній день є дуже умовним, а за даними безпосередньо бухгалтерського обліку складають дуже багато форм. Користувачі ж звітності, особливо зовнішні, потребують лише певного сегмента інформації, в першу чергу, щодо стану, прибутковості та ризиковості діяльності контрагента.

Ринок діяльності фінансових установ в умовах політичної та економічної нестабільності стає одним із найбільш ризикових. Як суб'єкти небанківського сектору ринку фінансових установ страхові компанії України є підприємствами, що надають певний набір фінансових послуг і належать до невиробничої сфери. Природа капіталу страхових компаній є спекулятивною, оскільки основна формула руху капіталу як самовідтворюваного ресурсу в політекономії "Т – Г – Т" у даному випадку не діє. Для фінансових установ вона матиме вигляд "Г – Г". Тобто, надавши послугу зі страхування, суб'єкт страхової діяльності, минаючи стадію виробництва, отримує дохід. Такий дохід для страховика, по суті, є винагородою за взяття на себе ризиків, пов'язаних з володінням чи використанням майна, та інтересів фізичних і юридичних осіб. Згідно із Законом України "Про страхування" від 7.03.1996 року, № 86/96-ВР страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих

© Олена Лаврова, 2014.

фондів. Тобто економічна сутність операцій страхування полягає у взятті на себе ризиків інших осіб за грошову винагороду.

Отже, користувачі звітності страхових компаній мають чітко орієнтуватися у її видах, джерелах формування показників та сфері охоплення для прийняття певних рішень. Тобто актуальність дослідження видів та складу звітності страховиків із врахуванням сучасних динамічних реалій фінансового ринку не викликає сумнівів.

Постановка мети і завдань. Метою даної статті є розкриття суті звітності страхових компаній як основного джерела інформації щодо їх діяльності та визначення її складу. Для досягнення поставленої мети в статті визначено та вирішено такі завдання:

- розкрити суть поняття бухгалтерської та фінансової звітності;
- проаналізувати підходи до класифікації видів звітності;
- визначити склад звітності страхових компаній відповідно до виявлених особливостей;
- охарактеризувати нормативно-правові вимоги до складу звітності страхових компаній.

Виклад основного матеріалу. Страхові компанії України, як і інші суб'єкти господарювання, згідно з чинним законодавством [1, ст. 2, п. 1], зобов'язані вести бухгалтерський облік. Як відомо, бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [1, ст. 1, аб. 3].

Головним способом узагальнення, представлення та передачі інформації є складання звітності на підставі даних бухгалтерського обліку. Таку звітність доцільно назвати бухгалтерською. Звітність складається на підставі різноманітних даних та у різних формах. У сучасній економічній літературі визначенню поняття фінансової та бухгалтерської звітності приділено значну увагу, проте без єдиного методологічного підходу. Досить часто науковці ототожнюють ці поняття. Можливо, це викликано певними стилістичними особливостями викладу тексту Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”. Наприклад, у статті 1 наведено трактування категорій “бухгалтерський облік” та “фінансова звітність”; у статті 3 поряд вжито ці поняття: “метою ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності є ...” тощо. Проте, на нашу думку, виходячи з вимог того ж чинного законодавства, таке зрівняння понять є неправомірним. В цілому ж, на нашу думку, поняття бухгалтерської звітності є значно ширшим за фінансову. Окрім фінансової звітності, на підставі даних бухгалтерського обліку складається також звітність податкова, спеціалізована тощо, а із використанням облікових даних – кадрова, внутрішня, із соціального страхування тощо.

Таким чином, поняття бухгалтерської звітності потребує детального розкриття як окремого економічного поняття та класифікації як сукупності певних видів звітності. Для обґрунтування такої позиції видається доцільним більш детально проаналізувати підходи до зазначених понять (табл. 1).

Як видно з табл. 1, багато сучасних науковців ототожнюють різні види звітності. На нашу думку, поняття “бухгалтерська звітність” повинно бути сформульовано із врахуванням економічної сутності поняття бухгалтерського обліку, його мети та основних принципів.

Таблиця 1

Визначення поняття звітності в сучасній економічній літературі

Автор	Поняття	Трактування
1	2	3
Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", Міністерство фінансів України (НП(с)БО 1)	Фінансова звітність	Бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період
Міністерство фінансів України (НП(с)БО 1)	Бухгалтерська звітність	Звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів
Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку	Фінансова звітність загального призначення ("фінансова звітність")	Фінансова звітність, яка має на меті задовольнити потреби користувачів, які не можуть вимагати від суб'єкта господарювання скласти звітність згідно з їхніми інформаційними потребами
Бакаєв А. С.	Бухгалтерська звітність	Система показників, яка відображає майновий та фінансовий стан на звітну дату, а також фінансові результати її діяльності за звітний період
Бутинець Ф. Ф.	Бухгалтерська звітність	Сукупність показників обліку, відображених у формі визначених таблиць, які характеризують рух майна та фінансового стану підприємства, установи за звітний період
Круш П. В.	Фінансова звітність	Складова частина бухгалтерської звітності, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період
Круш П. В.	Бухгалтерська звітність	Сукупність способів і прийомів узагальнення даних поточного обліку і впорядкована система взаємопов'язаних економічних показників виробничо-господарської діяльності за звітний період
Круш П. В.	Звітність	Система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку, які характеризують результати діяльності підприємства за звітний період
Виваль Н. В.	Звітність	Система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку, які характеризують результати діяльності підприємства за звітний період. Бухгалтерська звітність складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів. Фінансова звітність є складовою частиною бухгалтерської звітності, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

1	2	3
Кужельний М. В.	Звітність	Сукупність затверджених в установленому порядку звітних форм, які об'єднують комплекс показників, що всебічно характеризують виробничу та фінансово-господарську діяльність підприємств за відповідний період
Маргуліс А. Ш.	Звітність	Сукупність показників обліку, відображених у формі визначених таблиць, які характеризують господарську діяльність підприємств за установлений період часу
Палій В. Ф.	Бухгалтерська звітність	Комплекс показників виконання планових завдань та результатів господарської діяльності за звітний період, отриманий у бухгалтерському та інших видах обліку
Белов А. Н.	Звітність установи	Система показників, які характеризують умови та результати її роботи за визначений період
Сопко В. В., Пархоменко В. М.	Бухгалтерська звітність підприємств	Система узагальнених показників, які характеризують підсумки господарсько-фінансової діяльності підприємства за минулий період (місяць, квартал, рік)

Таким чином, на підставі проаналізованих джерел, на нашу думку, можна стверджувати, що:

- звітність є системою узагальнених показників, що характеризують стан або рух певного об'єкта за визначений період або на конкретний момент часу;
- бухгалтерська звітність – це система показників, що сформовані на підставі даних бухгалтерського обліку та відображають стан та рух певних його об'єктів;
- фінансова звітність – вид бухгалтерської звітності, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період та на певну дату;
- бухгалтерська звітність страхової компанії – це система показників, що сформовані на підставі даних бухгалтерського обліку страховика та відображає стан та рух його об'єктів;
- фінансова звітність страхової компанії (складена за Міжнародними стандартами фінансової звітності та / або складена згідно з вимогами Національних стандартів обліку) – вид бухгалтерської звітності, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів страховика за звітний період та на певну дату.

В сучасній економічній літературі існує значна кількість підходів до класифікації бухгалтерської звітності. Науковці виділяють різні способи виділення видів бухгалтерської звітності та ознак її розподілу за видами та типами. До найпоширеніших із них слід віднести поділ за:

- обсягами відображуваної інформації: часткова й загальна, проста та комплексна;
- метою складання: для внутрішнього користування та зовнішнього представлення;
- функціями підприємства та джерелами його фінансування: звітність бюджетних

установ, публічних організацій, господарсько-розрахункових установ тощо; також виділяють типову та галузеву звітність;

- періодичністю: місячна, квартальна, річна звітність тощо;
- складом показників: звітність на певну дату (тобто з показниками на фіксований момент) та звітність за певний період (показники такої звітності є інтервальними та відображають обсяги руху певних об'єктів);
- за термінами представлення: нормативна та строкова звітність.

На нашу думку, важливим аспектом класифікації бухгалтерської звітності є її цільове спрямування. Така ознака співзвучна з метою формування звітності та може бути визнана її підтипом у складі зовнішньої звітності. До таких видів бухгалтерської звітності слід віднести: податкову звітність, фінансову, статистичну, спеціальну звітність та звітність для органів соціального страхування населення.

Отже, для цілей подальшого дослідження, перш за все, необхідно з усієї сукупності звітів страхової компанії виокремити саме ті, що ґрунтуються виключно або частково на даних бухгалтерського обліку. Виходячи із вищенаведених класифікаційних ознак, доцільно розглянути форми фінансової звітності страхових компаній України, звітних даних, податкової звітності, статистичної та звітності до органів соціального захисту населення (рис. 1).

Враховуючи, що саме фінансова звітність та звітні дані страховиків ґрунтуються лише на даних бухгалтерського обліку, а звітність податкова, статистична та інша містить значну частку іншої інформації (кадрової, управлінської тощо), то саме двом першим видам звітності буде приділено найбільшу увагу у сфері досліджень галузі бухгалтерського обліку.

Таким чином, до виключно бухгалтерської звітності страховиків нами віднесено фінансову звітність та звітні дані. Їх склад, зміст та призначення затверджуються уповноваженими державними установами. Фінансова звітність в Україні включає Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал та Примітки до річної фінансової звітності.

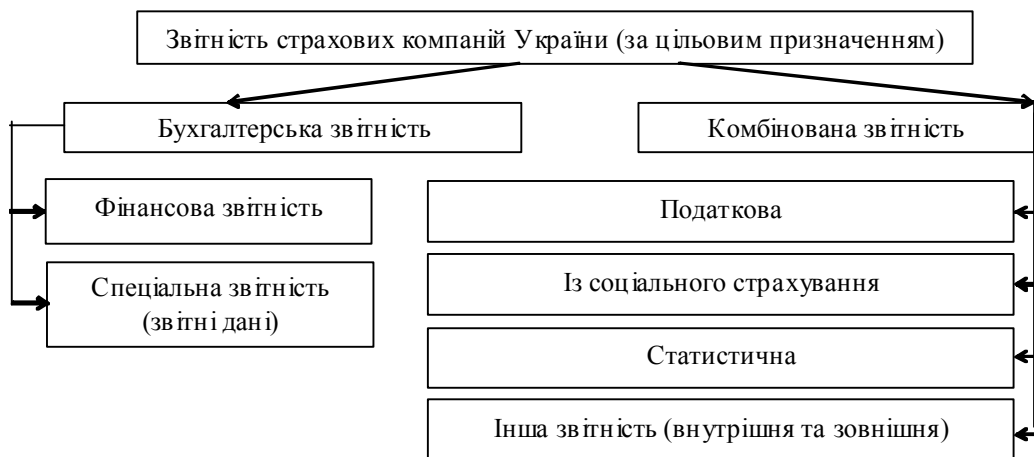


Рис. 1. Склад звітності страхових компаній України

Проте, згідно зі спільним листом Національного банку України, Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України від 07.12.2011 р., № 12-208/1757-14830/

31-08410-06-5/30523/04/4-07/702 (далі – Лист № 12-208) страхові компанії України повинні складати річну та проміжну фінансову звітність за міжнародними стандартами. На сьогоднішній день жодних методичних рекомендацій щодо складу такої звітності не існує, проте створено кілька проектів. За результатами 2012 року страховики подавали фінансову звітність у складі, що вимагається Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, але формування показників здійснювалось за вимогами Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. При цьому під впливом алгоритму розрахунку арифметичних показників відбувається викривлення показників кінцевих. Тому в пояснювальних записках до фінансової звітності бухгалтерам страхових компаній доводилось подавати значний обсяг структурно-логічних обґрунтувань наведених даних для гармонізації всього пакету звітності.

Слід зазначити, що, окрім фінансової звітності, страховиками обов'язково подаються звітні дані для Нацкомфінпослуг. Така звітність призначена для розкриття специфічної інформації щодо обсягів та видів страхової діяльності. В міжнародній практиці страховики складають лише фінансову звітність. Проте, згідно з вимогами міжнародних стандартів фінансової звітності, її структура не є жорстко регламентованою. Даними стандартами вимагається розкриття лише суттєвої інформації у необхідному обсязі. Таким чином, страховики мають змогу у фінансовій звітності розкривати не лише показники фінансово-майнового стану і результатів діяльності, а й специфічні дані щодо основної діяльності.

Українські ж страхові компанії такої змоги не мають. Поряд з Листом № 12-208 діє Постанова Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) № 419 від 28.02.2000 р. "Про порядок подання фінансової звітності", НП(с)БО, Порядок складання звітних даних страховиків, затверджений розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 39 від 03.02.2004 р. та низка інших підзаконних актів. Отже, страховики за результатами звітного року мають подавати Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал та Примітки до річної фінансової звітності, складені за вимогами МСФЗ, та звітні дані, що ґрунтуються на різних методичних та методологічних підходах до розкриття інформації. В такій ситуації виникає необхідність модифікації всієї системи бухгалтерського обліку в страхових компаніях. Для складання звітності за міжнародними стандартами доцільно було б вести і бухгалтерський облік за МСБО. Проте, згідно з вимогами Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", страхові компанії, як і будь-які інші суб'єкти господарювання, зобов'язані застосовувати П(с)БО та План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу та зобов'язань. Отже, страховику необхідно або вести паралельний бухгалтерський облік за національними і міжнародними стандартами, або створювати власну методику формування фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ із використанням як даних бухгалтерського обліку, так і аналітичного й управлінського обліків, а також даних фінансово-економічного й управлінських апаратів.

Висновки. Абсолютно очевидним стає зростання трудомісткості процесу формування звітності, що може призвести до порушення принципу економічності обліку. Дану проблему кожна страхова компанія на сучасному етапі вирішує по-своєму. Проте необхідність гармонізації методологічних підходів до складу звітності, формування її показників та правового поля не викликає сумнівів, що становить перспективу подальших досліджень.

Література

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" № 996 від 16.07.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // www.zakon.rada.gov.ua.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" : затв. наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // www.zakon.rada.gov.ua.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, МСФЗ для МСП, включаючи МСБО та тлумачення КТМФЗ, [...] IASB; Список, Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // www.zakon.rada.gov.ua
4. Спільний лист Національного банку України, Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України від 07.12.2011 р., № 12-208/1757-14830/31-08410-06-5/30523/04/4-07/702 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // www.zakon.rada.gov.ua.
5. Бакаев А. Бухгалтерские термины и определения / А. Бакаев. – М. : Биб-ка журн. "Бухгалтерский учет", 2002. – 160 с.
6. Белов А. Н. Бухгалтерский учет в учреждениях непромышленной сферы [Электронный ресурс] / А. Н. Белов. – 2-е изд. – Режим доступа : // http://www.eusi.ru/lib/belov_buhgalterskij_ucet_v_ucregdeniah
7. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік та фінансова звітність в Україні / Ф. Ф. Бутинець. – К. : Знання, 2008. – 546 с.
8. Виваль Н. В. Гроші та кредит [Електронний ресурс] : метод. вказівки до самост. вивч. – Режим доступу : // <http://e-lib.sclnau.com.ua>.
9. Круш П. В. Капітал, основні та оборотні засоби підприємства : навч. посіб. / П. В. Круш, О. В. Клименко. – К. : Центр учб. літ., 2008. – 328 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://udc.ntu-kpi.kiev.ua/lspase>.
10. Кужельний М. В. Організація обліку [Електронний ресурс]: підруч. / М. В. Кужельний, С. О. Левицька. – К. : Центр учб. літ., 2010. – 352 с. – Режим доступу : // <http://lib.oa.edu.ua/funds>.
11. Маргулис А. Ш. Анализ баланса промышленного предприятия : уч. матер. / А. Ш. Маргулис. – М. : Госфиниздат, тип-фия Профиздата, 1945.
12. Палій В. Ф. Міжнародні стандарти обліку і фінансової звітності : підруч. / В. Ф. Палій. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 473 с.
13. Сопко В. В. Бухгалтерський облік у підприємницькій діяльності / В. В. Сопко, В. М. Пархоменко. – К. : Техніка, 1993. – 234 с.

References

1. The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" № 996 of 16.07.99 [WWW resource]. – Available at : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. National regulations (standards) 1 "General Requirements for Financial Reporting", approved by the Ministry of Finance of Ukraine № 73 dated 07.02.2013 [WWW resource]. – Available at : // www.zakon.rada.gov.ua.
3. IFRS (IFRS, IFRS for SMEs, including IAS and IFRIC, [...] IASB; List, Standard, International Document of 01.01.2012 [WWW resource]. – Available at : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

4. *Joint letter of the National Bank of Ukraine, the Ministry of Finance of Ukraine, State Statistics Service of Ukraine from 07.12.2011, № 12-208/1757-14830/31-08410-06-5/30523/04/4-07/702 [WWW resource]. – Available at : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.*
5. *Bakaev A. Accounting terms and definitions / A. Bakaev. – M. : Library Journal "Accounting", 2002. – 160 p.*
6. *Belov A. Accounting and auditing in unproductive institutions [Electronic resource] / A. Belov. – 2nd ed. – Available at : http://www.eusi.ru/lib/belov_buhgalterskij_ucet_v_ucregdeniah.*
7. *Butynets F. Accounting and Financial Reporting in Ukraine / F. Butynets. – K. : Knowledge, 2008. – 546 p.*
8. *Vuval N. Money and Credit [WWW resource] : methodological guidelines for independent study. – Available at : <http://e-lib.sclnau.com.ua>.*
9. *Cruz P. Equity, fixed and current assets of the enterprise [WWW resource] : training. Guide / P. Cruz, A. Klimenko. – K. : Center of educational literature, 2008. – 328 p. – Available at : // <http://udec.ntu-kpi.kiev.ua/lspace>.*
10. *Kuzhelnyy M. Organization Accounting [Electronic resource] : tutorial / M. Kuzhelnyy, S. Levitsky. – K. : Center of educational literature, 2010. – 352 p. – Available at : // <http://lib.oa.edu.ua/funds>.*
11. *Marhulys A. Analysis of balance promyshlennoho enterprise : uchebnyy material / A. Marhulys. – M. : Hosfynydat type, Profizdat, 1945.*
12. *Pyro V. International Standards of Accounting and Financial Reporting : tutorial / V. Pyro. – M. : INFRA-M, 2006. – 473 p.*
13. *Sopko V. Accounting records in business / V. Sopko, V. Parkhomenko. – K. : Technology, 1993. – 234 p.*

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК: 330.8:330.88(477)

Лариса РОДІОНОВА

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: БАЗОВІ КОНЦЕПЦІЇ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗНАННЯ

Розглянуто зміст дискусій щодо внутрішньої структури і класифікацій інституціонального напрямку економічної теорії. Головна увага зосереджена на розгляді теорії та методології “старої” та сучасної інституціональної класичної теорії, яку її представники продукують як рух протесту, галузь знань і підхід до вирішення проблем. Узагальнені запропоновані перспективи інституціонального синтезу. Наголошено на важливості визначення теоретико-методологічного дистанціювання та пошуків шляхів поєднання різних течій і шкіл сучасного інституціоналізму.

Ключові слова: *традиційний інституціоналізм, сучасна класична інституціональна теорія, новий інституціоналізм, неоінституціоналізм, інституціональний синтез.*

JEL: E 66

Постановка проблеми. Дискусії щодо теоретичної та практичної значимості інституціональної економічної теорії, запропонованих класифікацій, існування її або як цілісного єдиного напрямку, або гетерогенного з внутрішніми течіями є ознакою сучасної економічної теорії. В українській та російській економічній літературі простежується декілька тенденцій. По-перше, визнається дуалізм “старого” традиційного і “нового” періодів історичного розвитку інституціоналізму як наукового напрямку. По-друге, з дискурсу виключені ідеї сучасного класичного інституціоналізму, заперечується актуальність теоретико-методологічних засад традиційного інституціоналізму, домінують певні стереотипи, зокрема обмеження хронологічними рамками і певними теоріями (конвергенції, постіндустріалізу, глобалізації, еволюційної економіки), визнання як національно-американського, неспроможного створити цілісну теорію та єдиний понятійний апарат, історичний епізод. Українські науковці не вивчають праці представників сучасного класичного інституціоналізму. В російській школі інституціоналізму такі дослідження належить лише В. Ефімову і О. Московському, який вказує на маргіналізацію інституціональної класики в російській офіційній науці, розробку проблематики лише нового інституціоналізму [1]. По-третє, при дослідженні структури сучасного інституціоналізму кінця XX – початку XXI ст. зустрічаються дві позиції. Перша виокремлює дві течії: нову інституціональну економічну теорію (NewIE) і неоінституціональну економічну теорію (NeolE), підкреслюються їх принципово різні парадигми. Неоінституціоналізм характеризується як неокласичний підхід до аналізу інституціонального середовища, прояв економічного імперіалізму, модифікація і розширення неокласичної парадигми, доповнення і складова мейстріму. Новий інституціоналізм трактують по-різному: використання “цінного” у старому інституціоналізмі

та його продовження як сучасного інституціоналізму, наголошуючи на єдності предмета аналізу і відмінності в методах аналізу; “опозиційний” і альтернативний неокласиці, здатний її замінити; спробу створення нової теорії інститутів, яка не пов’язана з постулатами неокласики і модифікує її жорстке ядро [2; 3]. Представники другої позиції всі інституціональні теорії/підходи об’єднують в єдину нову/неоінституціональну (частіше використовується термін “неоінституціоналізм”) дослідну програму вивчення соціальних інститутів на основі теоретико-методологічних засад неокласичної теорії [4; 5; 6; 7; 8]. По-четверте, позиціонується ідея різних форм “інституціонального синтезу”.

Така еkleктичність і відмінність у поглядах пояснюється такими чинниками: недостатнє ознайомлення з історіографією західної інституціональної економіки, відсутність або обмеженість публікацій українською або російською мовами праць сучасних закордонних інституціоналістів класичного спрямування, знайомство з працями переважно представників нового/неоінституціоналізму, який перетворився на один з провідних напрямів світової економічної думки, що зробило його “модним” серед науковців, зосередження дослідницьких програм на питанні єдності предмета дослідження (інститутів) і практичному значенні їх вивчення в транзитивних умовах, модифікація поглядів західних інституціоналістів заради “новизни”, запозичення і стереотипізація окремих усталених, але хибних тверджень. d

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Відомими представниками сучасної класичної інституціональної економічної теорії є У. Дж. Семюелс, М. Тул, Дж. Адамс, Дж. Ходжсон, Ф. Міровські, Д. Гамільтона, М. Резерфорд, Ф. О. Хара, А. Грачі, Дж. Даггер та ін. У західній теоретичній науці існує потужна неоінституціональна школа, засновниками якої є Р. Коуз, О. Уільямсон, Д. Норт, Т. Еггертссон та ін. Російську школу інституціоналізму представляють О. Аузан, В. Вольчик, О. Іншаков, В. Єфімов, Р. Капелюшников, А. Московський, Р. Нуреєв, О. Олейнік та багато інших науковців. В українській науці інституціональні дослідження переважно присвячені пошуку шляхів вирішення проблем транзитивної економіки. Варто зазначити таких вчених, як С. І. Архієреєв, В. М. Гемець, Т. В. Гайдай, А. А. Гриценко, В. В. Дементьев, Г. В. Задорожний, В. В. Липов, П. П. Мазурок, О. В. Носова, О. О. Прутська, Р. Ф. Пустовіт, А. А. Ткач, О. М. Чаусовський, О. В. Шепеленко, А. А. Чухно, О. Л. Яременко та ін.

Постановка мети і завдань дослідження. Метою статті є огляд історії класичної інституціональної економічної теорії, її сьогодишнього стану, визначення дискусійних моментів у працях зарубіжних і українських науковців у тлумаченні внутрішньої структури та перспектив розвитку інституціоналізму.

Виклад основного матеріалу. У кінці XIX – на початку XX ст. у межах загальної економічної науки сформувалися дві системи доктрин, які претендували на звання “економічної теорії” та боролися за домінуюче становище над класичною доктриною та в економічній теорії, це – неокласична економічна теорія та інституціональна економічна теорія.

У 1885 р. молоді американські економісти, які навчалися в університетах Німеччини, заснували Американську економічну асоціацію, метою якої було перенесення німецької парадигми економічної науки на американську землю для вивчення соціально-політико-економічної реальності. Впродовж 1890–1940 рр. сформувалася і представляла американську економічну науку так звана вісконсінська школа¹ (Р. Елі, Т. Веблен, Дж. Коммонс, В. Мітчелл, С. Богарт, У. Гамільтон, К. Паркер, П. Хомен та ін.). Ґрунтую-

¹ За назвою університету штату Вісконсін США.

чись на інституціональній практиці експериментального природознавства, ідеях німецької історичної школи та німецькій моделі дослідницького університету і передових напрямках сучасної американської філософії (Ч. С. Пірса і Дж. Дьюї) науковці займалися дослідно-реформаторською діяльністю, доводили необхідність нової теорії та державної політики, які повинні враховувати історичні умови, людину-особистість у певному історичному середовищі та розвитку. В 1918 р. У. Х. Гамільтон, виступаючи на засіданні Американської економічної асоціації для характеристики цього напрямку досліджень, вперше використав термін “інституціональна економічна теорія” (Institutional Economics).

В 1919 р. у статті “Інституціональний підхід до економічної теорії” [9] У. Х. Гамільтон аргументував значимість інституціональної економіки¹ як єдиної дороги до правильного варіанту теорії. Об’єктом дослідження визначалися фундаментальні властивості економічної системи індустріального суспільства, зокрема, які охоплюють зв’язок промислової діяльності та людського добробуту. Предмет дослідження – інститути як система і сукупність соціальних механізмів/установок, які встановлюють кордони та надають форму діяльності людей, утворюють організацію, або економічний порядок сучасного індустріального суспільства, регулюють і контролюють економічне життя. Інститути загальні (звичаї, угоди, мислення, види діяльності) та конкретні, зокрема які описують економічну організацію суспільства (власність, конкуренція, цінова структура, гроші, система заробітної плати, кредит, корпоративні фінанси), знаходяться в процесі розвитку, здатні до змін власної природи і функцій та є предметом свідомого регулювання. Інституціональна економіка здатна уніфікувати економічну науку і формувати базові засади спеціалізованих досліджень; збирати факти і формулювати принципи, необхідні для розумного підходу до рішення практичних завдань; є поведінковою наукою і ґрунтується на теорії мотивів соціальної психології, досліджуючи як впливає на поведінку індивіда система інститутів, в умовах яких він намагається забезпечити свій особистий інтерес; спрямована на соціально-економічні реформи. Інституціональна економіка – це теорія інституціональної організації та контролю індустріального суспільства, які знаходяться в процесі змін, що пояснює вивчення ширшого набору перемінних і соціальних взаємозв’язків порівняно з неокласикою.

У. Х. Гамільтон наголошував, що неокласична теорія, з погляду інституціоналістів, є вузькоспеціалізованою (подібно теорії грошей, або теорії бухгалтерського обліку), обмежена проблематикою економічної поведінки індивіда на ринку, її характеризують абстрактність і апіоризм, крайній індивідуалізм, раціональність та утилітаризм, які вимірюються матеріальною вигодою у грошовій формі та є причиною економічно-соціальних негативів, відсутність колективної психології для пояснення економічних відносин людей, зведення всіх проблем до механічних формул, пошуків детермінованих, рівноважних і оптимальних рішень. Неокласична економіка – це теорія максимізації чистого доходу індивідуумом безвідносно інших індивідів, економіка домогосподарства. Її нормативність спрямована на обговорення та виробництво соціально-економічних проектів, а справжня наука повинна мати практичну спрямованість – “розуміти” господарство і надавати інформацію для розробки проектів. Інституціоналізм протиставляє себе також марксизмові як інженерній економіці ефективності. Критикувалися концепції економічного класу, діалектико-матеріалістичної

¹ *Вважаємо некоректним використання терміна “інституціональна економіка”, оскільки в англо-американській літературі термін “Economics” використовується як “економічна теорія”.*

економічної трансформації та переваг революції над реформами, вузьке трактування економічної ролі держави. Цілісну науку політичної економії складає взаємозв'язок інституціональної економікс, економіки домогосподарства та інженерної економіки.

Американські дослідники вважають, що в загальних межах предметного поля інституціоналізму сформувалися три традиції. Джерелом першої є праці Т. Веблена, другої – Дж. Коммонса, третьої – В. Мітчелла.

Згідно з традицією Веблена (індустріальна гілка інституціоналізму) необхідно досліджувати процес змін і трансформації економіки. Технологія та індустріалізація є рушійною силою і джерелом цінності, оскільки забезпечують зростання виробництва. Уповільнює економічний розвиток дихотомія між динамічним характером технологій та інститутами соціальної еволюції. Останні відносно інертні, є продуктами минулого процесу і адаптовані до минулих обставин, часто консервативні, стримують застосування технологічних і організаційних нововведень. Як наслідок, виникає інституційне відставання, еволюція соціальної структури є процесом природного відбору інститутів. В історичному аспекті ця дихотомія проявляється у протиріччі між індустрією і бізнесом.

Згідно з другою традицією передумовою інституціональної теорії є кореляція економіки, юриспруденції та етики. Дж. Коммонс стверджував, що інституціональна економікс охоплює сферу суспільних інтересів у межах приватної власності, вивчає економічні відносини між людьми через поведінку індивідуума під час участі у транзакціях – угодах щодо відчуження і передачі прав власності, створених у суспільстві, які є базовим інституту аналізу [10; 11]. Теоретичні погляди Дж. Коммонса були реалізовані під час його роботи (1904–1933) у Вісконсінському університеті. Вчений, залучаючи студентів і аспірантів, організував унікальні експериментально-емпіричні дослідження (отримали назву “історичні досліді”, “польові досліді”, “дослідження дією”) з історії американського індустріального суспільства. Головна увага приділялася економіко-правовому аналізу реально-існуючої системи і соціальному законодавству.

В. К. Мітчелл започаткував інституціональний монетаризм – дослідження мотивів людської поведінки щодо грошових інститутів, їх суспільної ролі, ірраціональність витрачання грошей, зокрема в сімейних бюджетах. Аналізував розриви між динамікою цін і промислового виробництва як причину виникнення ділових циклів [12].

1930-ті роки були золотим часом інституціоналістів у США, які активно працювали в органах державного регулювання економіки, займалися розробленням питань законодавства і політики, продовжили розвиток теорій системної трансформації капіталізму. А. Берлі, Г. Минз, Дж. М. Кларк досліджували питання корпоратизації економіки, державного контролю над монополістичними корпораціями, революції в економічних функціях держави, яка повинна від позицій спостерігача перейти до організатора національного виробництва. Головне завдання соціального регулювання і контролю вбачали в антициклічному регулюванні, яке полягає у збільшенні сукупного попиту шляхом зростання державних витрат, стимулювання прибутків, зайнятості населення тощо [13, 73–74].

Російський дослідник В. Ефімов дає загальну характеристику інституціоналізму першої третини ХХ ст. як конструктивістського, потужного і впливого напрямку економічної науки у США, який започаткував дискурсивний підхід у суспільствознавстві [14, 43].

У першій третині ХХ ст. в економічній теорії запанувала неокласична економікс, інституціональна теорія залишалася національно-американською. Аналізуючи причини,

дослідники звертаються до висновків У. Х. Гамільтона, який ще у 1919 р. писав, що виживання тієї чи іншої доктрини економічної теорії залежить від її відповідності звичкам мислення свого часу. Якщо наступне покоління потребуватиме формальної теорії цінності, яка не досліджує економічний порядок, інституціональна теорія потерпить фіаско. Якщо важливим буде розуміння світу, в якому ми живемо, інституціональна економіка виживе. Виживання допоможе розвитку теорії економічного порядку, яка буде життєздатною, правильною і відповідатиме проблемам свого часу [15, 117].

В економічній літературі обґрунтовуються різні інституціональні та політико-економічні причини втрати американським інституціоналізмом Елі – Веблена – Коммонса – Мітчелла в 1940-х роках свого значення.

Історик американського інституціоналізму М. Резерфорд [16; 17] вказує на обмеженість поширення інституціоналізму лише економічними факультетами Вісконсінського і Колумбійського університетів, Вищою школою Р. Бругінгса у Вашингтоні (1923–1928). На державному рівні було реалізовано значну частину пропозицій вісконсінського інституціоналізму, пов'язаних з економікою праці та трудовим законодавством. Відбулися зміни у Вісконсінському університеті: почалося падіння його авторитету, закінчив педагогічну діяльність Дж. Коммонс з його унікальним впливом на розвиток інституціоналізму, порівняно із іншими університетами був відносно низький рівень відтворення випускників і аспірантів, які працювали переважно у рідному університеті, або у державних і приватних структурах. Відбулися зміни в економічній теорії. Стандартна мікроекономіка та кейнсіанська макроекономіка стали доміантними у теоретичних курсах. З'явилися нові моделі економічної освіти. Новостворені школи державного управління і трудових відносин проводили дослідження економічної політики. Предметне поле інституціоналізму характеризувалося складністю аналітичних аспектів, воно поступово звужувалося у напрямку конкретних галузей, зокрема економіки праці, послуг суспільного споживання. Дж. Ходжсон зазначав, що інституціоналісти не створили базової теоретичної системи, конкурентної за теоретико-методологічними засадами неокласиці, перетворилися на збирачів даних, переоцінили емпіричність як описовий реалізм [18, 53].

Американський історик економічної думки Ф. Міровські вважає, що ерозію інституціоналізму розпочав Т. Веблен, заперечуючи важливість емпіричних досліджень, стверджуючи, що наука виробляє лише теорії та не пов'язана з прагматичними питаннями [19, 1023].

Російський дослідник В. Ефімов [20] називає такі причини, як втрата підтримки великого бізнесу, який після завершення необхідних для його діяльності соціальних досліджень переключився на фінансову підтримку неокласиків, які ідеологічно забезпечували його інтереси, відкидаючи такі питання, як власність розподіл доходів, структура влади, доводили природність і справедливість капіталізму. Негативне значення мало переслідування інституціоналістів у 1890–1910 рр., що змушувало науковців відмовитися від об'єктивного вивчення і розуміння реальності та вибирати “безпечну” неокласичну економіку з її математичною формою, універсальними проблемами, поняттями, схемами, простотою викладу практично незмінних курсів без необхідності адаптувати матеріал до поточних соціально-економічних проблем. Негативне значення мав авторитаризм неокласичної інституціоналізації економічної науки (у навчальних планах і програмах, теоретизуванні та методології, публікаціях, організації конференцій, підборі викладачів). У більшості університетів США домінував авторитет англійської економічної науки (Дж. С. Мілля – А. Маршала), яка виключала

інституціональну проблематику з університетського навчання і закріплювала неокласичний тип досліджень. З цієї причини інституціональні погляди не поширилися у Великобританії.

Новий етап в історії інституціональної теорії почався після Другої світової війни в кінці 1940–1950-х років. Його представляють такі вчені, як Дж. Гелбрейт, А. Грачі, К. Ейрс, М. Тул, К.-А. Виттфогель, Дж.Ф. Фостер, Р. Хейлбронер, К. Поланьї, Г. Мюрдаль, Б. Селігмен та ін. Їх погляди об'єднує інституціональний підхід – аналіз інститутів щодо організації та економічного порядку індустриального суспільства. Науковці об'єдналися в Асоціацію еволюційної економіки (Association for Evolutionary Economics, AFEE), в 1967 р. заснували журнал “Journal of Economic Issues”.

Домінувала індустриально-технократична гілка інституціоналізму (індустріально-соціальна, американська вебленської традиції), лідером якої був Дж. Гелбрейт. Інституціоналістам належить першість у виробленні теорій індустриалізму і постіндустріалізму, корпоратизації та транснаціоналізації економіки. К. Ейрс висунув концепцію “інституціонального лага” – запізнення адаптації соціально-економічних інститутів від інноваційних змін у технологічних процесах [21]. Упродовж 1950–1970 рр. для характеристики праць інституціоналістів нової хвилі використовували термін “neoinstitutionalism”, запропонований у 1953 р. М. Тулом в його дисертації “The Philosophy of Neoinstitutionalism: Veblen, Dewey, Ayres”.

У 1975 р. О. Вільямсон у праці “Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization”¹ вперше заявив про появу нового наукового напрямку – “New institutional economics” (NIE, Нової інституціональної економічної теорії) як доповнення неокласичного критерію максимізації доходу вивченням транзакційних витрат, засновником якого є розробник теорії транзакційних витрат Р. Коуз [22, 35–44]. О. Вільямсон характеризував нову теорію як пізнання економічних інститутів, мікроаналітичний підхід до вивчення економічної організації суспільства, результат міждисциплінарних досліджень з економіки, права й організаційних наук [23, 27]. Д. Норт започаткував використання інституціонального аналізу в економічній історії, розробив теорію інститутів, шляхом поєднання теорій людської поведінки, транзакційних витрат і прав власності, ідеї залежності траєкторії розвитку від попереднього шляху [24]. Власне Р. Коуз нову інституціональну економіку визначав як сучасну інституціональну теорію, досягненням якої є дослідження ролі інститутів у функціонуванні економіки і яка повинна вивчати поведінку людини в межах обмежень реальними інститутами [25, 231]. Нова інституціональна економіка (Коуз – Вільямсон – Норт) стала одним з виявів “економічного імперіалізму”. Зауважимо, що започаткували “економічний імперіалізм” (міждисциплінарні дослідження) в 1950–1960-х рр. економісти-неокласики чиказької школи Х. Дж. Льюїс, Г. Беккер, Р. Познер, Дж. Стіглер, які почали використовувати мікроекономічний аналіз для дослідження соціально-політичних проблем [26].

У 1991 р. ісландський вчений Т. Егертссон використав термін “неоінституціоналізм” для позначення напрямку досліджень на основі синтезу неокласичної та інституціональної економічних теорій з метою аналізу поведінки акторів в економічній і соціально-політичній сферах. Предметом дослідження проголошувалися соціальні структури і схеми економічних систем (фірми, різні форми організації, ринки, держава

¹ Тут і надалі подаємо англійською мовою назви праць, які не опубліковані або по-різному перекладаються в російсько-українських виданнях.

тощо) на основі збереження жорсткого ядра неокласики і включення в аналіз інформаційних і транзакційних витрат, обмежень на права власності, агентських відносин. Вчений визначав неоінституціональну економічну теорію як модифікацію захисного поясу неокласичної, узагальнення і розширення мікроекономічної теорії [27, 11–20]. Термін “нова інституціональна економіка” запропонував залишити за дослідженнями, які заперечували модель раціонального вибору (зокрема О. Вільямсона). У працях західних вчених терміни “нова” і “нео” інституціональна економіка використовуються як рівнозначні, збірне позначення для певною мірою різних теоретичних підходів [28, 164]. У 1996 р. засновано Міжнародне товариство з нової інституціональної економіки (ISNIE), яке заявляє про мультидисциплінарний напрям досліджень, який охоплює економіку, теорії організації, право, політичні науки, соціологію тощо, метою яких є пояснення на основі неокласичних засад, що таке інститути, як вони виникають, як змінюються і як мають бути реформовані з метою ефективної державної політики та стратегії фірми [29]. У наступні роки за прикладом Т. Егертсона теорії економічного імперіалізму характеризували як неоінституціональні. Інституціоналізм кінця XIX – 70-х років XX ст. отримав назву “Old institutional economics” (ОІЕ, старий), а також “класичний” і “традиційний”.

Поширені погляди, що сучасний інституціоналізм є сукупністю різних теоретичних підходів, які пов’язані інституціональною проблематикою; класичний інституціоналізм залишається аутсайдером економічної теорії та вмирає, його погляди абсорбовані мейнстримом. Сучасні інституціоналісти-класики заперечують такі твердження, підкреслюють збереження і розширення традицій інституціоналізму як холистичної економіки, яка має майбутнє та спроможна вирішувати сучасні економічні проблеми.

У кінці XX ст. – на початку 2000-х рр. опубліковано низку праць авторитетних представників класичної інституціональної теорії із роз’ясненням її предметної та методологічної проблематики, зокрема М. Тула¹, колективної монографії за редакцією Дж. Адамса², монографії у двох томах за редакцією Дж. Ходжсона, У.Дж. Самуєлса і М. Тула “The Elgar Companion To Institutional And Evolutionary Economics”³, Ф. Міровські, Д. Гамільтона, М. Резерфорда, Ф. О. Хара, А. Грачі.

Сучасні інституціоналісти-класики визначають інституціональну економічну теорію як рух протесту, галузь знань і підхід до рішення проблем. Заперечується розуміння інституціоналізму як національної американської економічної теорії.

Принциповою є критика теоретико-методологічних положень неокласики [30]. Наголошується на розмежуванні з новою інституціональною теорією, яку інституціоналісти-класики характеризують як “неокласичну інституціональну економіку” [31; 32], яка об’єднує всі інститути у вузьких межах раціонального вибору й опортунізму, досліджує розвиток суспільства як феномен індивідуального вибору [33]. Ф. Міровські наголошує, що неоінституціоналізм є продовженням неокласики з її філософською

¹ Tool M. *The Discretionary Economy: A Normative Theory of Political Economy* / M. Tool (1979) Santa Monica Calif.: Goodyear Publ. Co, 1979. – 350 p.; Tool M.R. *Institutional Economics: Theory, Method, Policy* / M. Tool. – Boston, Dordrecht, London: Kluwer Academic Publishers, 1993. – 360 p.; Tool M. *Pricing, Valuation and Systems: Essays in neoinstitutional economics* / M. Tool. – Aldershot : Edward Elgar, 1995.

² *Institutional Economics* / Edited by J. Adams. – Boston : Martinus Nijhoff Publishing, 1980

³ Hodgson Geoffrey M. *The Elgar Companion To Institutional And Evolutionary Economics* / Geoffrey M. Hodgson, Warren J. Samuels, Marc R. Tool. – Two vol. Aldershot and Brookfield, VT: Edward Elgar, 1994. – 896 p.

картезіанською традицією, в той час як інституціоналізм ґрунтується на філософії прагматизму [34].

Методологічні та теоретичні основи сучасної інституціональної теорії класичного напрямку базуються на засадах традиційного інституціоналізму [35; 36; 37; 38]. Предметом дослідження проголошено аналіз процесів інституціональної адаптації та діяльності інститутів як механізмів соціального контролю та соціальних змін. Центральними проблемами предметного поля залишаються організація і контроль в економіці загалом, концепції та теорії соціальних змін, соціального контролю, колективних дій, технології, процесу індустріалізації і ринку як інституціонального комплексу, а не абстрактного механізму. Основні напрями досліджень стосуються ролі різних культур в економічній діяльності, внутрішньої та міжнародної нерівності доходів, соціальної та економічної політики, глобалізації та транснаціональних корпорацій, використання сучасних технологій для добробуту і впливу на біосферу, впливу економічної думки на зміни в економіці, реальних економічних питаннях.

Методологічний інструментарій охоплює такі положення:

- міждисциплінарний підхід. Дослідження проблем економічної теорії за допомогою неекономічних наук – соціології, права, історії, та інших суспільних наук. Аналіз економіки як органічного системного еволюційного цілого, а не статичного механізму;

- практична спрямованість теорії з метою вивчення і розуміння розвитку, а не соціально-економічного прогнозування. Визнання нормативних елементів в економічній теорії, особливо в аспекті її використання до проблем політики та економічної діяльності держави;

- використання принципу методологічного колективізму (холізму), за яким увага акцентується на системі інститутів, діях колективів (профспілок, уряду тощо) із захисту прав індивідів, тоді як методологічний індивідуалізм неоінституціоналізму аналізує поведінку індивіда, який із власної волі та відповідно до своїх інтересів вирішує, членом яких колективів йому вигідно бути. Заперечення методів маржинального та рівноважного аналізу. Поєднання індукції та дедукції, прагматизму, обмеженої раціональності та кумулятивної причинності. Критика апріористичного та формалістичного дедуктивізму, ньютонівської фізики як архітипа для економічної науки.

Засадничі теоретичні позиції інституціоналізму узагальнюють такі положення.

Інститути мають значення. Ринок – це соціальний інститут. Економіка – це більше, ніж ринок. Економіка – це інститути, які формують ринок і через які ринок функціонує, які породжують результати ринку. Економіка – це система влади, процес прийняття рішень, де окремі актори визначають, чиї інтереси необхідно враховувати при алокації ресурсів, як розподіляти доходи, рівень зайнятості та реального доходу. Економіка – це окремі економічні суб'єкти і групи, які борються за вигідне становище і результати діяльності. Визнання людини як максимізатора корисності є нереальною і помилковою концепцією.

Держава є важливою складовою економічної системи, головним носієм колективних дій, соціального контролю і соціальних змін; засобом здійснення верховної приватної влади і одночасно обмеження цієї влади на користь тих, хто її не має; інститутом, вторгнення якого в економіку має законодавчо змінити правові норми. Практичною проблемою науки є визначення інтересів підтримки державою. Питання приватної власності, корпорацій і корпоративної системи, держави необхідно пов'язувати з існуючою структурою влади.

Технологія та індустріалізація є головними факторами впливу на системну еволюцію і результати економічної діяльності. Одні інституціоналісти вважають, що інститути як консервативна сила стримують запровадження нових технологічних і організаційних нововведень, інші пояснюють роль технологій залежно від цілі використання тими чи іншими економічними суб'єктами.

Мікроекономічною основою інституціоналізму є твердження, що алокація ресурсів і розподіл доходів є функцією не ринків, а структури влади та інститутів, які формують ринок і діють через ринок, функцією всієї системи організації та контролю в економіці. Головною трансформаційною ознакою західних економічних систем є розвиток корпоративної системи і приватно-централізованого планування. Необхідно вивчати структурний вимір ринків благ і факторів виробництва, стратифіковані ринки праці.

Інституціональна макроекономіка оперує такими макроекономічними економічними показниками, як рівні доходів, випуску, зайнятості, цін, які вивчає залежно від поведінкових змінних і структури влади. Підкреслюється, що розподіл доходів та добробут впливають на макроекономічні результати, боротьба за розподіл породжує як інфляцію, так і стагфляцію. Макроекономічна політика держави спрямована насамперед на стабілізацію очікувань у секторі приватних корпорацій, а не на повну зайнятість і стабільність цін. Державі необхідно замінити корпоративну систему на ринкову економіку з ефективною антимонопольною політикою. Важливою є проблема врахування історичної специфіки та часових особливостей розвитку.

Отже, сучасна класична інституціональна теорія є теорією економіки, яка підпорядкована контролю суспільства та його структур [39].

Огляд еволюції інституціональної теорії свідчить, що питання її єдності, або гетерогенної множини внутрішніх течій, класифікації залишається дискусійним. На відміну від інституціоналістів-класиків, представники неінституціоналізму декларують ідеї "інституціонального синтезу" течій і шкіл у рамках інституціонального напрямку. Так, Д. Норт у 1990–2000 рр. заявив про розвиток нової інституціональної економіки у напрямку дослідження процесу динаміки економічних змін як адаптивної ефективності інституціональної матриці, орієнтації економічної науки на соціальну ефективність, врахування ментальних структур агентів, часового аспекту та історичного контексту для визначення траєкторії зміни інститутів, зростання значення держави в інституціональному регулюванні [40]. Позиціонуються перспективи еволюційного "інституціонального синтезу" трьох основних течій в економічному інституціоналізмі: традиційної (радикальної), неінституціональної (ліберальної) і нового інституціоналізму (поміркованої) на основі формування єдиної методологічної та категоріальної бази, оскільки "старий" і "новий" інституціоналізм є еволюцією єдності протилежностей у цілісній інституціональній економічній теорії [41, 64, 75–76]. Частина науковців вважає новий/неінституціоналізм продовженням традиційного, а отже, сучасним інституціоналізмом [42, 5–6]. Український дослідник П. Леоненко вважає "старий" (традиційний) і "новий" інституціоналізм складниками єдиного, який входить до складу напрямку неінституціоналізму із значною кількістю теорій, що визначають сучасну неінституціональну парадигму [43].

Заслужують на увагу дослідження В. Ефімова щодо класифікації західними колегами двох видів сучасного інституціоналізму: нового/неінституціонального раціонального вибору (у різних формах раціональності) та класичного інституціоналізму як історичного (термін західній політології), або конструктивістсько-дискурсивного. З його погляду, конструктивістський (інтерпретативний) інституціоналізм може

розглядатися як певна рамочна соціальна теорія, яка акцентує увагу на економіці, політиці і соціальних питаннях, спрямована на вирішення реальних економічних проблем, використовує дискурсивно-експериментальний підхід у дослідженнях [44, 39–42].

Існують погляди щодо нового синтезу неокласичної та інституціональної теорій, формування “інституціонально-еволюційного напрямку”, “інституціонально-інформаційної економіки”, посткейнсіансько-інституціонального синтезу.

Висновки і перспективи дослідження. Класична інституціональна економічна теорія (Classical Institutional Economics) залишається складовою сучасного економічної теорії, альтернативною системою знань щодо неокласичного індивідуалізму/раціоналізму та марксовського матеріалізму, збільшує можливості суспільства вирішувати реальні проблеми сучасного економічного порядку. В її історії виокремлюються два періоди: традиційний, класичний, “старий” інституціоналізм кінця XIX – 70-х років XX ст. (інституціоналізм Елі – Веблена – Коммонса – Мітчелла – Гамільтона і неінституціональний етап Гелбрейта – Эйрса – Тула – Мюрдаля); сучасний класичний інституціоналізм (Modern Classical Institutional Economics) 70-х років XX ст. – початку XXI ст, який пропонується визначати як конструктивістсько-дискурсивний.

У 1970–1980 рр. у результаті теоретичної експансії неокласики термін “інституціоналізм” був запозичений, привласнений і монополізований представниками нової інституціональної теорії, у 1990 р. проголошено появу неінституціональної економічної теорії. Засновники нової інституціональної економіки і неінституціональної економіки позиціонують свої дослідження як реалізацію інтересу неокласики щодо впливу на економічну діяльність організаційних форм і видів інституціонального устрою, продовження неокласичних традицій, міждисциплінарний підхід до аналізу соціальних інститутів у термінах індивідуальних рішень за умови модифікації моделі раціонального вибору (NewIE) та незмінності жорсткого ядра неокласики (NeolE), результат економічного імперіалізму. Їх об’єднує твердження, що соціальні інститути мають значення і піддаються аналізу за допомогою стандартних інструментів неокласичної теорії. На наш погляд, визнання рівнозначності цих термінів і єдиної нової/неінституціональної теорії з різними рівнями аналізу інститутів у ролі залежних та незалежних перемінних та різними формами раціональності є доцільним.

Питання внутрішньої структури інституціоналізму необхідно вирішувати із врахуванням вищеназваних факторів. За умови визнання інституціональної парадигми єдиним напрямом економічної теорії (дослідна програма вивчення інститутів), можливо виокремити два періоди історичного розвитку: класичний (традиційний, “старий”) інституціоналізм кінця XIX – 70-х років XX ст.; сучасний інституціоналізм 70-х років XX ст. – початку XXI ст., який представлений двома течіями: новою/неінституціональною економічною теорією (New/Neoinstitutional Economics) та новою класичною інституціональною економічною теорією (Modern Classical Institutional Economic). Потребує подальшого опрацювання питання теоретико-методологічних і філософських відмінностей та єдності двох течій сучасного інституціоналізму. Варто зауважити, що це можливо зробити лише на основі дослідження першоджерел сучасної історіографічної літератури західних науковців, а не лише російських. Невирішені питання теорії і методології сучасного інституціоналізму створюють імпульс для наступних досліджень, визначення теоретико-методологічного дистанціювання та пошуків шляхів об’єднання представників різних течій і шкіл.

Література

1. Московский А. И. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики / А. И. Московский // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 110–124.
2. Фещенко В. М. Сучасні економічні теорії: навч. посібник / В. М. Фещенко. – К. : КНЕУ, 2012. – 474 с.
3. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособ. / А. Н. Олейник. – М. : Инфра-М, 2002. – 416 с.
4. Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма / Р. М. Нуреев. Ростов н/Д : Изд-во “Содействие – XXI век”; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
5. Вольчик В. В. Институциональная и эволюционная экономика : учеб. пособ. / В. В. Вольчик. – Ростов н/Д : Изд-во ЮФУ, 2011. – 228 с.
6. Тамбовцев В. Л. Предметное поле новой институциональной экономической теории / В. Л. Тамбовцев // TERRA ECONOMICUS. – 2007. – Т. 5. – № 3. – С. 9–17.
7. История экономических учений : учеб. пособ. / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 784 с.
8. Леоненко П. М. Нові тенденції у розвитку сучасної економічної теорії / П. М. Леоненко // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Вип. 20. – К. : Видав.-полігр. центр “Київський університет”, 2009. – С. 5–12.
9. Гамільтон У. Х. Институциональный подход к экономической теории / У. Х. Гамільтон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. – № 2. – С. 110–117.
10. Commons John R. Institutional Economics [Електронний ресурс] / John R. Commons // American Economic Review. – 1931. – Vol. 21. – Pp. 648–657. – Режим доступу : <http://vkjournal.ru/doc/1439341>
11. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика / Джон Р. Коммонс // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. – № 4. – С. 59–70.
12. Dillard D. Money as an institution of capitalism / D. Dillard // Journal of Economic Issues. – 1987. – Vol. 21. – P. 1623–1647.
13. Історія економіки та економічної думки: XX – початок XXI ст. : навч. посіб. / В. В. Козюк [та ін.] ; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – К. : Знання, 2011. – 582 с.
14. Ефимов В. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии та истории экономической науки / В. Ефимов // Вопросы регулирования экономики. – 2011. – Т. 2. – № 3. – С. 5–79.
15. Гамільтон У. Х. Институциональный подход к экономической теории / У. Х. Гамільтон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. – № 2. – С. 110–117.
16. Резерфорд М. Висконсинский институционализм: Джон Р. Коммонс и его студенты / М. Резерфорд // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10 – № 2. – С. 32–54.
17. Rutherford M. Institutional Economics: then and now [Електронний ресурс] / M. Rutherford // Journal of Economic Perspectives. – 2001. – Vol. 15. – № 3. – P. 173–174. – Режим доступу : <https://www.iei.liu.se/nek/730A22/filarkiv-2013/della-andersson/1.516351/RutherfordInstEcthenandnow.pdf>.

18. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
19. Mirowski Ph. *The Philosophical Bases of Institutional Economics* / Ph. Mirowski // *Journal of Economic Issues*. – 1987. – Vol. 21. – № 3. – P. 1001–1038.
20. Ефимов В. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии та истории экономической науки / В. Ефимов // *Вопросы регулирования экономики*. – 2011. – Т. 2. – № 3. – С. 5–79.
21. Кларенс Айрес 1891–1972. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cooperativeindividualism.org/ayres-clarence_biography.html.
22. Williamson O. E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications A Study in the Economics of Internal Organization* [Электронный ресурс] O. E. Williamson – New York : Free Press, 1983. – 283 p. – Режим доступа : : <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/DE0047675B0AEEAD3BC7CC1257AEE003ACA3B.pdf>.
23. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы. Рынки, “отношенческая” контрактация / О. И. Уильямсон. – СПб : Лениздат, 1996. – 695 с. .
24. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180 с.
25. Coase R. H. *The New Institutional Economics* / R. H. Coase // *Journal of Theoretical and Institutional Economics*. – 1984. – № 1. – P. 229–231.
26. Редер М. У. Чикагская школа / М. У. Редер // *Экономическая теория: Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена*. – М., 2004. – С. 48–60.
27. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М. : Дело, 2001. – 448 с.
28. Анализ экономических систем: основные понятия хозяйственного порядка и политической экономики / Под. ред. А. Шюллера и Х-Г. Крюссельберга. – М. : ЗАО “Изд-во “Экономика”, 2006. – 338 с.
29. Офіційний сайт Міжнародного товариства нової інституціональної економіки (ISNIE) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.isnie.org>.
30. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
31. Dugger W. *The New Institutionalism: New But Not Institutionalist* [Электронный ресурс] / W. Dugger // *Journal of Economic Issues*. – 1990. – Vol. 24. – №.2. (Jun.) – P. 423–431. – Режим доступа : <http://www.jstor.org/discover/10.2307/4226281?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21104353541963>
32. Ramstad Y. *Is a Transaction a Transaction?* [Электронный ресурс] / *Journal of Economic Issues*. – 1996. – Vol 30. – № 2. – Режим доступа : <http://www.questia.com/article/1G1-18476282/is-a-transaction-a-transaction>
33. Lichstenstein P.M. *Insitutional Story about the Transformation of Former Soucialist: A Recounting and an Assessment* [Электронный ресурс] / P. M. Lichstenstein // *Economies Journal of Economic Issues*. – 1996. – Vol. 30. – № 1. – March. – Режим доступа : <http://www.questia.com/article/1G1-18263785/a-note-on-the-myth-of-institutionalist-method>.

34. Mirowski Ph. *The Philosophical Bases of Institutional Economics* / Ph. Mirowski // *Journal of Economic Issues*. – 1987. – Vol. 21. – № 3. – P. 1001–1038
35. Сайт “Journal of Economic Issues” — jei@astate.edu.
36. Семюэлс У. Дж. Институциональная экономическая теория / У. Дж. Самюэлс // *Панорама экономической мысли конца XX столетия: под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта : в 2 т. – СПб. : Экономическая школа, 2002. – С. 125–139.*
37. Hodgson G. M. *What Is the Essence of Institutional Economics?* [Электронный ресурс] / G. M. Hodgson // *Journal of Economic Issues*. – 2000. – Vol. 34. – No. 2. – Режим доступа : <http://www.questia.com/article/1G1-63695584/what-is-the-essence-of-institutional-economics>
38. Hodgson G.M. *Institutionalism, “Old” and “New”* [Электронный ресурс] // G.M. Hodgson – Режим доступа : <http://espace.library.uq.edu.au/eserv.php?pid=UQ:9699&dsID=Institutionalism.pdf>.
39. Московский А. И. *Американский институционализм и проблемы экономической реформы в России* [Электронный ресурс] / А. И. Московский. – Режим доступа : www.alternativy.ru/ru/node/9987.
40. Норт Д. *Понимание процесса экономических изменений* / Д. Норт. – М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. – 256 с.
41. Иншаков О. Эволюционная перспектива экономического институционализма / О. Иншаков, Д. Фролов // *Вопросы экономики*. – 2008. – № 9. – С. 63–77.
42. *Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория : учебник / Под ред. А. А. Аузана. – [2-е изд.]. – М. : Инфра-М, 2005. – 446 с.*
43. Леоненко П. М. *Інституціоналізм та його місце в сучасній економічній теорії (політичній економії)* [Электронный ресурс] П. М. Леоненко. – Режим доступа : [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/ecvu_2013_21\(1\)_28%20\(3\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/ecvu_2013_21(1)_28%20(3).pdf).
44. Ефимов В. *Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии та истории экономической науки* / В. Ефимов // *Вопросы регулирования экономики*. – 2011. – Т. 2. – № 3. – С. 5–79.

References

1. Moskovskiy A. Y. *Ynstytutsyonalizm: teoriya, osnova pryniatyia, reshenyi, metod krytyky* [Institutionalism: theory, basis for acception, decisions, method of criticism] / A. Y. Moskovskiy // *Voprosy ekonomyy*. – 2009. – # 3. – p. 110–124 .
2. Feshchenko V. M. *Suchasni ekonomichni teorii: navch. posibnyk* [Modern economic theories, manual] / V. M. Feshchenko. – K. : KNEU, 2012. – 474 p.
3. Oleinyk A. N. *Ynstytutsyonalnaia ekonomyka : ucheb. posob.* [Institutional economy, manual] / A. N. Oleinyk. – M. : Ynfra-M, 2002. – 416 p.
4. Nureev R. M. *Ocherky po ystoriy ynstytutsyonalizma* [Essays on institutionalism history] / R. M. Nureev. Rostov n/D : Yzd-vo “Sodeistvye – XXI vek”; *Humanytarnye perspektivy*, 2010. – 415 p.
5. Volchik V. V. *Ynstytutsyonalnaia y evoliutsyonnaia ekonomyka : ucheb. posob.* [Institutional and evolutionary economy, manual] / V. V. Volchik. – Rostov n/D : Yzd-vo YuFU, 2011. – 228 p.

6. Tambovtsev V. L. *Predmetnoe pole novoi ynstytutsyonalnoi ekonomycheskoi teoryy [Subject of new institutional economic theory]* / V. L. Tambovtsev // *TERRA ECONOMICUS*. – 2007. – Т. 5. – # 3. – p. 9–17.
7. *Ystoriya ekonomycheskykh uchenyi : ucheb. posob. [History of economic doctrines, manual]* / Ed. V. Avtonomova, O. Ananyina, N. Makashevoi. – M. : YNFRA-M, 2002. – 784 p.
8. Leonenko P. M. *Novi tendentsii u rozvytku suchasnoi ekonomichnoi teorii [New tendencies in modern economic theory development]* / P. M. Leonenko // *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky. Zbirnyk naukovykh prats. Vyp. 20*. – K. : Vydav.-polihr. tsentr “Kyivskiy universytet”, 2009. – p. 5–12.
9. Hamilton U. Kh. *Instytutsyonalnyi podkhod k ekonomycheskoi teoryy [Institutional approach to economic theory]* / U. Kh. Hamilton // *Ekonomycheskyi vestnyk Rostovskoho hosudarstvennoho unyversyteta*. – 2007. – V. 5. – # 2. – p. 110–117.
10. Commons John R. *Institutional Economics [WWW resource]* / John R. Commons // *American Economic Review*. – 1931. – Vol. 21. – p. 648–657. – Available at : <http://vkjournal.ru/doc/1439341>
11. Kommons Dzh. R. *Ynstytutsyonalnaia ekonomyka [Institutional economy]* / Dzhon R. Kommons // *Ekonomycheskyi vestnyk Rostovskoho hosudarstvennoho unyversyteta*. – 2007. – V. 5. – # 4. – p. 59–70.
12. Dillard D. *Money as an institution of capitalism* / D. Dillard // *Journal of Economic Issues*. – 1987. – Vol. 21. – p. 1623–1647.
13. *Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky: XX – pochatok XXI st. : navch. posib. [History of economy and economic thought: the XXth — the beginning of the XIXth century, manual]* / V. V. Koziuk [et al.] ; Ed. V. V. Koziuka, L. A. Rodionovoi. – K. : Znannia, 2011. – 582 p.
14. Efymov V. *Dyskursyvnyi analiz v ekonomyke: peresmotr metodolohyy ta ystoriy ekonomycheskoi nauky [Discursive analysis in economy: revision of methodology and economic science]* / V. Efymov // *Voprosy rehulyrovanyia ekonomyky*. – 2011. – V. 2. – # 3. – p. 5–79.
15. Hamilton U. Kh. *Instytutsyonalnyi podkhod k ekonomychnoi teoryy [Institutional approach to economic theory]* / U. Kh. Hamilton // *Ekonomycheskyi vestnyk Rostovskoho hosudarstvennoho unyversyteta*. – 2007. – V. 5. – # 2. – p. 110–117.
16. Rezerford M. *Vyskonsynskiy ynstytutsyonalizm: Dzhon R. Kommons y eho studenty [Visconsin intstitutionalism: J. Commons and his students]* / M. Rezerford // *Terra Economicus*. – 2012. – V. 10 – # 2. – p. 32–54.
17. Rutherford M. *Institutionalist Economics: then and now [WWW resource]* / M. Rutherford // *Journal of Economic Perspectives*. – 2001. – Vol. 15. – # 3. – p. 173–174. – Available at : <https://www.iei.liu.se/nek/730A22/filarkiv-2013/del-1a-andersson/1.516351/RutherfordInstEcthenandnow.pdf>.
18. Khodzhson Dzh. *Ekonomycheskaia teoryia y ynstytuty. Manyfest sovremennoi ynstytutsyonalnoi ekonomycheskoi teoryy [Economic theory and institutions. Manifest of modern institutional economic theory]* / Dzh. Khodzhson. – M. : Delo, 2003. – 464 p.
19. Mirowski Ph. *The Philosophical Bases of Institutionalist Economics* / Ph. Mirowski // *Journal of Economic Issues*. – 1987. – Vol. 21. – # 3. – p. 1001–1038.
20. Efymov V. *Dyskursyvnyi analiz v ekonomyke: peresmotr metodolohyy ta ystoriy ekonomycheskoi nauky [Discursive analysis in economy: review of methodology]*

- and economic science history] / V. Efymov // *Voprosy rehulyrovaniya ekonomyky*. – 2011. – V. 2. – # 3. – p. 5–79.
21. Klarens Aires 1891–1972. [WWW resource]. – Available at : http://www.cooperativeindividualism.org/ayres-clarence_biography.html.
 22. Williamson O. E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications A Study in the Economics of Internal Organization* [WWW resource] O. E. Williamson – New York : Free Press, 1983. – 283 p. – Available at : : <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/DE0047675B0AEEAD3BC7CC1257AEE003ACA3B.pdf>.
 23. Uyliamson O. Y. *Ekonomycheskye ynstytuty kapytalyzma. Fyrmy. Rynky, "otnoshencheskaia" kontraktatsiya* [Economic institutions of capitalism. Firms. Markets, relationship "contracting"] / O. Y. Uyliamson. – SPb : Lenyzzdat, 1996. – 695 p.
 24. Nort D. *Ynstytuty, ynstytutsyonalnye yzmeneniya y funktsyonyrovanye ekonomyky* [Institutes, institutional changes and economy functioning] / D. Nort. – M. : Fond ekonomycheskoi knyhy "Nachala", 1997. – 180 p.
 25. Coase R. H. *The New Institutional Economics* / R. H. Coase // *Journal of Theoretical and Institutional Economics*. – 1984. – # 1. – p. 229–231.
 26. Reder M. U. *Chykhaskaia shkola* [Chicago school] / M. U. Reder // *Ekonomycheskaia teoriya*: Ed. Dzh. Ytuella, M. Mylheita, P. Niumena. – M., 2004. – p. 48–60.
 27. Ehhertsson T. *Ekonomycheskoe povedeniye y ynstytuty* [Economic behaviour and institutions] / T. Ehhertsson. – M. : Delo, 2001. – 448 p.
 28. *Analyz ekonomycheskykh system: osnovnye poniatyia khoziaistvennogo poriadka y polytycheskoi ekonomyy* [Analysis of economic systems: main notions of economy in political economy] / Ed. A. Shiullera y Kh-H. Kriusselberha. – M. : ZAO "Yzd-vo "Ekonomyka", 2006. – 338 p.
 29. *Ofitsiyni sait Mizhnarodnogo tovarystva novoi instytutsionalnoi ekonomiky (ISNIE)* [Official site of International Society for New Institutional Economics: ISNIE] [WWW resource]. – Available at : <http://www.isnie.org>.
 30. Khodzhsan Dzh. *Ekonomycheskaia teoriya y ynstytuty. Manyfest sovremennoi ynstytutsionalnoi ekonomycheskoi teoryy* [Economic theory and institutions. Manifest of modern institutional economic theory] / Dzh. Khodzhsan. – M. : Delo, 2003. – 464 p.
 31. Dugger W. *The New Institutionalism: New But Not Institutional* [WWW resource] / W. Dugger // *Journal of Economic Issues*. – 1990. – Vol. 24. – #.2. (Jun.) – p. 423–431. – Available at : <http://www.jstor.org/discover/10.2307/4226281?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21104353541963>
 32. Ramstad Y. *Is a Transaction a Transaction?* [WWW resource] / *Journal of Economic Issues*. – 1996. – Vol 30. – # 2. – Available at: <http://www.questia.com/article/1G1-18476282/is-a-transaction-a-transaction>
 33. Lichstenstein P.M. *Insitutional Story about the Transformation of Former Soucialist: A Recounting and an Assessment* [WWW resource] / P. M. Lichstenstein // *Economies Journal of Economic Issues*. – 1996. – Vol. 30. – # 1. – March. – Available at: <http://www.questia.com/article/1G1-18263785/a-note-on-the-myth-of-institutionalist-method>.

34. Mirowski Ph. *The Philosophical Bases of Institutional Economics* / Ph. Mirowski // *Journal of Economic Issues*. – 1987. – Vol. 21. – # 3. – P. 1001–1038
35. Sait “*Journal of Economic Issues*” — jei@astate.edu.
36. Samiueli U. Dzh. *Ynstytutsyonalnaia ekonomycheskaia teoriya [Institutional economic theory]* / U. Dzh. Samiueli // *Panorama ekonomycheskoi misly kontsa XX stoletiya*: Ed. D. Hryneueia, M. Blyny, Y. Stiuarta : v 2 t. – SPb. : *Ekonomycheskaia shkola*, 2002. – p. 125–139.
37. Hodgson G. M. *What Is the Essence of Institutional Economics?* [WWW resource] / G. M. Hodgson // *Journal of Economic Issues*. – 2000. – Vol. 34. – No. 2. – Available at: <http://www.questia.com/article/1G1-63695584/what-is-the-essence-of-institutional-economics>
38. Hodgson G.M. *Institutionalism, “Old” and “New”* [WWW resource] // G.M. Hodgson – Available at: <http://espace.library.uq.edu.au/eserv.php?pid=UQ:9699&dsID=Institutionalism.pdf>.
39. Moskovskiy A. Y. *Amerykanskyi ynstytutsyonalizm y problemy ekonomycheskoi reforme v Rossyy [American institutionalism and economic reform problems in Russia]*. – [WWW resource] / A. Y. Moskovskiy. – Available at: www.alternativy.ru/ru/node/9987.
40. Nort D. *Ponymanyie protsessa ekonomycheskykh yzmeneniy [Understanding of the process of economic changes]* / D. Nort. – M. : Yzd. dom HU-VShЭ, 2010. – 256 p.
41. Ynshakov O. *Evolutsyonnaia perspektyva ekonomycheskoho ynstytutsyonalizma [Evolutionary perspective of economic institutionalism]* / O. Ynshakov, D. Frolov // *Voprosy ekonomyy*. – 2008. – # 9. – p. 63–77.
42. *Ynstytutsyonalnaia ekonomyka: Novaia ynstytutsyonalnaia ekonomycheskaia teoriya : uchebnyk [Institutional economy: new institutional economic theory, manual]* / Ed. A. A. Auzana. – [2-e yzd.]. – M. : Ynfra-M, 2005. – 446 p.
43. Leonenko P. M. *Instytutsionalizm ta yoho mistse v suchasni ekonomichnii teorii (politychnii ekonomii) [Institutionalism and its place in modern economic theory (politic economy)]*. — [WWW resource] P. M. Leonenko. – Available at: [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/ecvu_2013_21\(1\)_28%20\(3\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/ecvu_2013_21(1)_28%20(3).pdf).
44. Efymov V. *Dyskursyvnyi analiz v ekonomyyke: peresmotr metodolohyy ta ystoryy ekonomycheskoi nauky [Discursive analysis in economy: review of methodology and economic science history]* / V. Efymov // *Voprosy rehulyrovanyia ekonomyyky*. – 2011. – V. 2. – # 3. – p. 5–79.

Редакція отримала матеріал 15 травня 2014 р.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЦІННОСТЕЙ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ФРАГМЕНТАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

24 квітня 2014 року у Тернопільському національному економічному університеті відбулося засідання круглого столу, організоване кафедрою економічної теорії. Предметом обговорення стали актуальні проблеми взаємозв'язку економічного розвитку з якістю інститутів, а також ролі цінностей (зокрема, культури) у глобальному економічному вимірі.

З науковими повідомленнями та у дискусіях під час роботи круглого столу виступили: **З.-М. В. Задорожний**, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи, **В. В. Козюк**, д.е.н., професор, проректор з міжнародних зв'язків, завідувач кафедри економічної теорії, **Є. В. Савельєв**, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, **О. М. Сохацька**, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, д.е.н., професори **Т. Л. Желюк**, **Т. О. Кізима**, докторант кафедри міжнародної економіки, к.е.н., доцент **Ю. П. Гуменюк**, к.е.н., доцент **Н. Я. Кравчук**, колектив кафедри економічної теорії у складі: д.е.н., доцента **О. В. Длугопольського**, к.е.н., доцентів **Р. М. Березюка**, **М. В. Чирака**, **Т. І. Вергелес**, **М. М. Фаріон**, **П. М. Сем'янчука**, **О. Я. Лотиш**, **Ю. Р. Новак**, **В. М. Холчана**, **О. П. Шиманської**, старшого викладача **А. К. Поди**, викладачів **Ю. П. Івашука**, **І. М. Чирак**. Активними учасниками круглого столу були також **Т. Марків** (студент групи МЄЄЕ–51) та студенти, які навчаються за напрямом підготовки “Економічна теорія”.

Керівник круглого столу професор **В. В. Козюк**, відкриваючи засідання, запросив до слова д.е.н., професора, проректора з наукової роботи **З.-М. В. Задорожного**, який, вітаючи учасників круглого столу, наголосив на важливості проведення таких заходів, які не лише засвідчують інтерес до наукових досліджень, а й дають можливість обговорювати актуальні економічні проблеми, сприяють професійному зростанню та збагаченню новими знаннями. Професор **З.-М. В. Задорожний** наголосив, що в Україні на сьогодні вкрай важливо змінити бачення ролі державних інститутів, функціонування яких має бути спрямоване на подолання корупції, покращення фінансового становища, забезпечення виходу країни на належний європейський та світовий рівні. Без врахування ментальних особливостей українського народу, системи його цінностей, а також позитивного досвіду розвинутих країн світу у забезпеченні свободи, демократії, соціальних гарантій неможливо провести належне реформування української економіки та культури. Саме тому, на думку професора **З.-М. В. Задорожного**, науковцям, виходячи з ситуації, яка склалася в країні, необхідно виробити пропозиції щодо майбутнього розвитку українського суспільства.

Професор **В. В. Козюк**, презентуючи головну доповідь, наголосив на тому, що розробка шляхів майбутнього розвитку України повинна ґрунтуватись на розумінні взаємозв'язку цінностей, діяльності інститутів, культури, що, врешті, визначає тип економічної системи. Варіація економічних систем та їх інституціональні асиметрії призводять до фрагментації глобальної економіки за принципом цінностей та соціальних практик, що ними регулюються.

Специфіка постановки питання про економічну теорію цінностей у тому, що, з одного боку, економічна наука тривалий час нехтувала проблемою цінностей, а з іншого, без врахування питання аксіології (з грец. *axia* – цінність, *logos* – вчення) неможливо збагнути увесь спектр економічних явищ. Проблема цінностей, зокрема, засвідчує адекватність і сприйняття багатоманітності світу, і водночас демонструє формування глобальною конкуренцією певного профілю вимог до самих цінностей.

Як методологічні джерела економічної теорії цінностей доповідач визначив: основи теорії власності Девіда Юма, що ґрунтуються на принципі категоричного імперативу І. Канта; теорію соціальної дії та “протестантську етику” Макса Вебера; інституціоналізм та формування гетеродоксальної економічної теорії; дебати в трикутнику: лібералізм – утилітаризм – роулзіанство; формування доктрини “моральної економіки” з її акцентом на регуляторах економічних взаємин, що виходять за межі традиційної проблеми обміну та ринку; розвиток поведінкової економіки; структуралізм та розвиток економічної етнології та антропології, які засвідчують важливість факторів цінностей та культури для пояснення різноманітності форм соціально-економічної організації. Перелічені методологічні підходи, на думку професора **В. В. Козюка**, вказують на існування традиційних бар’єрів розвитку мейнстріму у формі насамперед неформальних інститутів, які можуть мати соціокультурну, а не економічну природу. Формальні інститути зазвичай відображають традиційні цінності, а не “раціонально” вмотивований вибір суспільства. Типологія економічних систем не може обійтись без аксіології. Суспільні переваги не тотожні вибору з-поміж альтернативних благ. Ринкова економіка та демократія не є універсальними модусами соціальної організації, а є певним корелятом ментальності та цивілізаційної належності, що є оптимальними виключно для певного типу соціумів, або для завдань примноження добробуту у “вестернізованому” розумінні.

Доповідач здійснив огляд традиційних дискусій щодо фактору цінностей в економічній науці з боку егалітаризму, лібералізму, колективізму, індивідуалізму, які можуть формувати не лише профіль самого перерозподілу, а й первісного розподілу доходів на факторних ринках. Дослідження цивілізаційних процесів продемонструвало наявність суттєвих відмінностей у соціальній поведінці в цивілізаціях з лінійним і циклічним часом. На конвергенцію моделей соціальних організацій суттєвий вплив у формі конвергенції смаків, соціальних уподобань здійснюють торгівля і глобалізація: мережі обміну формують власний соціальний профіль країни, який наслідують за прикладом країни-лідера в торгівлі. Важливою з точки зору вивчення фактору цінностей є геополітична дискусія довкола “таласократії” (“влада моря”) та “хартленду” (“серце землі”) – спосіб протиставлення країн, розвиток яких визначається можливостями виходу до моря з країнами, які зосереджені в глибині континентів. Індивіди країн з тривалою історією морської торгівлі адекватно сприймають невизначеність, схильні до ризику, тоді як модальна поведінка націй “хартленду” демонструє традиціоналізм та консервативність. У межах традиційних дискусій беззаперечним є той факт, що варіативність економічних систем має аксіологічне підґрунтя.

Професор **В. В. Козюк** у своїй доповіді визначив нові виклики економічній теорії цінностей з боку глобалізації: розвиток глобалізаційних процесів демонструє нелінійну конвергенцію соціально-економічних систем; внаслідок глобалізації та розвитку демократії посилюється фрагментарність глобального простору через відображення суспільних переваг в активності формальних інститутів; глобальна конкуренція поширюється на типи поведінки та соціальні практики, породжуючи конфлікт з формальними та неформальними регуляторами соціальної поведінки індивідів,

колективів та цілих суспільств; глобалізація та фінальна обмеженість ресурсів заперечують принцип максимізаторської поведінки корисності; суспільні цінності (у випадку прагнення їх збереження) нашоухуються на проблему їх адаптації до глобального конкурентного тиску; глобальна економіка демонструє новий вимір проблем нерівності. Дослідження останньої вимагає сьогодні відмови від одновимірного підходу у вирішенні проблеми вирівнювання доходів населення, згідно з яким егалітаризм повинен втілюватися тільки через функціонування “трансфертної держави”. Нерівність у розподілі доходів визначається не лише ціннісними міркуваннями стосовно того, якою має бути система перерозподілу, а й щодо того, як має функціонувати модель розподілу факторних доходів. На основі поєднання обох підходів професор **В. В. Козюк** відобразив “мозаїку” типології економічних систем.

Доповідач на емпіричному рівні шляхом комбінування значень коефіцієнта Джині та субіндексу регулювання Індексу економічної свободи Інституту Фрейзера для 30 країн Європи довів наявність нелінійного взаємозв'язку між ступенем державного регулювання економіки та нерівністю у розподілі доходів. На основі співвіднесення значень показника Джині з домінуючим впливом “цінностей виживання” чи “цінностей самовираження” (для тих же 30 країн Європи) виявлена чітка їх фрагментація: країни, в яких домінують “цінності самовираження”, є більш однорідними, а країни, в яких домінують “цінності виживання”, демонструють значно більшу варіативність свого ставлення до розподілу і перерозподілу доходів. Показово, що країни, в яких найбільшою мірою домінують “цінності самовираження”, демонструють найнижче значення коефіцієнта Джині, заперечуючи в такий спосіб традиційне протиставлення індивідуалізму та егалітаризму. У цьому контексті професор **В. В. Козюк** наголосив на необхідності формування певних інституціональних компенсаторів, які за умов пристосування до глобального конкурентного тиску можуть забезпечити в країні захист панівних цінностей. Суспільні преференції можуть бути пристосовані до глобального конкурентного тиску, зокрема через високий податковий тягар, який компенсується якістю інститутів та ліберальним регулюванням. Ефективність інституціональної компенсації забезпечуватиметься еластичністю передачі суспільних преференцій та раціональних економічних образів у моделі регуляторів за посередництва демократії. Брак інституціональної компенсації породжує проблему інституціональних пасток, внаслідок чого соціальна система погано адаптується до глобального конкурентного тиску, країна опиняється або в ситуації довгострокової стагнації, або на периферії глобального розвитку.

Розвиток країни в довгостроковій перспективі суттєво залежить від того, наскільки суспільні цінності співвідносяться з головним фактором розвитку, що наочно демонструють такі взаємозв'язки: “аграрні цивілізації – продуктивність земель – цінності раціональних самообмежень”; “передіндустріальні цивілізації – торгівля – цінності відповідальності, раціональності, готовності до ризику”; “індустріальні цивілізації – промисловість – цінності організації, відповідальності, ієрархізму”; “інформаційні цивілізації – інновації – цінності самовираження, креативності, комунікативності”. Доповідач на основі емпіричних даних, співвідносячи “цінності самовираження” та “цінності виживання” з п'ятьма показниками, які засвідчують розвиток інноваційної економіки (субіндексом “Інновації” в Індексі глобальної конкурентоспроможності, індексом інноваційного потенціалу, глобальним інноваційним індексом, підсумковим інноваційним індексом, індексом розвитку інформаційного суспільства), довів наявність стійкого взаємозв'язку: інновації і ступінь розвитку інформаційного суспільства

найбільше розвинуті в тих країнах, які демонструють домінування “цінностей самовираження”.

Наприкінці доповіді професор **В. В. Козюк** визначив вектори фрагментації глобальної економіки, а саме:

- схильність і стимули до інновацій: чим більшою мірою країна буде схильною до інновацій і така схильність буде складовою ментальності суспільства, тим більшою мірою країна матиме перспективи в технологічно мінливому світі;

- якість інститутів та ефективність регулювання;

- нелінійна трансформація держави добробуту: інституціональні компенсатори витіснятимуть традиційний одновимірний егалітаризм;

- заміна “наздоганяючого розвитку”, властивого для країн з низькими та середніми доходами, на “випереджуючу адаптацію”;

- нагромадження інституціональних пасток та посилення конфлікту між соціальними групами, що одержують асиметричні вигоди від глобалізації: утворюватиметься “проміжний пласт країн”, які, маючи можливість переходу у вищу ієрархію за рівнем розвитку, зберігають небезпеку балансування на межі Failed State, що супроводжується “атрофією соціального інстинкту розвитку” внаслідок соціальної пасивності та соціальної апатії;

- маргіналізація в рамках Failed State з різними ступенями відкритості соціальних конфліктів.

Виступ керівника круглого столу продовжив д.е.н., професор **Є. В. Савельєв**, який наголосив на актуальності проблеми цінностей в українських реаліях. Упродовж останніх місяців українське суспільство суттєво змінилося, його духовні, культурні та політичні цінності еволюціонували. Дедалі більше загострюється питання протистояння цінностей в українському суспільстві. Європейським цінностям – демократії, толерантності, правам людини – протистоїть російський світогляд, який, окрім матеріалізму та стабільності, базується на відкиданні європейських цінностей чи навіть ворожому ставленні до них.

Головною в ієрархії цінностей, на думку науковця, є свобода – особиста, економічна, політична. Свобода цінна настільки, наскільки цінуються відкриті нею можливості. З іншого боку, сама свобода є цінністю, незалежно від привабливості одержуваних за її умов результатів. Поряд з осмисленням цінності особистої свободи важливу роль відіграє розуміння її співвідношення зі свободою інших, з інтересами соціуму взагалі.

До дискусії долучилась д.е.н., професор **О. М. Сохацька**, зосередивши увагу учасників круглого столу на необхідності кардинальної зміни сучасної моделі Української держави, яка повинна базуватися переважно на інвестиціях у розвиток людини як основної цінності будь-якого суспільства. В більшості економічних систем значна роль відводиться людині, її участі в розбудові й розвитку як громадянського суспільства, так і держави. Лише в тоталітарних системах нівелювалася роль людини як вільної особистості, вона виконувала роль “гвинтика”, який виконує певні функції. Нормальне громадянське суспільство повинно насамперед прагнути до створення умов, за яких можлива реалізація людиною усіх її здібностей і потенцій. Головна проблема України – побудова динамічної економіки, яка б забезпечила добробут людей. Саме для цього потрібні професійні та відповідальні політики. Вислів, яким оперує стратегічний менеджмент – “коли ти пливеш, не маючи цілі, і, діставшись місця, зрозумів, що дістався не туди”, є абсолютно неприйнятним у випадку прийняття політичних рішень.

У відповідь на запропоновану професором В. В. Козюком класифікацію економічних систем професор **О. М. Сохацька** висловила думку про те, що типологізацію останніх за сучасних умов неможливо здійснювати без урахування сили та характеру впливу релігії на стан національної економіки. Економічна поведінка суб'єктів господарювання зумовлює появу матеріальних цінностей, які складають основу економічного добробуту. Водночас економічна поведінка ґрунтується на менталітеті, основу якого становлять "неекономічні" фактори – неформальні правила, норми, традиції, культура, релігія. Роль останньої настільки важлива, що будь-які економічні реформи без урахування духовних особливостей нації можуть бути приречені на невдачу, оскільки економічна дійсність визначається системою цінностей, стійкою сукупністю соціальних норм і стандартів поведінки, настановами та схемами світосприйняття. Історія світового християнства демонструє, що усі найбільш економічно розвинуті країни – протестантські (США, Великобританія, Нідерланди, здебільшого Німеччина). Незважаючи на те, що релігія чинить опосередкований вплив на соціально-економічний розвиток, не можна нівелювати її первісного впливу, який зумовлює траєкторію розвитку кожної країни.

Д. е. н., доцент **О. В. Длугопольський**, взявши участь у дискусії, також наголосив на протестантській етиці як основі формування якісно нової системи цінностей. Формування протестантизму нерозривно пов'язане з епохою Реформації, що сприяє виникненню нового типу особистості, менталітету, зміни системи орієнтирів і традицій. Чеснотами в такій системі вважаються працьовитість, ощадливість, акуратність, пунктуальність, раціоналізм, прагматизм, тоді як віра стає особистою справою, а жорстко ієрархічні зв'язки поступилися місцем горизонтальним. Саме протестантська етика сприяла прогресу підприємництва, оскільки праця розглядалася вже не як плата за первородний гріх (католицизм), а як богоугодна справа, нерозривно пов'язана з прогресом особистості (М. Лапицький). Результатом цього був вищий серед протестантів відсоток власників капіталу, кваліфікованих робітників і підприємців, ніж серед католиків – згідно зі статистикою Англії, Голландії та Німеччини (М. Вебер). У своєму розвитку протестантизм створив ідеальні умови для розвитку змагальності, конкуренції, капіталізму. Максимальна простота церковних обрядів, норм спілкування, здоровий глузд і раціоналізм у витратах церкви, громадян та бізнесу створили достатню основу для підвищення рівня життя, формування середнього класу, посилення довіри в суспільстві, прозорості функціонування інститутів влади. Численні дослідження зв'язку між рівнем особистісних досягнень і відсотком протестантів апелюють до того, що протестанти сьогодні все менше займаються особистим кар'єрним успіхом. Оскільки більшість протестантських країн вже є багатими, є достатньо підстав для припущення про те, що фокус цінностей їхніх громадян суттєво змінився. У той час, як католицький світ заохочує комунітарні та сімейні цінності, протестантський ґрунтується на індивідуалізмі і самодостатності. Цей факт є достатньою підставою для розуміння того, чому саме в протестантських країнах рівень корупції значно нижчий, а якість інститутів – вища, ніж у католицьких.

Окрім цього, **О. В. Длугопольський** зауважив, що згідно зі статистикою МВФ, ЄБРР, ООН та інших організацій, країни з домінуванням протестантів є лідерами в рейтингах економічного розвитку, якості життя, конкурентоспроможності, розвитку науки та освіти, інформаційного суспільства, інституційного прогресу (наприклад, Скандинавські країни, США, Канада, Австралія, Німеччина, Естонія, Латвія). Скандинавський феномен "законослухняності" і практично повної відсутності

“інституційних пасток” є результатом гармонійних відносин між окремою особистістю і суспільством загалом. Важливим є і той факт, що в протестантських країнах різні за рівнем доходів верстви населення користуються рівними соціальними можливостями (наслідування закону Янте), а суспільні відносини цінуються значно вище, ніж родинні, які часто слугують основою для зловживання владою (непотизм, фаворитизм, корупція).

Професор **О. М. Сохацька** зосередила увагу присутніх ще на одній важливій проблемі в контексті теми круглого столу: інформаційна економіка не є економікою, яка “рятує” світ, наразі – це економіка, яка “знищує” робочі місця. Швидка зміна технологій робить сучасне матеріальне виробництво все більш незалежним від робочої сили, посилюючи зростання масштабів технологічного безробіття. Зростають відмінності в розподілі доходів, які мають тимчасовий характер до того моменту, поки робоча сила не почне відповідати новим кваліфікаційним вимогам. Потенціал моделей розвитку, які беруть за основу концепцію нової економіки, є значно переоцінені. Найближчим часом нова економіка не виправдає покладених на неї надій; вона лише створить значний соціальний дискомфорт, оскільки призведе до реструктуризації зайнятості населення і абсорбування все більшої кількості працівників в інформаційну сферу, яка створюватиме віртуальний продукт.

На противагу вищезазначеному, студент **Т. Марків** висловив позицію, яка полягає у тому, що нова економіка спрощує існуючі соціоекономічні системи взаємодії, “відкидаючи усе зайве”. Посилаючись на результати праць філософа ХХ ст. Е. Фромма, **Т. Марків** зазначив, що існує багато професій і видів трудової діяльності, які “консервують” можливості для всебічної та повноцінної реалізації людського потенціалу, а тому повинні елімінуватись за рахунок впровадження чітко спроектованих систем. Відтак, введення e-government виводить Україну на якісно нову платформу для взаємодії між суспільством і державою, покращуючи якість інститутів останньої.

Продовжуючи дискусію, докторант **Ю. П. Гуменюк** зауважив, що за прогнозами МОП до 2040 р. увесь світовий обсяг ВВП буде створюватись лише 2-ма % робочої сили. Проте чи дозволить це суспільству зайнятись реалізацією творчого потенціалу повною мірою, чи викличе лише хвилю обурень і протестів – питання відкрите для обговорення.

На думку к. е. н., доцента **О. П. Шиманської**, здійснювати оцінку системи цінностей важливо насамперед у тих сферах, в яких відбувається формування і реалізація людського капіталу – в освіті та зайнятості. Цінність освіти належить до головних у системі цінностей українців, зокрема з огляду на те, що 92% українців, за даними Київського міжнародного інституту соціології, загалом вважають, що мати хорошу освіту необхідно та вкрай важливо. Задля уникнення проблеми зростання безробіття система професійної освіти в Україні повинна бути зорієнтованою не на відсторонену ідею якості як такої, а на бажане майбутнє країни з передбаченням виникнення нових викликів, які пов’язані зі зміною технологій, запровадженням інновацій та вимагають швидкої адаптації людського капіталу до швидкоплинних змін у сфері зайнятості.

Д. е. н., професор **Т. Л. Желюк**, взявши участь у дискусії, зазначила, що в основі ідентифікації ціннісних вимірів повинні лежати потреби людини та напрацювання механізмів захисту, адаптації, протидії можливим загрозам людству (кліюциду) через сферу розумної і передбачуваної регуляції, незважаючи на те, що на динамічний гомеостаз Всесвіту людина впливає переважно “наосліп” і хаотично. Неспроможність світової спільноти досягнути збалансованості між економічним зростанням, соціальним розвитком та навколишнім природним середовищем на тлі загострення планетарних

проблем, поглиблення технологічного та екологічного розриву між цивілізаціями та країнами, військовими конфліктами, позиціонують цінність існування майбутнього. Важливо відпрацювати технології екстраполяції можливих проблеми через розробку стратегічних матриць розвитку, які можуть передбачати зони прискорених та уповільнених змін, наявність інерції та маятникових інверсій. Також потрібно в системі прийняття управлінських рішень орієнтуватися на параметри сталого розвитку національної економіки для того, щоб завчасно виявляти можливі макроекономічні ризики. Незважаючи на інституційні прогалини в питаннях використання прогнозно-планових розробок на державному рівні, необхідно саме через інструменти наукового передбачення оцінювати характер майбутніх змін, вмонтовуватися в нові цикли розвитку, що сприятиме позитивній динаміці економічних процесів в Україні і не дозволить стояти осторонь процесів гецивілізаційного прогнозування.

Долучившись до дискусії, к. е. н., доцент **Р. М. Березюк** зазначив, що розробка, адекватної сучасним реаліям, концепції цінностей для вітчизняної економічної системи повинна супроводжуватись пошуком глибинних, сутнісних рис вияву національної ідентичності та захисту тих секторів економіки, товарних груп і галузей господарства країни, які дозволять успішно конкурувати та виборювати належне місце серед достойних учасників міжнародного поділу праці. Ключовим аспектом цього процесу повинна стати боротьба за подолання корупційності вітчизняної соціально-економічної та політичної системи. Антикорупційність має стати квінтесенцією концепції цінностей у конкретній інтерпретації внутрішніх аспектів сучасного розуміння так званої "національної ідентичності". Для вияву зовнішніх аспектів "національної ідентичності" головною проблемою концепції цінностей має бути формування в Україні такої системи галузей, підрозділів, секторів і товарних груп, яка б забезпечила Україні ефективну міжнародну спеціалізацію. Формування нової системи світового поділу праці має стимулювати глобальну економіку і створювати передумови для одержання вигод України від членства в ній. Ці два аспекти "національної ідентичності", на думку **Р. М. Березюка**, лежать в основі модернізації концепції цінностей.

Під час розгляду предмета обговорення к. е. н., доцент **Н. Я. Кравчук** наголосила на необхідності виокремлення в ньому трьох концептуальних блоків: "цінності", "інститути", "політика". Цінності в межах цього "трикутника" – найбільш фундаментальна річ, оскільки з точки зору циклічно-цивілізаційного розвитку цикл ціннісного розвитку є більш тривалим, ніж цикл інституційного розвитку. Політику, яка є більш динамічною, на думку **Н. Я. Кравчук**, варто розглядати з позиції "теорії Гумільова": діяльність "пасіонарної особистості", яка бачить стратегічне майбутнє своєї країни, нації, може створити "прецедент" для формування нової політики, яка в майбутньому стане запорукою формування нових інститутів.

Поділяючи точку зору доцента Р. М. Березюка, **Н. Я. Кравчук** акцентувала увагу на тому, що становлення системи цінностей в Україні сьогодні відбувається через розвиток громадянського суспільства, яке, пройшовши "фазу поширення цінностей", має перетворитися в українське "уніфіковане" суспільство, об'єднане єдиною системою цінностей. На часі в Україні формування (за Ф. Фукуямою) "ментального капіталу" – належних професійних навичок, освіченості, вихованості, патріотизму, громадянської активності, дисциплінованості, сміливості, чесності, працьовитості, вміння самоорганізовуватись в соціально позитивні групи. Невід'ємною складовою "ментального капіталу" є мова народу, як духовна цінність, яка не вимірюється економічно, але є цінністю, що об'єднує націю.

Під час дискусії к.е.н., доцент **М. В. Чирак** наголосив на можливості з точки зору економічної теорії цінностей здійснювати оцінку існуючих економічних теорій, зокрема теорії Дж. М. Кейнса, яку до 70-х рр. ХХ ст. у науковому середовищі практично не критикували. В подальшому з огляду на розвиток теорії стабільного сталого розвитку виявилось, що теорія “ефективного сукупного попиту” Дж. М. Кейнса спрямована насамперед на нераціональне використання природних ресурсів: стимулюється попит – стимулюється споживання – використовується надмірна кількість ресурсів – завдається шкода довкіллю. На думку доцента **М. В. Чирака**, використання ідей кейнсіанської теорії є доцільним у період настання економічної кризи з метою призупинення спаду виробництва. За умов стабілізації економіки державна економічна політика, особливо розвинутих країн світу, повинна спрямовуватися на підтримання існуючого рівня життя, а не на зростання обсягів виробництва. Звідси випливає необхідність періодичного перегляду економічних теорій на предмет їх відповідності сучасним економічним реаліям. В умовах загострення екологічної, сировинної, енергетичної кризи та за необхідності вирішення проблеми забезпечення населення планети продовольством економічна наука повинна приділяти більше уваги розвитку теорії стабільного та сталого розвитку та виробленню практичних рекомендацій задля втілення її в життя.

Підтримуючи дискусію, викладач **Ю. П. Івашук** наголосив, що за сучасних реалій не втрачають своєї актуальності ідеї А. Сміта, які відображені в його науковій праці “Теорія моральних почуттів” (1759 р.). Вчений підвищену увагу приділяв ролі власних інтересів, а в останньому виданні, опублікованому за кілька місяців до його смерті, з’явилися нові розділи про достоїнства розсудливості, доброзичливості, впевненості у команді, а також про пороки гордості і марнославства, що є свідченням більш стриманої позиції щодо попередніх поглядів на роль особистого інтересу та усвідомлення необхідності зміцнення морального регулювання суспільного життя.

Можна зазначити, що такий рефрен у бік цінностей у працях А. Сміта є прообразом сучасної теорії соціального капіталу, без якої неможливо охопити розуміння того величезного значення, яке надається позитивним соціальним практикам (наприклад, волонтерство) в суспільствах з приматом цінностей індивідуалізму.

Підсумовуючи роботу круглого столу, професор **В. В. Козюк** наголосив, що запропонована для дискусії тема охоплює широкий спектр фундаментальних проблем, дослідження яких має важливе теоретичне та практичне значення в аспекті ґрунтовного вивчення характеру впливу цінностей в сучасному світі на визначеність типів економічних систем та інституціональну фрагментацію глобальної економіки.

Учасники круглого столу загалом підтримали такі висновки та пропозиції:

– з точки зору сучасної економічної науки адекватне відображення особливостей фрагментації глобальної економіки неможливе без належного вивчення взаємозв’язку між цінностями та діяльністю інститутів;

– економічна теорія цінностей повинна слугувати основою для сучасного трактування типів економічних систем.

Віктор Козюк

д.е.н., професор, проректор з міжнародних зв’язків,
завідувач кафедри економічної теорії
(Тернопільський національний економічний університет)

Оксана Шиманська

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
(Тернопільський національний економічний університет)

ТОЧКА ЗОРУ

УДК 33.336.02; 339.7

Наталія САВЧУК

ВПЛИВ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ

В статті розглядаються питання щодо можливості участі приватних структур у наданні суспільних благ. Вони повинні опікуватись найбільш незахищеною частиною населення, а це може принципово змінити відношення до можливості участі приватного бізнесу у виробництві і розподілі суспільних благ. Це особливо актуальним є для України з її слабкими державними інститутами, де залучення приватних компаній до надання соціально значимих послуг має розглядатися у якості пріоритетного принципу.

Ключові слова: глобалізація, державне і приватне партнерство, бюджет, бюджетна система, бюджетна політика, бюджетна архітектоніка.

Jel: H 61 -

Постановка проблеми. Дослідити розвиток системи державно-приватного партнерства у бюджетній системі, яке має стати найважливішим інструментом економічної політики для формування якісно нової держави, яка здатна виконувати план національного розвитку і ефективно вирішувати поставлені перед нею завдання. Розвиток ефективних інститутів взаємодії держави і бізнесу у бюджетній системі є одним із найважливіших умов формування сучасної ефективно економічної політики, підвищення інноваційної активності, розвитку економічної і соціальної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. На переконання дослідників сучасних процесів фінансової глобалізації численні внутрішні суперечності, які переживають країни світу, пов'язані насамперед із відсутністю історичної складової та загально визначеної моделі нової глобальної фінансової економіки, невизначеністю її принципових відмінностей від попередніх станів розвитку, браком чіткої моделі, за якою оцінюються тенденції розвитку, тощо [1]. Питання стоїть про осмислення нової архітектоніки фінансової системи у світовому і національному вимірі, координації дії окремих інститутів для спрямування фінансових потоків на розвиток економіки та фінансову стабілізацію в міжнародному аспекті [2, 152–189]. У великій мірі досягнення стабілізації залежить і від спрямування та ефективного використання бюджетних коштів та досконалості архітектоніки бюджетної системи кожної країни [3, 5–23]. Це обумовлено появою глобальних суспільних благ, які потребують координації використання частини бюджетних коштів у світовому масштабі, розвитком демократичних процесів і світовому вимірі [4], [5, 155–156] та глобалізацією ринків капіталу [6].

Інша сучасна тенденція, що підриває монополію центральних державних інституцій в унітарних країнах, полягає у добровільному делегуванні ними частини власних владних повноважень наддержавним інституціям [7, 24–25]. У той же час західні дослідники,

опираючись на досвід Мексики та Китаю, застерігають проти беззастережного захоплення ідеями децентралізації та бюджетного федералізму. “Фіскальна незалежність, – підсумовує В. Вейнчест, – становить важливу складову політичної незалежності взагалі, тому вона є критично важливим чинником децентралізації в умовах унітарних держав” [8, 54].

Найістотніше відмічені процеси глобалізації впливають на трансформацію державної активності через бюджетну систему в економічній системі. Виклики сучасних процесів глобалізації вимагають від інституційних організацій бюджетної системи розробки адекватного інструментарію бюджетної політики, який допоміг би ефективно корегувати макроекономічну політику відповідно до ситуації. Тут необхідні нові політичні підходи і бюджетні технології, які дозволили б більш ефективно добиватися стратегічної мети державної бюджетної політики – при більш низьких затратах із більшими досягненнями у підвищенні добробуту. Живий процес інновацій у бюджетній системі часто призводить до тісного співробітництва держави і приватного сектору, яке будується з врахуванням переваг партнерів. Такі нові підходи і інструменти дозволяють удосконалювати управління ризиком (запобігати криз, які дорого обходяться), краще розуміти стимули в системі (мотивуючи учасників бюджетного процесу притримуватися угод і слідувати правилам) і удосконалювати шляхи використання приватних фінансів та ініціативи (відповідаючи вимогам, які б в іншому випадку залишилися б без достатнього фінансування). Нова ситуація вимагає міжнародної співпраці за межами національних кордонів: що означає прийняття зовнішнього світу у розрахунках при виробленні національної бюджетної політики – як його ризиків, так і його можливостей. В багатьох країнах світу у рамках бюджетної системи, при формуванні національної бюджетної політики, все ще стоїть завдання завершення пристосування до більшої відкритості державних кордонів і до взаємозалежності країн, яка стала наслідком цієї відкритості. А співробітництво на міжнародному рівні все ще має пройти тривалий шлях у відповідь на зростаючі спроможності ринків допомагати в успішній реалізації багатьох важливих цілей державної бюджетної політики. Нові державні фінанси розглядають питання про те “як посилити участь приватного сектору, і яка роль обумовленості” [9, 15].

Створення суспільних благ і послуг виключно за бюджетні кошти відображає практику, яка була поширена приміром до 1980-х рр., коли політика почала змінюватися в напрямі формування державно-приватного партнерства (ДПП). В процесі намагання держави виправити провали ринків за рахунок збільшення державних витрат, сформувався нові умови, зросло розуміння того, в чому полягають недоліки бюджетних процесів і джерел провалів уряду. Це нове розуміння прийшло із теорії суспільного вибору, економічного аналізу асиметричної інформації і агентських відносин із теорії ігор [10]. Вони обумовили більш виражену роль бюджетної системи держави. А ринки, відповідно до теорії Коуза, стали розглядатися з точки зору вирішення проблем в умовах ясно визначених прав власності [11]. Детальний аналіз провалів ринку і відносної сили і слабкості двох основних інструментів координації суспільства – уряду і ринку, сприяло зміні світогляду. Ринки і держава з її бюджетними можливостями стали розглядатися як “інтерактивне партнерство”, яке виробляє і фінансує різноманітні компоненти результатів державної політики в галузі співробітництва і конкуренції [12, 8]. Почали активно запроваджуватися фінансові стимули, особливо податкові кредити і скидки, а також гарантії, які є непрямими витратами або при допомозі податків, які сплачуються споживачами. Усі ці механізми безпосередньо пов’язані із бюджетною системою. Інституціональний характер мають і не фінансові інструменти державного втручання, які включають регулювання прав власності, соціальне і економічне

регулювання (часто за рахунок тих, хто повинен слугувати новим правилам). Наступним кроком ДПП стало утворення аутсорсінгів для здійснення визначених завдань (таких як забезпечення харчування у школах, армійського персоналу) або здача в оренду цілих сфер державних послуг (наприклад, транспортну інфраструктуру) [13].

В цій взаємодії значно удосконалився структурний аспект формування держави, реалізацію функцій якої забезпечує бюджетна система, суть якого полягає в досягненні державою публічного статусу, тобто реалізації претензій на служіння суспільним, а не приватним інтересам, на статус суспільного, офіційного і безособистісного інституту. "При формуванні держави розподіл сфер (і типів дій) на суспільну і приватну пов'язане із економічними інтересами, розподіл на формальний (офіційний) і не формальний спосіб дії відноситься до системи правил і постанов, а на безособистісний і особистісний (персоніфікований) – до способів їх застосування" [14, 289]. Легітимність держави визначається способом уміння ефективно підтримувати ці межі, особливо це стосується ДПП через активне використання бюджетних коштів.

Державно-приватне партнерство у світовій практиці трактується у двох аспектах: по-перше, як система відносин держави і бізнесу, що широко використовується як інструмент економічного і соціального розвитку на міжнародних, національних, регіональних, місцевих рівнях; по-друге, як конкретні проекти, реалізовані спільно державними органами й приватними компаніями на базі об'єктів державної й муніципальної власності.

У науковій літературі, ДПП може визначатися як спільне підприємство, яке побудоване на спільних знаннях та досвіді, яке найкраще задовольняє публічні потреби шляхом відповідного розподілу ресурсів, ризиків та доходів. Російське законодавство визначає ДПП як інституціональний організаційний альянс державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно-значимих проектів у широкому спектрі сфер діяльності на державному та регіональному рівнях [15, 61].

Українські дослідники подають ДПП як форму співпраці для реалізації суспільно значимих проектів [16, 55–56]. [17]. Закон України "Про державно-приватне партнерство" визначає ДПП як співробітництво на договірних засадах між двома сторонами: державою та приватним суб'єктами [17]. Проте, якщо взяти дві характерні риси ДПП, які стосуються фінансової сторони – специфічні форми фінансування проектів і розподілу ризиків між учасниками угоди [18, 40], то існуючу дефініцію в українському законодавстві доцільно було б доповнити головною умовою, що визначає відмінність партнерства від традиційних відносин державного та приватного сектору, – ефективним розподілом ресурсів, ризиків, відповідальності та доходів.

Серед основних видів ризиків у такому партнерстві – фінансовий ризик, який пов'язаний з варіативністю кредитних ставок, курсів обміну валют та інших факторів, що впливають на витрати фінансування проекту є важливим, і тому має бути розроблений інституціональний інструментарій його пом'якшення для приватного капіталу. Як показує світовий досвід, успіх у дорогих інфраструктурних проектах забезпечує не менше 40–60% доля інвестиційної участі держави.

Тому, на наш погляд, "державно-приватне партнерство" (ДПП) – це інститут державно-приватного партнерства в системі економічних відносин, який утворюється на основі сукупності формальних і не формальних правил, які регулюють спільну діяльність інститутів бюджетної системи і підприємницьких структур для забезпечення більш ефективною реалізацією суспільно-значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації інвестиційних та інших ресурсів

сторін, ефективного розподілу ризиків і доходів між ними, рівноправності і прозорості відносин.

Отже, сьогодні бюджетна система – це більше ніж забезпечення доходів і регулювання державних витрат. Її архітектоніка включає спрямування нецентралізованих ресурсів на цілі бюджетної політики, причому уряди використовують різноманітні інструменти – фіскальні, регулятивні, моніторингові, -для того, щоб стимулювати і заохочувати приватну діяльність і приватні витрати на цю мету. Вони також включають відкриту конкуренцію інституційних організацій системи з приватним сектором і розподіл відповідальності й ризику з недержавними продуцентами в інтересах підвищення продуктивності й ефективності.

Спираючись на повномасштабну “третю силу” або обмежене кооперування норм і правил, значна частина результатів бюджетної політики є тепер продуктами взаємодії багатьох учасників, часто в результаті тісного переплетіння ринків та держави і витрат бюджетних та приватних засобів. І незважаючи на те, що державні інвестиції скорочуються, роль держави проявляється у зростанні регулювання і встановленні стандартів і норм в галузях ДПП. При зменшенні державної власності, приватна участь у фінансуванні державних програм зростає. У досягненні результативності цього процесу важлива активна участь громадянського суспільства у формуванні бюджетної політики, а приватні корпорації зацікавлені у доказі своєї соціальної відповідальності.

Зростаюча тенденція ДПП вимагає зміна ролі усіх груп учасників – у розширенні консенсусу у відношенні до спільної відповідальності інституційних організацій бюджетної системи і їх приватних партнерів в інтересах бюджетної політики держави, інтересів, які потенційно зачіпають усіх. Вплив громадянського суспільства на ефективний розвиток цього партнерства не значний через роздробленість, нездібність сформулювати єдину консенсусну думку і відсутність бажання її захищати.

Стає очевидним, що бюджетна система кожної країни має швидше адаптуватися до процесу глобалізації фінансових ринків через інституціональне упорядкування, погодженість і координацію елементів (суб'єктів) фінансової і бюджетної систем, більш ефективно використовувати нові фінансові можливості для вирішення суспільних проблем, в числі яких створення розвинутої інфраструктури. Адже кількість і якість інфраструктури є ключовим фактором для інвестиційного клімату будь-якої країни, а покращення системи інфраструктури і її якості створює позитивний вплив на перспективи економічного зростання. Більш значна участь приватного капіталу в інфраструктурі України як через продаж активів, так і на основі договорів про управління можлива, якщо держава буде гарантувати чесну конкуренцію і фінансову ефективність. Тільки досконала інституціональна основа може сприяти тому, щоб участь приватного капіталу сприяла найкращому управлінню галуззю і не створювала непередбачуваних фінансових зобов'язань для держави.

Фінансова роль держави залишається дуже важливою, так як приватний сектор не зможе забезпечити усе фінансування, необхідне для інфраструктури. ДПП має будуватися на дотриманні бюджетної дисципліни і жорстких правил оподаткування і залучення позичкових коштів, які служать звичайним джерелом фінансування державних інвестицій. У 2001 р. ЄБРР прийняв стратегію фінансування концесійних угод, яка описує підхід ЄБРР до відбору і схвалення концесійних проектів. Вона визначає найважливіші фактори ефективності ДПП є: 1) інституціональна (нормативно-правова) база, яка регулює діяльність ДПП; 2) порядок відбору (конкурсний) реалізації ДПП, а також роль міністерства фінансів у цьому процесі; 3) справедливість контрактів

на основі довгострокових зобов'язань, на яких ґрунтується діяльність ДПП і які безпосередньо визначають фінансовий ризик, який має бути ефективно і збалансовано розподілятися між державою і приватним сектором. Крім того, метою інституційних організацій бюджетної системи має стати прозорий бюджетний облік і повне розкриття усіх фінансових ризиків [19, 12]. А для збереження макроекономічної стійкості в умовах намагання нарощувати державні інвестиції швидше ніж державні заощадження, необхідно враховувати досвід інших країн, який полягає в наступному:

- збільшення державних інвестицій у бюджетній системі має обмежуватися сумами, які мають узгоджуватися з поміркованою величиною боргу або зниженням його відношення до ВВП у середньостроковій перспективі у рамках набору сценаріїв стрес-тестування.

- збільшення державних інвестицій має бути зосереджено, перш за все, на високо пріоритетних і високорентабельних проектах у їх секторах економіки, де чітко визначені вузькі міста;

- при збільшенні державних інвестицій або зміни пріоритетів витрат необхідно враховувати взаємодоповнюваність витрат на інфраструктуру і витрат, не пов'язаних з інфраструктурою;

- аналіз витрат і вигод показує, що інвестиції у відродження і відновлення у робочому стані існуючих об'єктів інфраструктури за звичай приносить більш високий прибуток ніж вкладення у нові проекти. (Проте, частина країн з давньою традицією планування державних інвестицій, наприклад, як Бразилія, скоріше віддають перевагу новим проектам часто з політичних причин);

- при оцінці доцільності нових інвестицій слід враховувати вірогідні періодичні витрати на експлуатацію і технічне обслуговування в майбутньому [19, 6].

Проциклічні тенденції спостерігаються і в галузі державних гарантій приватному сектору, які мають у країнах, що розвиваються велику важливість, особливо у ДПП державні гарантії інвестицій приватного сектору в інфраструктуру (такі, як гарантії мінімального доходу, прибутковості, безпосереднє страхування від коливань процентних ставок або валютних курсів). Інший приклад – це прямі і непрямі гарантії фінансовим посередникам і вкладникам у рамках бюджетної системи. Прямі і непрямі гарантії мають три загальних елементи: 1) вони не завжди прозорі; 2) вони стимулюють приватні інвестиції в період економічного буму (державні бюджетні витрати виражаються у формі, які розуміються як “страхові платежі”, що здійснюються в періоди економічної ейфорії, вказуючи на те, що показники сукупних витрат державного сектору в такі періоди занижені) і 3) платежі за гарантіями (витрата готівкових коштів) здійснюється в періоди кризи, яка викликає необхідність збільшення державних позик і скорочення державних витрат [20, 30].

В такому партнерстві важливо регулярно розраховувати і враховувати “еквівалентну страхову премію” таких гарантій і відраховувати відповідні суми у спеціальні фонди, які слугують резервом на той випадок, якщо виникнуть обставини, які ведуть до необхідності виконання гарантованих зобов'язань. Оціночна сума таких умовних пасивів також має враховуватися як частина заборгованості бюджету.

ДПП має будуватися на основі оптимального сполучення ринкової саморегуляції економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів. Система партнерських відносин приватного сектору і держави через бюджетну систему, ефективно використовується в багатьох країнах світу, серед яких вирізняється Велика Британія, яка є однією з європейських країн, у

якій ДПП у сучасному його виді появилось раніше усіх у зв'язку із перебудовою лондонських доків у 1981 році. Уже 2010 році на її економіку приходилось 44 угоди із 112 проектів ДПП в цілому по ЄС [21, 34]. В цілому, таке партнерство у використанні приватних і державних інвестиційних ресурсів (див. табл.1.) дозволяє не тільки зекономити, за різними оцінками, від 15% до 30% бюджетних витрат, але й забезпечити достатній обсяг публічних послуг гарантованої якості для широких верств населення.

В Україні ризики прорахунків як державного, так і приватного партнерства в проектах ДПП очевидно, дуже великі. Спостерігається тенденція подорожчання існуючих проектів у порівнянні з первинною їх вартістю. Темп подорожчання досяг 20% у рік. І причина не тільки у помилках і прорахунках їх авторів, але і в об'єктивних обставинах – постійному зростанні цін на сировину, матеріали, послуги. Єдиним виходом із цієї ситуації, як свідчить світовий досвід, є залучення приватного капіталу, а значить створення для нього більш привабливих умов у порівнянні із звичайною комерційною діяльністю.

В Україні відсутній звичайний для передових країн розподіл праці між владними інститутами на національному рівні, які повинні визначити раціональні "правила гри" в бюджетній системі та забезпечувати їх дотримання бізнесом і державою. Місцеві владні структури продовжують грати на полі неформальними правилами, які для себе встановлюють [22, 45–63]. До того ж державна служба та служба в органах місцевого самоврядування, які активно задіяні до бюджетного процесу не стали по справжньому професійними, політично неупередженими і підпорядкованими тільки закону. Система конкурсного добору, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації (спеціалізації) та професійно-посадового просування державних службовців та посадових осіб інституційних організацій усіх ланок бюджетної системи потребує удосконалення та розвитку.

Зауважимо, що в основі належного урядування лежить п'ять політичних принципів, сформульованих у Білій книзі Європейського урядування (2001), а саме: відкритість; участь; відповідальність; ефективність та узгодженість. Стандартами незалежного урядування є належне законодавство: законність; участь; прозорість процесу прийняття рішень і доступ до інформації; належна організація; належний персонал; належний фінансовий та бюджетний менеджмент; ефективність; відповідальність; нагляд [23, 24].

Основним бар'єром фінансово-економічного характеру розвитку ДПП в Україні є нестача ресурсів, зокрема, бюджетних, у всіх ланках системи для участі у спільних проектах з організаціями приватного сектору [25, 122] та відсутності інституційного механізму організації та управління інвестиційного партнерства інституційних організацій бюджетної системи та бізнесу [26]. Проте це не знімає обов'язку з держави удосконалення бюджетної архітектури для ефективного використання бюджетних коштів, в тому числі і на основі ДПП.

Незалежно від моделі співробітництва тільки досконала інституціональна основа може сприяти тому, щоб участь приватного капіталу сприяла найкращому управлінню галуззю і не створювала непередбачуваних зобов'язань для держави. Фінансова роль держави залишається дуже важливою, так як приватний сектор не зможе забезпечити усе фінансування, необхідне для інфраструктури. Але в обох випадках це партнерство має будуватися на дотриманні бюджетної дисципліни і жорстких правил оподаткування і залучення позикових засобів, які служать звичайним джерелом фінансування державних інвестицій.

Залучення інституту державно-приватного партнерства є альтернативою прямому бюджетному фінансуванню капітальних вкладень при дефіциті і профіциті бюджету.

Особлива важливість розвитку цього напрямку в умовах кризи, коли держава стає найкращим позичальником. Через механізм ДПП вона може використовувати цю силу за балансом бюджету, створювати співставні за надійністю суверенному рейтингу управління ризиками проекту. Але нині в Україні відсутня інституціональна платформа для реалізації інвестиційних проектів із використанням механізмів державно-приватного партнерства, що є стримуючим фактором для досягнення цільових показників стратегії розвитку України. Регулярні дослідження ЄБРР показали, що при наявності інвестиційних рішень інвестори ставлять інституціональні (юридичні) і регулятивні ризики вище макроекономічних, валютних і навіть політичних ризиків. Активне використання механізмів державно-приватного партнерства у бюджетній системі стримують і зовнішні негативні екстерналії. Учасники бюджетного процесу кожної країни уже сьогодні стикаються із певними обмеженнями глобалізації, що впливають на державну активність, зокрема, на використання бюджетних коштів для захисту національних інтересів, делегування повноважень між ланками бюджетної системи, здійснення державного контролю за цільовим використанням бюджетних коштів (див. рис. 2)

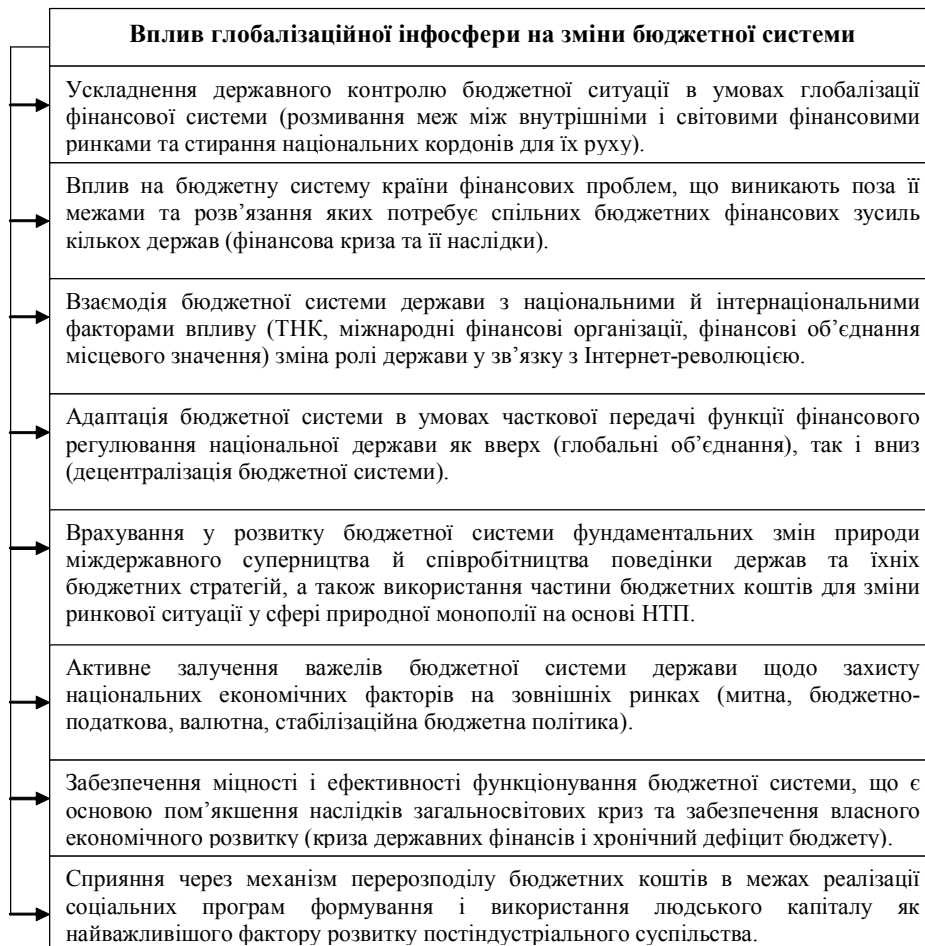


Рис. 2. Основні зміни функціонування бюджетної системи, зумовлені глобалізаційними перетвореннями.

Примітка. Розроблено автором.

Висновки. Сучасні зміни глобалізаційної інфосфери і переходу до фінансової економіки вимагають наукового обґрунтування ефективного механізму формування бюджетних коштів та функціонування бюджетної системи, принципи якого базуються на традиційних взаємозв'язках політичних інститутів, організованих через уряд та систему місцевого самоврядування. Наближення України до Європейського Союзу може пройти лише за умови, що в державі сильно ієрархічно упорядковані структури будуть замінені на структури децентралізовані, прозорі і динамічні, діяльність яких буде ґрунтуватися на верховенстві закону, громадянських прав і свобод.

Прозорість у бюджетній системі є однією із ознак демократичної правової держави. Країни світу імплементують в національну правову систему положення прийнятого в 1998 році Міжнародним валютним фондом Кодексу належної практики по забезпеченню прозорості у бюджетно-податковій сфері (доповнювався в 1999, 2001 й 2007 роках) [30,31], який вперше визначив стандарти розкриття державами фінансової інформації і встановив оптимальну практику по забезпеченню прозорості бюджету. Для інституціонально-архітектоніки цей кодекс свого роду шаблон, за допомогою якого національні бюджетні інститути можуть бути приведені у відповідність із міжнародними положеннями. По-друге, їх важко ігнорувати країнам, які пов'язані зобов'язаннями з міжнародними угодами, в тому числі і договором про вступ у МВФ (їх нині 187 країн-членів)[30].

Уряд має забезпечити узгодженість реформи центрального управління із реформою місцевого самоврядування і передачу повноважень органам місцевого громадського управління, в тому числі і в сфері державних фінансів. Децентралізація влади і збільшення фактичних повноважень місцевого громадського управління державними фінансами буде значним внеском у дійсний розвиток регіонів, що веде і до децентралізації не тільки бюджетної системи, а й економічної діяльності на усій території України.

Література

1. Герет Пол. Сумніви в глобалізації. Міжнародна економіка і можливості керування / П. П. Герет, Г. Томпсон: Пер.з англ. А. Войтович, О. Орленко. – К.: К.І.С. 2002. – 306 с.
2. WyplosCh. International financial Instability / Ch. Wyplos // Global Public e. International cooperation in the 21st century / Ed. By I. Kaul, I. Grunberg, M. Stern. – № Y. Oxford. Oxford University Press. – 1999. – P. 152 – 189 (585p.).
3. Global Economic Prospects Summer 2010: Fiscal Headwinds and Recovery // Global Economic Prospects. – Vol. 1. – Summer 2010. TheUSAI. – p.5 – 23 (85p.): [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.worldbank.org/globaloutlook.
4. Бланкарт Ш. (Ш. Бланкарт Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт пер.з нім. С. І. Герещенко та О. О. Герещенко та наук.ред. В. М. Федосова. К.: Либідь, 2000. – 654 с.);
5. Ф. Вагнер (Соколов А. А. Теория налогов / А. А. Соколов М. і ООО "ЮрИнформ-Пресс". – С. 155 – 156 (506 с.).
6. Вольф М. Изменяют ли новые технологии и глобализация рынков капитала масштабы государственного участия в экономике? / М. Вольф [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.3dway.org/files/wolf.pdf>: CatoJournal. – 2001. – Vol. 21. – №1. – P. 143–150.

7. *Tanzi V. Globalization and the Future of Social Protection /V. Tanzi. – Washington, D. C.: International Monetary Fund (Stiglitz J. Redefining the Role of the States: What Should it do? How Should it do it? And How Should These Decisions Be Made: Paper presented on the Tenth Anniversary of the MITI Research Institute March 17, 1998. Tokyo, P. 8. [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.meti.go.jp/topic/mitilab/downloadfiles/m2012-1j.pdf). und, 2000. – 28 p.*
8. *Weingast B.R. Second Generation Fiscal Federalism: Implications for Decentralized Democratic Governance and Economic Development / B.R. Weingast. – 2006, available at SSRN. – P. 54 (68p.). [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://policydialogue.org/files/events/Weingast_Second_Generation_Fiscal_federalism.pdf*
9. *Новые государственные финансы. Ответ на глобальные вызовы / Под ред. И. Кауль и П. Кунсисанью. – М.: Весь мир, 2006. – С. 15 (95 с.).*
10. *Spackman M. Public-Private Partnerships: Lessons from the British Approach // Economic System. – 2002. – Vol. 26. - № 3. – P. 283 – 301: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://economicsinsight.files.wordpress.com/2012/03/public28093private-partners.pdf>*
11. *Coase R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. – 1960. – Vol. 3. – № 1. – P. 1 – 44: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/ts220/hallam/Coase.pdf>*
12. *Stiglitz J. Redefining the Role of the States: What Should it do? How Should it do it? And How Should These Decisions Be Made: Paper presented on the Tenth Anniversary of the MITI Research Institute March 17, 1998. Tokyo, P. 8. [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.meti.go.jp/topic/mitilab/downloadfiles/m2012-1j.pdf.*
13. *Максимов В.В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов / В.В. Максимов. – М.: Альпина Паблшер. – 2010. – 178 с.,;*
14. *Волков В.В. Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2005. – 289с. (352 с.)*
15. *Дерябина М. Государственное партнёрство: теория и практика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61 (С. 61–77).*
16. *Гриценко Л. Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства / Л. Л. Гриценко // Вісник СумДУ. Серія “Економіка” 2012. – № 3. – С. 55–56 (С. 52–59);*
17. *Закон України “Про державно-приватне партнерство” від 1 липня 2010 року № 2404-VI станом на 02.12.2012. – Ст.11. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/show/2404-17>).*
18. *Государство и бизнес: институциональный аспект/ Отв. ред. И.М. Осадчая. – М.: ИМЭМО РАН, 2000. – 40 с. (155с.)*
19. *EBRD Financing of Private Parties to Concessions. Document of the EBRD [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ebrd.com/oppo/procure/guide/concess.pdf>;*
20. *Шпигель Ш. Макроэкономическая политика и экономический рост / Ш. Шпигель. – Нью-Йорк, ООН ДСВЭ, 2007. – С. 30 (79 p.): [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.PN_MacroGrowthPolicyNote-RU.doc.pdf).*
21. *Никитенко С. М. Партнёрство бизнеса, власти и науки: состояние и перспективы / С. М. Никитенко, Е. В. Госсен, С. В. Ковригина; под ред. С. М. Никитенко. – Кемерово: ООО “Сибирская издательская группа”, 2012. – С. 34 (353 с.).*

22. Невмержицький Є. В. Корупція в Україні: причини, наслідки, механізми протидії: монографія / Є. В. Невмержицький. – К.: КНТ, 2008. – С. 45–63 (368 с.)
23. *European Governance: A White Paper*. – Brussels, 2002 (COM (2001) 428 final). – 12 p.: [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.eu-newgov.org/database/DOCS/CLU2_D01_Almer_Rotkinch_European_Governance.pdf;
24. Пухтецька А. А. Сучасні європейські концепції державного управління. – В кн.: *Державне управління: європейські стандарти, досвід та адміністративне право* / За заг. ред. В. Б. Авер'янова. – К.: Юстініон, 2007. – С. 9–32.)
25. Винницький Б., Лендъел М., Онищук Б., Сегварі П. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном – К.: “Л.І.С.”, 2008. – С. 122 (146 с.);
26. Сараева И. Н. Государство и предпринимательство: проблемы взаимодействия (системно-институциональный аспект) / И. Н. Сараева. – Одесса: “Феникс”, 2011. – 98 с.
27. Максимов В. В. Государственно-частное партнёрство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов / В. В. Максимов. – М.: Альпина Паблишер, 2010. – С. 71–72 (178 с.).
28. Renga A. *Public-Private Partnership Models and Trends in the European Union* / A. Renga / [Електронний ресурс]: Режим доступу: [IPIA/IMCO/2005-161/DGInternalPoliciesofthe Union-Directorate.A-Economica+IdScientificPolicy.IP/A/IMCO/NT/2006-3PE369.859](http://IPIA/IMCO/2005-161/DGInternalPoliciesoftheUnion-Directorate.A-Economica+IdScientificPolicy.IP/A/IMCO/NT/2006-3PE369.859).
29. Брайловський І. А. Моделі державно-приватних партнерств / І. А. Брайловський // *Держава та регіони. Сер.: Державне управління: наук. виробн. журн. / Класич. приват. ун-т.* – Запоріжжя. – 2012. – № 4 (40). – С. 99–103
30. Офіційний сайт Міжнародного Валютного фонду [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.imf.org/external/about.htm>). <http://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf> 30

References

1. Heret Pol. *Sumnivy v hlobalizatsii. Mizhnarodna ekonomika i mozhlyvosti keruvannia* [Doubts in globalization. International economy and possibilities of management] / P. P. Heret, H. Tompson: Per. z anhl. A. Voitovych, O. Orlenko. – К.: K.I.S. 2002. – 306 p.
2. Wyplos Ch. *International financial Instability* / Ch. Wyplos // *Global Public e. International cooperation in the 21st century* / Ed. By I. Kaul, I. Grunberg, M. Stern. – # Y. Oxford. Oxford University Press. – 1999. – p. 152–189 (585p.).
3. *Global Economic Prospects Summer 2010: Fiscal Headwinds and Recovery* // *Global Economic Prospects*. – Vol. 1. – Summer 2010. The USAI. – p. 5–23 (85p.): [WWW resource]: Available at: www.worldbank.org/globaloutlook.
4. Sh. Blankart *Derzhavni finansy v umovakh demokratii: Vstup do finansovoi nauky* [State finances in democracy conditions: An introduction to finance science] / Sh. Blankart translated from German S. I. Hereshchenko and O. O. Hereshchenko. Ed. V. M. Fedosova. K.: Lybid, 2000. – 654 p.
5. F. Vahner, Sokolov A. A. *Teoryia nalohov* [Theory of taxation] / A. A. Sokolov M. i OOO “YurYnform-Press”, – p. 155–156 (506 p.).
6. Volf M. *Yzmeniat ly novye tekhnolohyy y hlobalyzatsyia rynkov kapytala masshtaby hosudarstvennoho uchastyia v ekonomyye?* [Do new technologies and market capi-

- talization change the scale of state participation in economy?] / M. Volf [WWW resource]: Available at: <http://www.3dway.org/files/wolf.pdf>. *CatoJournal*. – 2001. – Vol. 21. – #1. – p. 143–150.
7. Tanzi V. *Globalization and the Future of Social Protection* / V. Tanzi. – Washington, D. C.: International Monetary Fund (Stiglitz J. *Redefining the Role of the States: What Should it do? How Should it do it? And How Should These Decisions Be Made: Paper presented on the Tenth Anniversary of the MITI Research Institute March 17, 1998. Tokyo, P. 8.* [WWW resource]: Available at: www.meti.go.jp/topic/mitilab/downloadfiles/m2012-1j.pdf. und, 2000. – 28 p.
 8. Weingast B.R. *Second Generation Fiscal Federalism: Implications for Decentralized Democratic Governance and Economic Development* / B.R. Weingast. – 2006, available at SSRN. – p. 54 (68p.): [WWW resource]: Available at: http://policydialogue.org/files/events/Weingast_Second_Generation_Fiscal_federalism.pdf.
 9. *Novye gosudarstvennyye finansy. Otvet na globalnye vyzovy [New state finances. The answer for global challenges]* / Ed. Y. Kaul y P. Kunsysaniu. – M.: Ves myr, 2006. – p. 15 (95 p.).
 10. Spackman M. *Public-Private Partnerships: Lessons from the British Approach // Economic System*. – 2002. – Vol. 26. – # 3. – p. 283–301: [WWW resource]: Available at: <http://economicsinsight.files.wordpress.com/2012/03/public28093-private-partners.pdf>.
 11. Coase R. *The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics*. – 1960. – Vol. 3. – # 1. – p. 1–44: [WWW resource]: Available at: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/ts220/hallam/Coase.pdf>.
 12. Stiglitz J. *Redefining the Role of the States: What Should it do? How Should it do it? And How Should These Decisions Be Made: Paper presented on the Tenth Anniversary of the MITI Research Institute March 17, 1998. Tokyo, p. 8.* [WWW resource]: Available at: www.meti.go.jp/topic/mitilab/downloadfiles/m2012-1j.pdf.
 13. Maksymov V.V. *Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v transportnoi ynfrastrukture: krytery otsenky kontsessyonnykh konkursov [State-private partnership in transportation infrastructure: concession competitions evaluation criteria]* / V.V. Maksymov. – M.: Alpyna Pablysher. – 2010. – 178 p.
 14. Volkov V. V. *Sylovoe predprynymatelstvo: ekonomyko-sotsyolohycheskyi analiz. [Power entrepreneurship: economic-sociological analysis]*. – M.: Yzd. dom HU-VShЭ, 2005. – 289 p. (352 p.)
 15. Deriabyina M. *Hosudarstvennoe partnerstvo: teoriya y praktyka [State partnership: theory and practice]* / M. Deriabyina // *Voprosy ekonomyky*. – 2008. – # 8. – p. 61 (p. 61–77).
 16. Hrytsenko L.L. *Kontseptualni zasady derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Conceptual basis for state-private partnership]* / L.L. Hrytsenko // *Visnyk SumDU. Seriya "Ekonomika"* 2012. – # 3. – p. 55–56 (p. 52–59).
 17. *Zakon Ukrainy "Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo" vid 1 lypnia 2010 roku [Ukrainian law on state-private partnership] # 2404-VI stanom na 02.12.2012. – St.11.* [WWW resource]: Available at: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/show/2404-17>.
 18. *Hosudarstvo y byznes: ynstytusionalnyi aspekt [State and business: institutional aspect]* / Ed. Y.M. Osadchaia. – M.: YMEMO RAN, 2000. – 40 p. (155 p.)
 19. *EBRD Financing of Private Parties to Concessions. Document of the EBRD* [WWW resource] Available at: <http://www.ebrd.com/oppo/procure/guide/concess.pdf>.
 20. Shpyhel Sh. *Makroekonomycheskaia polytyka y ekonomycheskyi rost [Macroeconomic policy and economic growth]* / Sh Shpyhel. – New-York, OON DSVE, 2007. – p. 30 (79r.): [WWW resource]: Available at: http://www.PN_MacroGrowthPolicyNote-RU.doc.pdf.

21. Nykytenko S. M. *Partnerstvo byznesa, vlasty y nauky: sostoianye y perspektyvy* [Partnership of business, power and science: condition and prospects] / S. M. Nykytenko, E. V. Hossen, S.V. Kovryhyna; Ed. S. M. Nykytenko. – Kemerovo: ООО “Sybyrskaia yzdatelskaia hruppa”, 2012. – p. 34 (353 p.)
22. Nevmerzhytskyile. V. *Koruptsiia v Ukraini: prychnyny, naslidky, mekhanizmy protydii: monohrafiia* [Corruption in Ukraine: causes and consequences, mechanisms of counteraction] / Ye.V. Nevmerzhytskyi. – K.: KNT, 2008. – p. 45 – 63 (368 p.)
23. *European Governance: A White Paper.* – Brussels, 2002 (COM (2001) 428 final). – 12p.: [WWW resource]: Available at: http://www.eu-newgov.org/database/DOCS/CLU2_D01_Almer_Rotkinch_European_Governance.pdf.
24. Pukhtetska A.A. *Suchasni yevropeiski kontseptsii derzhavnogo upravlinnia.* [Modern European concepts of management] – V kn.: *Derzhavne upravlinnia: yevropeiski standarty, dosvid ta administratyvne pravo* / Ed. V. B. Averianova. – K.: Yustinion, 2007. – p. 9–32.).
25. Vynnytskyi B., Lendel M., Onyshchuk B., Sehvari P. *Dosvid ta perspektyvy vprovadzhennia derzhavno-pryvatnykh partnerstv v Ukraini ta za kordonom* [Experience and prospects of implementation of state-private partnerships in Ukraine and abroad] – K.: “L.I.S.”, 2008. – p. 122 (146 p.).
26. Saraeva Y.N. *Hosudarstvo y predprynymatelstvo: problemy vzaymodeistviya (systemno-ynstytutsionalnyi aspekt)* [State and entrepreneurship: problems of interaction (systemic-institutional approach)] / Y.N. Saraeva. – Odessa: “Fenyks”, 2011. – 98 p.
27. Maksymov V. V. *Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v trasportnoi ynfrastrukture: krytery otsenky kontsessyonnykh konkursov* [State-private partnership in transportation infrastructure: concession competitions evaluation criteria] / V. V. Maksymov. – M.: Alpyna Pablyshera, 2010. – p. 71–72 (178 p.).
28. Renga A. *Public-Private Partnership Models and Trends in the European Union* / A. Renga / [WWW resource]: Available at: [IPIA/IMCO/2005-161/DGInternalPoliciesofthe Union-Directorate.A-Economica+IdScientificPolicy.IP/A/IMCO/NT/2006 -3PE369.859](http://IPIA/IMCO/2005-161/DGInternalPoliciesoftheUnion-Directorate.A-Economica+IdScientificPolicy.IP/A/IMCO/NT/2006-3PE369.859).
29. Brailovskyi I. A. *Modeli derzhavno-pryvatnykh partnerstv* [Models of state-private partnerships] I. A. Brailovskyi // *Derzhava ta rehiony. Ser.: Derzhavne upravlinnia: nauk.vyrob. zhurn. / Klasych. pryvat. un-t. – Zaporizhzhia.* – 2012. – # 4 (40). – p. 99–103.
30. IMF official site [WWW resource] Available at: <http://www.imf.org/external/about.htm>). <http://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf> 30.

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Віталій ЛІСОВЕНКО, Роксолана КОРНАЦЬКА

БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Розглянуто практику програмно-цільового методу бюджетування у сфері охорони здоров'я, виокремлено позитивні характеристики на невирішені проблеми.

Акцентовано увагу на проблемах широкого впровадження бюджетування в систему охорони здоров'я, проаналізовано зарубіжний досвід та обґрунтовано доцільність його застосування в Україні з метою підвищення дієвості цієї технології управління бюджетними коштами.

Досвід країн Заходу продемонстрував здатність ведення державного фінансового господарства на основі принципів підприємницької діяльності. Складений у такому форматі бюджет відображає не тільки обсяги та напрями спрямування фінансових ресурсів держави, а й дає можливість оцінити результат, від якого залежить якість прийнятих управлінських рішень. На сучасному етапі найбільш прогресивною, досконалою та ефективною технологією управління бюджетними коштами, яка використовується у багатьох країнах світу, є програмно-цільове бюджетування (далі – ПЦБ). У країнах-членах ОЕСР розвиток державного управління у сфері надання бюджетних послуг, спрямованого на результат, є визначальною тенденцією протягом багатьох років. Системні реформи, серед яких провідне місце належить удосконаленню бюджетного процесу, у тому числі впровадженню бюджетування, орієнтованому на результат, оцінювання результативності бюджетних програм проводяться у багатьох країнах. Основними складовими системи бюджетування за результатом є визначення кінцевого результату в межах бюджетної програми; запровадження дієвого контролю за використанням бюджетних коштів; встановлення взаємозв'язку між результативністю та витраченими ресурсами [1, с. 354].

Дослідженню теоретичних та практичних аспектів процесу бюджетування за програмами присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців В. Л. Андрущенко, А. П. Афанасьєва, Ц. Г. Огня, І. Я. Чугунова, В. М. Федосова, Д. Б'юкенена, В. О. Кі-молодшого. Незважаючи на наукову та практичну цінність проведених досліджень щодо вирішення проблем, пов'язаних із впровадженням елементів бюджетування у бюджетний процес, багато питань залишаються дискусійними та потребують обґрунтувань для їх успішного вирішення. Зокрема, актуальним залишається питання підвищення дієвості бюджетування у галузі охорони здоров'я, яка має стратегічне значення для держави та виробляє суспільні блага, що суттєво впливають на стан здоров'я населення – найвищу цінність будь-якої нації.

Ключовою ідеєю технології бюджетування виступає розробка та реалізація програм, орієнтованих на результат, із можливістю оцінки ефективності використання бюджетних ресурсів. Суспільство, яке частину своїх доходів спрямовує до бюджету, прагне чітко

знати, на що спрямовуються кошти, та оцінити кінцевий результат, який у державному секторі виражається через так званий соціальний ефект. Бюджетування, орієнтоване на результат, передбачає розподіл бюджетних ресурсів між адміністраторами бюджетних коштів і бюджетними програмами, що ними реалізуються, з урахуванням досягнутих ними конкретних результатів. Ці результати оцінюються відповідно до середньострокових пріоритетів соціально-економічної політики в межах обсягів бюджетних ресурсів, прогнозованих на довгострокову перспективу.

У Великобританії наприкінці 1980-х рр. проведено аналіз ефективності управління державними фінансами та заходів щодо його вдосконалення, який започаткував проведення реформ у системі державного управління, що передбачали реорганізацію органів державної влади, державних установ, запровадження елементів підприємництва у державне фінансове господарство. Бюджетні видатки зорієнтовано на чітко визначені у п'ятирічних стратегічних та річних планах пріоритети державної, регіональної політики, що мають безпосередній зв'язок із функціями, програмами, бюджетними послугами та їх результатами. Для ефективного використання бюджетних коштів керівникам органів державного управління надано ширші повноваження, а також підвищено рівень їх відповідальності.

У Франції бюджетну реформу розпочато із прийняттям Органічного закону про бюджет, яким визначено необхідність проведення змін у системі державного управління як на загальнодержавному, так і на територіальному рівнях, складанні бюджету у розрізі бюджетних програм для підвищення прозорості, відкритості щодо напрямків використання бюджетних коштів.

Згідно з французькою концепцією формування цілей бюджетних програм, основними показниками, якими вимірюється ефективне використання бюджетних видатків, є якість державних послуг, результативність та соціально-економічний вплив від реалізації бюджетної програми.

США, починаючи з 1949 р., здійснили перші спроби щодо впровадження у бюджетний процес нових управлінських технологій з метою проведення якісних перетворень у сфері державних фінансів. Спроби введення у бюджетний процес елементів "орієнтації на результат" мали фрагментарний характер, не користувались підтримкою парламенту та не були закріплені законодавчо. Такі спроби, як правило, закінчувались при зміні адміністрації. Новий етап розвитку ПЦБ пов'язаний із прийняттям Федерального закону США "Про оцінку результатів діяльності державних установ", прийнятим у 1993 р., який діє і на сьогодні, проте щороку зазнає змін та вдосконалюється відповідно до вимог часу. Згідно з Федеральним законом США, кожне федеральне міністерство і відомство повинно розробити стратегічний план (як мінімум на 5 років), план роботи на рік та звіт про виконання плану. Разом ці документи створюють замкнутий цикл: планування – прийняття рішень – виконання – оцінка результатів. ПЦБ широко застосовується і в інших країнах, зокрема в Новій Зеландії, Швеції, Великобританії. Основні елементи бюджетування застосовуються у Росії, країнах Балтики, Словенії та Словаччині. Як свідчить практика, уряди цих країн продемонстрували здатність ефективно та раціонально розподіляти обмежені фінансові ресурси, досягаючи при цьому максимально бажаних результатів. Основою програмного бюджетування є програми, які включають опис системи цілей та чітко визначені завдання для їх досягнення. Принципом ПЦБ є свобода управлінських дій, що дозволяє керівнику програми самостійно розподіляти фінансові ресурси. Це сприяє досягненню кінцевого результату у найбільш ефективний, раціональний спосіб.

Особливо актуальна ця проблема для України, яка поступово впроваджує нововведення у бюджетний процес, намагається змінити традиційну ідеологію фінансування суспільних благ з метою покращення їх якості, доступності, прозорості у використанні фінансових ресурсів державного сектору. Як зазначив І. О. Мітюков, "...ідеологія програмно-цільового підходу полягає у переході від принципу утримання бюджетних установ до принципу отримання конкретних результатів від використання бюджетних коштів конкретною установою" [2, с. 413]. Російські вчені М. Афанасьєв та І. Кривоногов вважають, що ключовим елементом бюджетування, орієнтованого на результат, є перехід від кошторисного фінансування бюджетних установ до фінансування конкретних бюджетних послуг, у тому числі і тих, що надаються бюджетними установами [3, с. 41].

Перші кроки щодо впровадження окремих елементів прогресивних бюджетних технологій управління бюджетними ресурсами в Україні було здійснено після прийняття Бюджетного кодексу України, у ст. 10 якого передбачено програмну класифікацію видатків при формуванні бюджету за програмно-цільовим методом. Із 2002 р. усі видатки Державного бюджету України почали розроблятися у форматі бюджетних програм. До цього періоду їх формування здійснювалось у розрізі функцій. Для подальшого впровадження ПЦБ урядом України у 2002 р. схвалено концепцію застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі (далі – Концепція) [4]. Слід зазначити, що в Україні відбулося впровадження окремих технічних елементів бюджетування (розподіл видатків за бюджетними програмами, зміна формату бюджетних запитів з розрахунком потреби на середньострокову перспективу, введення паспортів бюджетних програм), а ідеологія залишилася незмінною. Яскравим цьому підтвердженням є галузь охорони здоров'я, яка і нині фінансується, виходячи із принципу утримання медичної установи та збереження її потужностей, незалежно від результатів діяльності та обсягів наданих медичних послуг. Перехід до бюджетування вимагає визначення конкретного результату діяльності установи, у конкретному випадку – це якісна медична послуга, що є інструментом досягнення чітко визначених стратегічних цілей та завдань, зокрема покращення стану здоров'я населення, зниження інвалідності, смертності, підвищення працездатності.

Першим кроком для впровадження нової системи "фінансування, спрямованого на результат", є формування раціональної інфраструктури постачальників медичних послуг та визначення механізмів взаємодії між ними, що передбачає реорганізацію мережі лікувальних установ з чітким розподілом за рівнями медичної допомоги. Світова практика організації охорони здоров'я вказує, що чітке розмежування лікувально-профілактичних закладів за рівнями надання медичної допомоги дає змогу наблизити первинну медико-санітарну допомогу до населення, більш раціонально використовувати фінансові ресурси [5, с. 58]. Структурна реорганізація системи охорони здоров'я полягає в її переорієнтації із стаціонарного лікування на розвиток первинної медико-санітарної допомоги на принципах сімейної медицини з чітко визначеним профілактичним напрямком. За оцінкою ВООЗ, зазначений пріоритет є універсальним та оптимальним, незалежно від рівня видатків на охорону здоров'я у конкретній державі.

Реформування вторинної та третинної медико-санітарної допомоги необхідно здійснювати шляхом упорядкування інфраструктури та ліжкового фонду спеціалізованих медичних закладів відповідно до потреб населення. Як доводить світовий досвід, найбільш раціональним способом організації вторинної медичної допомоги є

диференціація лікарень, виходячи з інтенсивності медичної допомоги, що надається. Внаслідок запровадження таких підходів досягається:

- уникнення дублювання медичних послуг;
- покращення якості медичної допомоги;
- економія коштів у разі переоснащення медичних закладів відповідно до видів та складності стаціонарної допомоги, що ними надається.

Крім зазначеного, існує ще одна проблема, яка є перешкодою для впровадження ПЦБ в системі охорони здоров'я, – це відсутність розробленої Єдиної державної стратегії розвитку охорони здоров'я України. Зазначений стратегічний документ має бути обов'язковим елементом ПЦБ, що дасть можливість оцінити результати діяльності окремих виконавців програми в майбутньому. При розробленні цього документа необхідно врахувати наступне:

– основою для складання галузевої стратегії є стратегічні цілі держави, які знаходять своє відображення у загальнодержавних стратегічних документах, зокрема: Стратегії економічного та соціального розвитку України “Шляхом європейської інтеграції” на 2004–2015 роки, Програми діяльності Уряду, Програмі Президента “Стратегії 2020”;

– стратегічні цілі, загальні для багатьох країн, що приєдналися та ратифікували міжнародні документи, повинні знайти своє відображення у державній політиці цих країн. Україна з 1992 р. поновила своє членство як суверенна держава і ратифікувала такі програмні документи ВООЗ: “Політика досягнення здоров'я для всіх у ХХІ столітті”, Оттавська хартія зміцнення здоров'я, Рамкова програма вдосконалення системи охорони здоров'я, Талліннська хартія “Системи охорони здоров'я для здоров'я та добробуту”, Люблінська хартія з реформування системи охорони здоров'я, Основи європейської стратегії у підтримку дій всієї держави і суспільства в інтересах здоров'я і благополуччя “Здоров'я-2020”.

Протягом останніх років на рівні галузі розроблена велика кількість програмних та прогнозних документів, зокрема: Концепція розвитку охорони здоров'я населення України; Невідкладні заходи щодо реформування охорони здоров'я; Національний план дій в інтересах здоров'я народу України (Дорожня карта розвитку галузі); Концепція реформування медичної освіти в Україні; Дорожня карта розвитку фармацевтичної галузі України; національні та державні цільові програми; Концепція розвитку приватного сектору у сфері медичного обслуговування; Дорожня карта розвитку санітарно-епідеміологічної служби України; Здоров'я – 2020: український вимір.

Значна частина зазначених документів має декларативний характер, завдання, передбачені програмою, практично не виконуються. “Здоров'я – 2020: український вимір”, яка хоча і містить певні ознаки стратегічного плану, проте у програмі не визначено ні кількісних, ні якісних показників досягнення стратегічних цілей, чітко не окреслені пріоритетні напрями дій.

За характером заходів прогнозними та програмними документами довгострокового характеру можна вважати державні цільові програми, кількість яких з кожним роком зростає, а проблема залишається невирішеною. Якщо здійснити аналіз заходів, передбачених у Міжгалузевій комплексній програмі “Здоров'я нації на 2002–2011 роки” та Дорожній карті, то можна відзначити, що основна їх частина повторюється. Доцільно у Єдиній державній концепції розвитку охорони здоров'я України об'єднати державні цільові програми з чітким визначенням пріоритетів як серед найбільш небезпечних хвороб, так і різних груп населення, зокрема: охорона дитинства та материнства; удосконалення спеціалізованої кардіологічної допомоги; розвиток геронтологічного та геріатричного обслуговування; епідемія туберкульозу, епідемія ВІЛ/СНІДУ.

Переваги стратегічного планування в галузі охорони здоров'я та розроблення Єдиної державної стратегії розвитку охорони здоров'я України сприятиме:

- усуненню фрагментарності та непослідовності у проведенні реформ в галузі охорони здоров'я;
- можливості оцінити досягнуті результати діяльності головного розпорядника бюджетних коштів та визначити ступінь досягнення мети;
- координації дій виконавців та посиленні їх відповідальності за результати, отримані у процесі досягнення чітко окреслених цілей та завдань;
- запровадженню середньострокових бюджетних обмежень з метою забезпечення відповідності між потребою у фінансових ресурсах головного розпорядника бюджетних коштів та можливостями бюджету.

Наявність Єдиної державної стратегії розвитку охорони здоров'я України передбачає не тільки визначення напрямків розвитку галузі, але дає змогу оцінити ефективність діяльності органу (профільного міністерства чи відомства) і встановити відповідальність за виконання завдань. Необхідною умовою цього є створення єдиного медичного простору шляхом об'єднання та управління фінансовими ресурсами на рівні МОЗ України. В Україні видатки бюджету на фінансування охорони здоров'я розпорознені між значною кількістю головних розпорядників бюджетних коштів, які утримують заклади охорони здоров'я, що надають медичну допомогу працівникам певної професії або сфери діяльності. При цьому їх не обмежують в отриманні аналогічних послуг у лікувальних закладах, підпорядкованих МОЗ України або органам місцевого самоврядування. Це не сприяє проведенню єдиної політики у сфері охорони здоров'я та призводить до зростання неефективних витрат. Такий підхід не відповідає досвіду провідних країн світу, які запровадили ПЦБ, та суперечить його принципам. У даному випадку суть бюджетної програми не відповідає меті діяльності головного розпорядника бюджетних коштів, а у довгостроковій перспективі неможливо оцінити досягнення результату.

Проте до цієї категорії закладів не слід відносити наукові установи та центри, що перебувають у підпорядкуванні НАМН України. Це організація, яка має окреме, чітко визначене поле діяльності, що окреслюється проведенням та впровадженням у практичну діяльність наукових досліджень у галузі медицини. Тому в даному випадку необхідно чітко розподілити функції між МОЗ України і НАМН України та визначити наступне:

- основною стратегічною метою МОЗ України, досягнення якої забезпечується через діяльність підпорядкованих установ та організацій, є забезпечення потреби населення в якісній медичній послугі, яка сприяє зміцненню, підтримці та відновленню здоров'я;
- основною стратегічною метою НАМН України є проведення фундаментальних та прикладних досліджень, впровадження інновацій у процес профілактики, діагностики та лікування з метою покращення стану здоров'я населення, продовження тривалості якісного життя.

Наступним аргументом, який підтверджує необхідність функціонування НАМН України як окремої самостійної структури, є розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 р. "Про створення реально діючої Національної інноваційної системи в Україні", яка забезпечить вирішення низки економічних проблем, в тому числі й у галузі медицини. Тому необхідно сконцентрувати науковий медичний потенціал країни під егідою НАМН України, яка разом з Національною академією наук України спроможна

об'єднати зусилля та розробляти конкурентоспроможний високотехнологічний науковий продукт, що дозволить, не розпорошуючи, спрямовувати кошти за цільовим призначенням на наукові дослідження в медицині та отримувати очікувані результати. Для досягнення цього необхідно об'єднати та підпорядкувати науково-дослідні інститути та центри НАМН України. Беручи до уваги, що на базі вищих навчальних закладів проводиться значна кількість наукових досліджень, існує тісний зв'язок між наукою та освітою, необхідно також забезпечити тісну взаємодію між ними. Для продуктивної співпраці МОЗ України та НАМН України необхідно розробити ефективні механізми впровадження результатів наукових досліджень у практичну діяльність закладів охорони здоров'я. Це, як доводять розрахунки, дозволить підвищити ефективність використання фінансових ресурсів та спрямувати їх на інші невідкладні потреби.

Одним із недоліків фінансування системи охорони здоров'я вважаємо розпорошеність фінансових ресурсів не тільки між великою кількістю міністерств та відомств, але між бюджетами різних рівнів. Засади розподілу видатків на охорону здоров'я між Державним та місцевими бюджетами в Україні регламентуються Бюджетним кодексом України, який визначає п'ятирівневу систему розподілу фінансових ресурсів між головними розпорядниками бюджетних коштів.

Для ефективного управління та контролю за рухом фінансових ресурсів у системі охорони здоров'я пропонується розмежувати фінансування за рівнями медичної допомоги. Фінансування первинної медико-санітарної допомоги на рівні сіл, селищ, міст районного значення об'єднати на районному та міському рівні, фінансові ресурси для надання вторинної та третинної допомоги – на обласному рівнях. Вважаємо за необхідне виділити окремим рівнем медичну допомогу, яка забезпечується науково-дослідними інститутами та центрами, спеціалізованими лікарняними закладами для окремих категорій населення загальнодержавного значення.

Вирішення проблеми забезпечення доступності та підвищення якості медичних послуг вбачається у впровадженні інституту державного замовлення на чітко визначений на законодавчому рівні базовий пакет послуг, фінансування яких здійснюється за рахунок коштів бюджету. Такий підхід використовується у Великобританії, де ПЦБ у системі охорони здоров'я запроваджено на основі контрактної форми надання послуг. Договірні відносини в системі охорони здоров'я пройшли певну еволюцію: від щорічних договорів до угод (service level agreements), термін дії яких становить 2–3 роки. Ці угоди регулюють систему стратегічних закупівель послуг, встановлюючи середньострокові пріоритети і конкретні плани реструктуризації мережі медичних закладів з урахуванням потреб населення у медичній допомозі [6, с. 15].

У Новій Зеландії застосовується система контрактів між міністерствами і департаментами, де чітко визначені результати, яких повинен досягти кожен департамент. Уряд встановлює загальні цілі економічного розвитку як орієнтири, які не вимірюються кількісно. Конкретні цілі та завдання, а також значення показників якості й обсяг бюджетних послуг встановлюються на рівні міністерств та департаментів. Результати повинні бути пов'язані із загальними цілями і сприяти їх досягненню. Про ключове значення контрактних відносин як однієї із стратегій реформування світових систем охорони здоров'я проголошено у спеціальній резолюції Всесвітньої асамблеї охорони здоров'я "Про роль контрактних відносин у поліпшенні діяльності системи охорони здоров'я", в якій чітко визначені такі рекомендації:

– забезпечити використання контрактних відносин у медичній сфері відповідно до правил та принципів, визначених у національних стратегіях розвитку охорони здоров'я;

– формувати таку контрактну політику, що максимально підвищує результативність системи охорони здоров'я;

– сприяти обміну досвідом щодо залучення до контрактних відносин у сфері охорони здоров'я державного, приватного сектору і неурядових організацій [7, с. 56].

Для України також прийнятна нова система надання медичних послуг за рахунок коштів бюджету на основі укладання державного контракту про бюджетні медичні послуги. З одного боку, у ролі замовника виступає держава, з іншого – безпосередній акредитований виробник – заклад охорони здоров'я, що має право надавати медичні послуги, незалежно від форм власності. Перелік послуг та вимоги до якості повинні затверджуватись законодавчо галузевими стандартами. У переліку послуг повинен бути чіткий розподіл за джерелами фінансування: бюджетні медичні послуги та медичні послуги, фінансування яких доцільно здійснювати за рахунок інших, незаборонених чинним законодавством джерел – загальнообов'язкове медичне страхування, пряма оплата послуг за рахунок коштів фізичних та юридичних осіб, спонсорські та благодійні внески.

Необхідною умовою у разі впровадження контрактної моделі фінансування галузі є розширення повноважень закладів охорони здоров'я шляхом надання їм самостійності у прийнятті окремих управлінських та фінансових рішень у комплексі із запровадженням договірних відносин між замовником та постачальником послуг. Актуальним залишається питання зміни статусу медичного закладу з бюджетної установи на комунальне неприбуткове підприємство [8, с. 16; 9, с. 60]. Проте на початковому етапі проведення реформ, що передбачає впровадження державного замовлення у сфері охорони здоров'я та договірну форму відносин між уповноваженими представниками органів державної влади та закладами охорони здоров'я, надання самостійності у вирішенні фінансових та адміністративних питань можливе і без зміни господарського статусу закладу охорони здоров'я, оскільки державне замовлення здійснюється за рахунок бюджетних коштів. Надання закладам охорони здоров'я статусу медичного державного (комунального) підприємства не відповідає меті діяльності медичного закладу та знімає відповідальність держави у разі невиконання зобов'язань. Отже, такий підхід до вирішення цього питання дуже ризиковий. По-перше, це негативно сприйметься суспільством, по-друге, доволі складно встановити межу між підприємницькою поведінкою, мотивацією якої є отримання прибутку, та соціальною функцією держави, реалізація якої забезпечується через виробництво бюджетних медичних послуг закладами охорони здоров'я.

Слід зауважити, що інструментом реалізації стратегічних цілей та завдань при бюджетуванні є бюджетна програма, призначення якої – вирішення проблеми, яка належить до компетенції головного розпорядника бюджетних коштів. Обсяги видатків із загального фонду Державного бюджету України МОЗ України, що є учасником бюджетного процесу та відповідальним органом влади за реалізацію державної політики у сфері охорони здоров'я, затверджуються за бюджетними програмами.

Слід зазначити, що в Україні відбувся абсолютно технічний процес переходу від функціональної до програмної класифікації видатків, про що свідчать назви бюджетних програм, які відповідали функціям МОЗ України, що відображені у назвах функціональної класифікації видатків, яка є дуже деталізованою. Більшість бюджетних програм за суттю мають характер різних за термінами виконання заходів.

Окремі бюджетні програми, зокрема ті, що стосуються, наприклад, утримання апарату управління МОЗ України, придбання обладнання, відшкодування коштів за

своїм характером, є непрограмними. Це підтверджується неможливістю визначення показників виконання бюджетної програми. Наприклад, доцільно перелічити такі бюджетні програми: “Виконання боргових зобов’язань за кредитами, залученими ДП Укрмедпостач під державні гарантії, для реалізації інвестиційного проекту, оплата податкових зобов’язань (з урахуванням штрафних санкцій), що виникли в рамках реалізації інвестиційного проекту”, “Фінансування заходів по забезпеченню реалізації інвестиційного проекту з оснащення закладів охорони здоров’я сучасним високотехнологічним медичним обладнанням”, “Методичне забезпечення діяльності медичних (фармацевтичних) навчальних закладів”, “Придбання медикаментів для забезпечення дітей, хворих на рідкісні захворювання”, “Забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру”.

Виходячи із призначення бюджетної програми, що визначається інструментом реалізації довгострокових та середньострокових цілей головного розпорядника бюджетних коштів, як суть, так і назва бюджетної програми, повинні відповідати меті діяльності головного розпорядника бюджетних коштів. Слід зауважити, що основна частина бюджетних програм не відповідає цій вимозі, що суперечить нормам Концепції.

Бюджетні програми за змістом заходів повинні відповідати меті діяльності головного розпорядника бюджетних коштів. Вважаємо за доречне запропонувати чотири бюджетні програми, відповідальним виконавцем яких виступає МОЗ України, та підтримуємо позицію В. М. Федосова [10, с. 23] щодо запровадження двохрівневої структури бюджетної програми шляхом введення такої одиниці, як “підпрограма” (рис. 1). Цей захід є ефективним та дасть можливість оптимізувати кількість бюджетних програм, привести їх у відповідність до стратегічних цілей головного розпорядника бюджетних коштів, провести комплексну оцінку міри досягнення очікуваних результатів. Слід зазначити, що значна кількість бюджетних програм розпорозуються між різними головними розпорядниками бюджетних коштів, що є суттєвою перешкодою для отримання об’єктивної оцінки діяльності бюджетних установ, визначення їх відповідальності. Наприклад, відповідно до Закону України “Про Державний бюджет України на 2014 рік”, НАМН України та МОЗ України виступають відповідальними виконавцями таких ідентичних бюджетних програм: “Фундаментальні дослідження у сфері профілактичної та клінічної медицини”, “Прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням, фінансова підтримка наукових кадрів”, “Діагностика і лікування захворювань із впровадженням експериментальних та нових медичних технологій у клініках науково-дослідних установ”, “Спеціалізована консультативна амбулаторно-поліклінічна допомога, що надається науково-дослідними установами”.

Таким чином, виникають певні незрозумілості, а бюджетні програми не відповідають функціям та пріоритетам головного розпорядника бюджетних коштів. Враховуючи, що основною метою діяльності НАМН України є комплексний розвиток медичної науки, а МОЗ України – забезпечення населення якісними медичними послугами, необхідно науково-дослідні інститути та центри передати у відання НАМН України, що дасть можливість скоротити кількість бюджетних програм, здійснювати керівництво та контроль науковими дослідженнями та впровадженням результатів у медичну практику з єдиного центру, проводити єдину політику у галузі медичної науки.

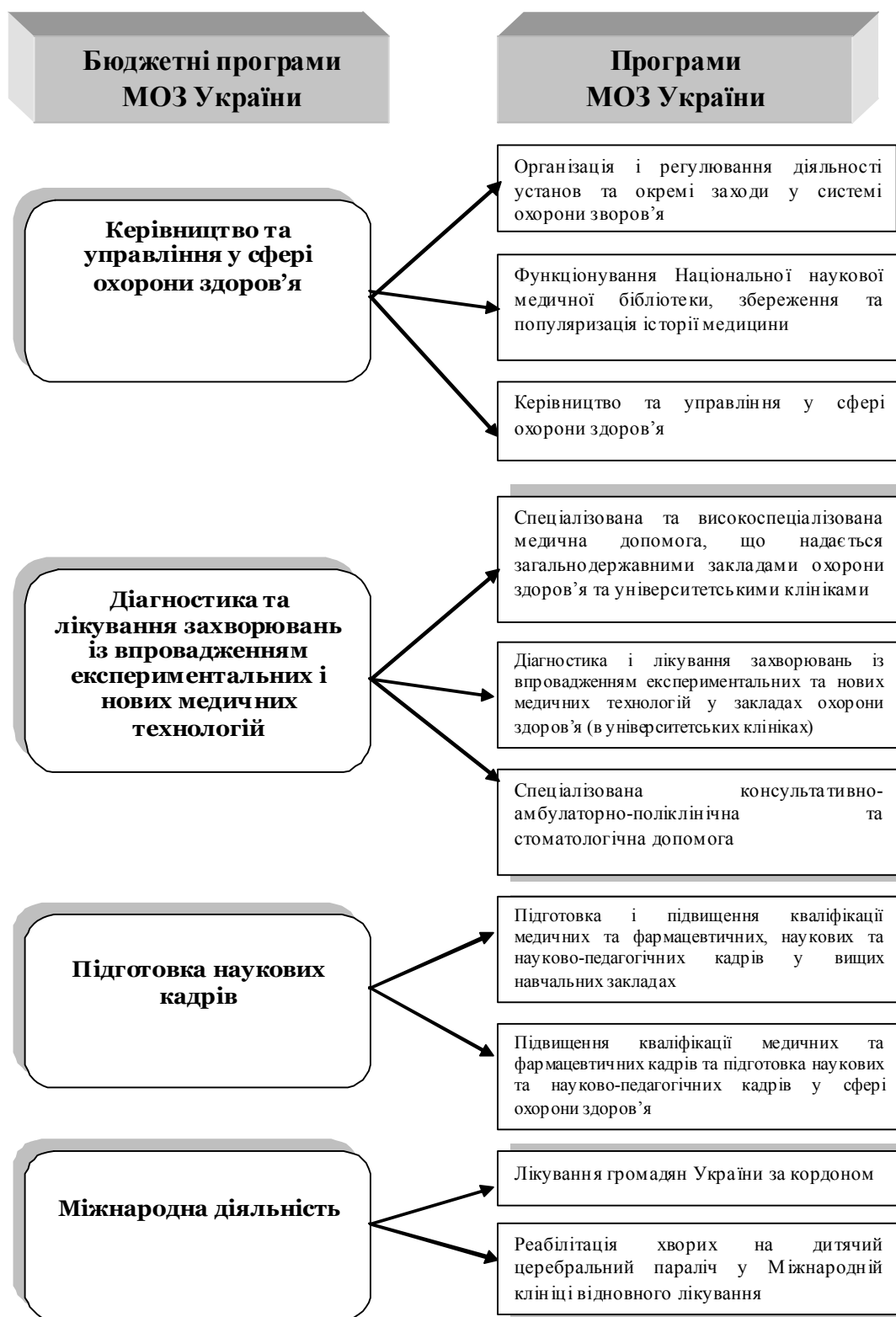


Рис. 1. Оптимізація бюджетних програм МОЗ України

Отже, для підвищення дієвості функціонування бюджетування як прогресивної технології управління у сфері охорони здоров'я необхідно провести такі заходи:

- сформувати раціональну структуру постачальників медичних послуг;
- розробити стратегічний документ, що дасть можливість оцінити рівень виконання запланованих цілей та завдань;
- об'єднати розпорошені фінансові ресурси між головними розпорядниками бюджетних коштів та підпорядкувати медичні установи МОЗ України як профільному органу управління, що відповідає за реалізацію державної політики у сфері охорони здоров'я;
- впровадити інститут державного замовлення на визначений на законодавчому рівні пакет медичних послуг;
- розширити повноваження закладів охорони здоров'я у прийнятті як управлінських, так і фінансових рішень.

Проведення вищезазначених заходів дасть можливість не тільки впроваджувати технічні елементи бюджетування в галузі охорони здоров'я, а у середньостроковому періоді отримати позитивні результати, які виявляються у створенні доступної для усіх верств населення якісної медичної послуги.

Література

1. *Фінанси України: інституційні перетворення та напрямки розвитку* : моногр. / [І. Я. Чугунов, Я. Я. Дьяченко, В. І. Міщенко та ін.]; за ред. І. Я. Чугунова. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
2. *Мітюков І. О. Бюджетна реформа і основні напрями вдосконалення бюджетної політики та політики держави у сфері публічних фінансів* / І. О. Мітюков // *Бюджетна реформа в Україні: проблеми та шляхи її розв'язання: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 2001 р.)*. – К. : НДФІ, 2001. – 143 с.
3. *Афанасьев М. Модернизация государственных финансов* : уч. пособ. / М. Афанасьев, И. Кривоногов ; Гос. ун-т "Высшая школа экономики". – [2-е изд.]. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 439 с.
4. *Концепція застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, ухвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України №538-р. від 14.09.2002 р.* – 145 с.
5. *Критерії класифікації закладів охорони здоров'я за рівнями надання медичної допомоги* : метод. рек. М-ва охорони здоров'я України та Укр. ін-ту стратегічних дослідж. // *Главный врач*. – 2010. – № 10. – С. 58–71.
6. *Department of Health, Reforming NHS Financial Flows* – London. – 2002. – October. – P. 153.
7. *Resolution of the World Health Assembly, WHA. The role of contractual arrangements in improving health systems performance*. – P. 56.
8. *Малагардіс А. Законодавчі проблеми автономізації постачальників та запровадження контрактних закупівель медичних послуг в Україні* : посіб. / А. Малагардіс, В. Рудий. – К. : GVG/CII/EROS, 2006. – 64 с.
9. *Вороненко Ю. В. Реформування статусу бюджетних медичних закладів в умовах ринкових відносин* / Ю. В. Вороненко, Н. Г. Гойда, Б. П. Криштопа, В. М. Патенко // *Охорона здоров'я України*. – 2009. – № 2. – С. 60–64.
10. *Федосов В. М. Сутність і проблематика бюджетування: українські реалії* / В. М. Федосов, Т. С. Бабич // *Фінанси України*. – 2008. – № 1. – С. 3–23.

11. *Здоров'я–2020: Основи Європейської стратегії у підтримку дій всієї держави і суспільства в інтересах здоров'я і благополуччя.* – Копенгаген : ЄРБ ВООЗ, 2012.

References

1. *Finance of Ukraine: institutional transformations and directions for development [monograph] / [I. Ya. Chuhunov, Ya. Ya. Diachenko, V. I. Mishchenko, V. D. Lahutin i in.]; Ed. I. Ya. Chuhunova.* – K.: DNU AFU, 2009. – 848 p. 142
2. Mitiukov I. O. *Budget reform and main ways to improve budget policy and state policy in public finances / I. O. Mitiukov // Biudzhetna reforma v Ukraini: problemy ta shliakhy yii rozviazannia: materialy mizhnar. nauk.-praktychnoi konferentsii.* – K.: NDFI, 2001. 143
3. Afanasev M. *State finance modernization: manual / M. Afanasev, Y. Kryvonohov; Hos.un-t – Vysshaia shkola ekonomyky.* – 2nd ed. – M.: Yzd. dom HU VShE, 2007. – 439,[1] p. 144
4. *The concept of program budgeting in the budget process, approved by Cabinet of Ministers of Ukraine of 14.09.2002, #538-r.* 145
5. *Criteria for classification of health care by level of medical care / Metodichni rekomendatsii Ministerstva okhorony zdorovia Ukrainy ta Ukrainskoho instytutu stratehichnykh doslidzhen // Hlavnyi vrach.* – 2010. – #10. – p. 58–71. 146
6. *Department of Health, Reforming NHS Financial Flows – London, October, 2002.* 153
7. *Resolution of the World Health Assembly, WHA. The role of contractual arrangements in improving health systems performance.* – R. 56. 154
8. Malahardis A. *The legal problems of autonomy suppliers and contracting services procurement of Ukraine: [manual. #3] / A. Malahardis, V. Rudyi.* – K.; GVG/SII/EROS, 2006. – 64 p. 155
9. Voronenko Yu. V. *Reforming the budget status of medical institutions in market conditions / Yu. V. Voronenko, N. H. Hoida, B. P. Kryshchopa, V. M. Patenko // Okhorona zdorovia Ukrainy.* – 2009. – #2. – p.60–64. 156
10. Fedosov V. M. *Nature and budgeting issues: Ukrainian realities / V. M. Fedosov, T. S. Babych // Finansy Ukrainy.* – 2008. – #1. – p.3–23. 165
11. *Zdorovia–2020: Principles of European policies supporting the actions of the entire state and society in the interests of health and wellness.* – Kopenhagen : YeRB ВООЗ, 2012.

Редакція отримала матеріал 20 травня 2014 р.

НАШІ АВТОРИ

ГАЙДА Тарас	аспірант, Тернопільський національний економічний університет.
ГОРАЛЬ Ліліана	д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, директор інституту економіки і управління у нафтогазовому комплексі, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу.
ГНИП Наталія	к. е. н, старший викладач кафедри фінансів та економічної безпеки, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України.
ДУДАР Тарас	д. е. н., професор кафедри аграрного менеджменту і права, Тернопільський національний економічний університет.
ДЮГОВАНЕЦЬ Олеся	ДВНЗ “Ужгородський національний університет”.
ЖУКОВ Святослав	ДВНЗ “Ужгородський національний університет”.
КАРМЕЛЮК Ганна	к. фіз.-мат. наук, доцент кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет.
КАРМЕЛЮК Христина	магістр, Тернопільський національний економічний університет.
КОВАЛЕНКО Сергій	Одеська національна морська академія, Україна.
КОЗЮК Віктор	д. е. н., професор, проректор з міжнародних зв'язків, завідувач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.
КОРНАЦЬКА Роксолана	к. е. н., доцент кафедри фінансів, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.
КУШНІРЕНКО Дмитро	аспірант кафедри бухгалтерського обліку, Національний університет державної податкової служби України.
ЛАВРОВА Олена	аспірант, Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ).
ЛІСОВЕНКО Віталій	к. е. н., доцент кафедри фінансів, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, заступник Міністра фінансів України.

ЛІСОВИЧ Тарас	аспірант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва, Національний університет "Львівська політехніка".
ЛОБОДИНА Зоряна	к. е. н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет.
МАРТИНЮК Олеся	к. фіз.-мат. наук, доцент кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет.
МАРЧЕНКО Ольга	Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого.
ОЛЕКСІВ Ігор	д. е. н., доцент кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва, Національний університет "Львівська політехніка".
ПЛАСКОНЬ Світлана	к. е. н., доцент кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет.
ПОПІНА Степан	к. фіз.-мат. наук, доцент кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет.
ПРОНкіНА Лора	Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету.
ПРОСЯНЧУК Вадим	здобувач кафедри економіки і підприємництва, "Міжнародний технологічний університет "Миколаївська політехніка".
РОДІОНОВА Лариса	к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.
САВЧУК Наталія	к. е. н., доцент, докторант кафедри фінансів, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.
СЕНІВ Галина	викладач кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет.
СИДОР Ірина	к. е. н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет.
ШИМАНСЬКА Оксана	к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.

ANNOTATION

Zoryana Lobodina

Budgetary financing of social protection in Ukraine

Economic substance, organization and legal aspects of social protection in Ukraine are considered. The theoretical basis of budgetary financing of social protection are grounded. Monitoring of expenditures of state and local budgets for social protection and social security of the population in the Ukraine and in the Ternopil region in particular is carried out. The role of subventions from the state budget to local budgets for the implementation of government social protection programs in the budget financing of social protection is considered. The main problems are identified. The feasibility and prospects for overcoming social exclusion of social services in the context of social rights of citizens and a socially oriented state are justified and outlined.

Iryna Sydor

Own and fixed incomes of local budgets: the problem of the formation and reserves of growth

The article explores the essence of local budget revenues in the context of own and permanent income. There is done an analysis of the formation of their own and fixed incomes of local budgets using the budget of Ternopil in the 2010-2013 biennium as the example. It also provides assessment of financial support of local government in Ternopil with own and permanent income in terms of various sources of revenue by budget classification. Possible directions of strengthening the financial autonomy of local budgets for the effective performance by local authorities their own and state delegated powers are defined and reasoned.

Nataliia Gnyv

The assessment of financial potential through f

The formation of financial potential in financial activities has been considered through economic and accounting approaches. The methodical assessment of financial potential of an economic agent has been studied. It allows determining the dynamics of financial potential taking into consideration the time factor and variable structure of inflow and outflows, profits and incomings. The identity of the concepts "financial resources" and "flows of funds" has been proven. The flows of funds have been classified according to the types of company's activities in compliance with international accounting standards. The concept "solvent company" has been proposed.

Taras Dudar

Problems of quality assurance of agricultural products and foodstuff in the system of agribusiness

The key aspects of the perception of product quality in the theory and practice of agribusiness have been discussed and systematic analysis of trends in the development and harmonization of national standards for particular agro-food products to international and European standards has been done. There has been established that standardization based on customer's satisfaction and motivation of employee of agro-industries to work efficiently and effectively done is the basis for technical regulation of product quality and a powerful tool to gain access to international agricultural markets. The ways of building a quality management system aimed at creating the necessary legal, economic and organizational conditions for the production of high quality agri-food products competitive in both domestic and foreign markets has been substantiated.

Liliana Goral*Vision of domestic clustering: the essence and analytical aspects*

The approaches to the interpretation of the cluster in terms of different scientific schools are explored in the article, and respectively there is offered own interpretation of the cluster as a voluntary association of sectorial and territorial entities in order to enhance their market position. The article deals with the form and the advantages of cluster formations in the period of globalization as international experience shows that significant economic changes at the national and international levels occur due to the formation of territorial and sectorial integration and associations - clusters, which are the most competitive in the world market. The state of the worldwide clustering and the process in Ukraine are analysed.

Hanna Karmeliuk, Svitlana Plaskon, Khrystyna Karmeliuk*Mathematical modelling of the external debt of Ukraine depended on import, export and net export*

A models' scale of the dynamics of trend variables Ukraine's foreign debt, import, export, net export were developed and given their forecasts for 2014–2016 years.

There were studied two time branches increase in debt due to the global economic crisis and the rise of the dollar against the UAH in the article. The economical and mathematical models of the gross external debt depended on import, export, net export were constructed and justified. The models of the delay-distributed lag in two years were grounded. The model with the instrumental variables was made and justified. All of those models can be used for the prognoses. There were also calculated distributed lag model dependence of the gross external debt of imports delayed two years, exports delayed one year and net exports delayed five years and constructed and justified model with instrumental variables. These models are used for prediction.

Lora Pronkina, Olha Marchenko*Ukraine's participation in the international exchange of knowledge as an important direction of ensuring European policy orientation in the field of technology*

The essence, structure of the international market knowledge, segments of which are the markets of intellectual resources and professionals knowledge; educational, consulting, scientific and technical services; technology and production of high-tech sectors; objects of the intellectual property rights are revealed. The role of international exchange of knowledge in support of the technological development of Ukraine in the conditions of intensification of European integration processes is justified. The measures aimed at strengthening the European orientation of the state policy of technological development based on the international exchange of knowledge are proposed.

Sviatoslav Zhukov, Olesia Diuhovanets*Innovation Policy in Euro integration: tasks and challenges for Ukraine*

The article establishes the low competitiveness of Ukraine. It is shown that the development and commercialization of new products is complex and risky process. It is crucial to enhance the competitiveness of innovation policy. In addition, there are generated tasks of innovation policy in Ukraine at the present stage of European integration.

Serhii Kovalenko*The concept of cross-border cluster systems in the context of technological structure development*

This article describes the features, benefits and limitations of the conceptual foundations of the formation of cross-border cluster systems in the light of the development of a new technological order. The problem of cross-border clustering examined in the light of the possibilities of increasing the competitiveness of Euro-regions and the prospects of European integration of Ukraine.

Igor Oleksiv, Taras Lisovych

Analysis of the factors and models of implementation of organizational changes in the enterprise management system

The article analyses the strategies to overcome the resistance of workers that occurs as the result of the process of preparing and implementing organizational change. There were shown the basic factors that affect the implementation of organizational changes in the company management. The main models of implementation of organizational change are described.

Conceptual approaches to organizational development of company were explored. The approaches of implementation of organizational changes in the company and certain features of the implementation of organizational changes in the management were analysed.

Taras Haida

Conceptual model of information in the context of analytical support of enterprises

The article presents a description of the boundaries of the concept of information as the basis for a system of information-analytical support of small and medium-sized domestic enterprises with limited budgets for management decisions support information systems, as well as a clear definition of the concept information are made.

Multi-dimensional model of the concept of information is created with observation, analysis and synthesis methods. It contains a set of parameters, which are necessary and sufficient for the information and analytical work. The described model of information can be used as a theoretical basis for the scientific developments in technology and information systems and analytical support for enterprises, at the same time having some prospects of application in other fields of science.

Stepan Popina, Olesia Martyniuk, Galyna Seniv

Inventory optimization under a random demand for resources

There were formulated objectives to determine the optimal resource stock in the article. Different mathematical models of the density of probability distribution of demand were explored. There was used optimality criterion — minimizing the mathematical expectation of costs for excess storage and losses from resource deficit. The optimum size of the resource stock when the demand for this resource is a continuous random variable was defined. The model for which the likelihood of demand for resources decreases with the increase of the demand and with the increasing densities of probability distribution of demand for the resource was discussed.

Vadym Prosianchuk

Study of parameters of labour intensity in seaports

The system of functioning of HR management in seaport is considered. A staff evaluation using computer diagnostics is offered. The results of the test set distribution of workers by levels of scales of work, age groups and performance diagnostics. There were defined features of the use of labour indicators allowing improving the current system of motivation and staff management effectiveness. After the analysis of indicators of work there were proposed motivation mechanism improvements in the seaport.

Dmytro Kushnirenko

The influence of transformation of operating expenditures on the estimation of construction in progress

Estimation of construction in progress is one of the main component of accounting system of enterprise. Assuming the ability of capitalization (decapitalization) of compo-

nents of operating costs to influence the elements of financial statements estimation, the work seeks to investigate the effect of the transformation schemes of operating costs on work-in-progress' estimation .

The article examines possible estimates of work-in-progress in the framework of behavioural and functional grouping of operating costs. Analysis of different alternatives of capitalization (decapitalization) of components of operating costs on work-in-progress estimation showed the possibility of the formation of different construction in progress estimates, which may be relevant in making appropriate management decisions. Such estimates of work-in-progress can be used as a guideline when designing your enterprise accounting system, in particular in the construction of the working chart of accounts.

Olena Lavrova

The concept and structure of insurance companies reporting

The author analyses the concept of accounting and financial reports in the article. The author determined the composition of statements of insurance companies, its semantic content, describes her approach to classification based on current research and proposed his own version of the improved delineation of species and types of reporting forms. There is also done analysis of the regulatory and legal framework of structure and form of reporting by insurance companies at the present stage of regulation and implementation of the requirements of International Financial Reporting Standards.

Larisa Rodionova

Institutional economic theory: basic concepts and current state of institutional knowledge

This article is an overview. There is discussed the content of discussions on the internal structure and classification of institutional direction of economic theory. The main focus is on the presentation theory and methodology of "old" and contemporary classical institutional theory, which its representatives produced as a protest movement, discipline and approach to problem solving. The proposed institutional perspectives of institutional synthesis are generalized. It emphasizes the importance of determining the theoretical and methodological distancing, seeking the ways to combine different trends and schools of modern institutionalism.

Nataliia Savchuk

The influence of modern global challenges to the budget system organization

The article discusses the possibility for the participation of private companies in rendering the social benefits. They should deal with the most vulnerable part of population, which could lead to the fundamental change in the attitude to the participation of private companies in the process of social benefits manufacturing and distribution. This issue is of a special importance for Ukraine with its weak state (governmental) institutions when the priority should be given to persuading the private companies to render the socially essential benefits.

Vitalii Lisovenko, Roksolana Kornatska

Budgeting in Health Care Systems

The article deals with the practice of program-aimed method of budgeting in the healthcare area and there are outlined positive characteristics for unsolved problems.

The attention is focused on the problems of implementation of budgeting in the health care system; there is analyzed the international experience and expediency of its use in Ukraine in order to improve the efficiency of the control technology budgets.

ДО ВІДОМА АВТОРІВ “ВІСНИКА THEU”

“Вісник Тернопільського національного економічного університету” виходить чотири рази на рік українською та російською мовами. До друку приймаються статті, які мають наукову і практичну цінність. Терміни подання матеріалів: у 1-й номер журналу – до 25 грудня попереднього року, в 2-й номер – до 25 березня поточного року, в 3-й номер – до 25 травня, в 4-й номер – до 25 вересня.

Для участі у формуванні збірника необхідно подати:

1. Електронний та роздрукований на папері варіант статті українською та російською мовами, оформлений відповідно до наведених нижче вимог, виконаний у редакторі MS Word.

2. Електронний варіант анотації англійською мовою (12–14 рядків).

3. Електронну копію витягу з протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті до друку та рецензії наукового керівника або іншого фахівця у певній галузі знань, який має науковий ступінь або вчене звання (обов'язково подають лише аспіранти та здобувачі).

4. Файл із відомостями про автора (прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання, посада, місце роботи, поштова адреса, контактні телефони, шифр і назву спеціальності, за якою подається стаття, адреса електронної скриньки).

Подані авторами статті розглядаються лише після подачі повного пакету супровідних документів.

Основні вимоги до підготовки й оформлення матеріалів:

1. Індекс УДК (зліва великими літерами, шрифт – жирний)

Пункти 2, 3, 4, 5 та 6 подаються трьома мовами (українською, російською, англійською).

2. Автор (справа вказується повне ім'я, по батькові та прізвище автора світлим курсивом, прізвище – великими літерами).

3. Відомості про автора (авторів) (у називному відмінку, відомості про науковий ступінь та вчене звання (без скорочень), посада та місце роботи автора (повністю без аббревіатур), детальна контактна робоча адреса з поштовим індексом, назва країни, контактний телефон та адреса електронної скриньки).

4. Назва статті (по центру, великими літерами, шрифт – кегель 16).

5. Анотація (курсивом з абзацу; обсягом 12–14 рядків, необхідно відобразити: предмет, мету роботи, метод чи методологію проведення роботи, результати роботи, сферу застосування результатів. У тексті анотації варто застосовувати значимі слова з тексту статті. Положення, що викладаються, повинні логічно впливати один з іншого. Текст анотації повинний бути лаконічний і чіткий, вільний від другорядної інформації, зайвих вступних слів, загальних і незначних формулювань).

6. Ключові слова (курсивом з абзацу, не менше п'яти слів або словосполучень). Ключові слова не повинні повторювати назви статті.

7. Код JEL класифікації (JEL classification codes) (розміщуються під ключовими словами, кількість – від 1 до 5, в одному рядку, через кому, жирним. Наприклад: JEL classification: C12, C14, C18).

8. Текст:

- Відповідно до Постанови президії ВАК України від 15.01.2003 р. №7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України” наукові статті повинні мати такі необхідні елементи: постановка проблеми в загальному вигляді та її зв’язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв’язання цієї проблеми і на які опирається автор; визначення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з дослідження автора і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

- Обсяг статей для докторів і кандидатів наук – до 18 сторінок, для аспірантів і здобувачів – 10-12 сторінок тексту, роздрукованого на папері формату А4 через 1,5 інтервалу кеглем 14 шрифтом Time New Roman; поля зліва, знизу та зверху – 20 мм, справа – 10 мм.

- Кількість табличного матеріалу та ілюстрацій повинна бути мінімальною. Цифровий матеріал оформляється таблицею, яка має порядковий номер (друкується курсивом справа, наприклад, *Таблиця 1*) і назву (друкується над таблицею по центру). Ілюстрації також повинні нумеруватися і мати назви, які вказуються під кожною ілюстрацією (наприклад, Рис. 2. Класифікація податків.).

- Автори відповідають за точність наведених у статті термінів, прізвищ, даних, цитат, статистичних матеріалів тощо. Скорочення слів і словосполучень, окрім загальноприйнятих, не допускається. Текст статті автор повинен уважно вчитати і завізувати, сторінки – пронумерувати.

- Список використаної літератури розміщується після статті під заголовком “Література” у 2 варіантах (українською та англійською мовами), кількість джерел не менше 10, нумерація джерел здійснюється в порядку посилання на них. Бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно з встановленими вимогами (Бюлетень ВАК України. – 2000. – № 2. – С. 61–62). Посилання на літературу в тексті подавати у квадратних дужках, наприклад, [5, 120; 7, 94-95], де перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга – відповідну сторінку в цьому джерелі; джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою (;).

Обов’язково необхідно вказати, що матеріал подається до публікації вперше і не був раніше опублікований.

Матеріали, що не відповідають зазначеним вимогам, не приймаються до розгляду. Рукописи статей підлягають додатковому редакційному рецензуванню. Відхилений оригінал авторові не повертається, лише надсилається рецензія на доопрацювання.

Сподіваємося на плідну співпрацю.

**Редакційна колегія
“Вісника ТНЕУ”.**

46009, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11 “Тернопільський національний економічний університет”, (стаття у “Вісник ТНЕУ”).

0352-47-50-76

tneu_visnuk@ukr.net

Журнал включено до “Каталогу видань України”.

Передплатний індекс журналу “Вісник Тернопільського національного економічного університету” **23622**