

ISSN 1993-0240

Випуск 4
жовтень – грудень
2013 рік

Науковий
журнал

ВІСНИК

***Тернопільського національного
економічного університету***

Тернопіль
ТНЕУ
2013

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 4
жовтень – грудень
2013

Затверджено рішенням Вченої
ради ТНЕУ, протокол № 4
від 25 грудня 2013 р.

Issue 4
October– December
2013

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

Ковальчук В'ячеслав, к. е. н., доц., 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 публікації.

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.nbuuv.gov.ua>

ISSN 1993-0240

© THEU, 2013

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Ольга КИРИЛЕНКО, Галя КОЗАК Управління фінансовими ресурсами недержавних пенсійних фондів	7
Анатолій ФЕДОРЕНКО Система суб'єктів сфери недержавного пенсійного забезпечення як соціально-економічний кластер	18
Мирослав ТРЕЩОВ Підвищення якості адміністрування податку на доходи фізичних осіб	28
Руслана СКАЛЮК Управління фінансовою рівновагою промислових підприємств	37
Артем ЛАЗНЯ Ризики фінансової стабільності банківської системи: класифікація, особливості прояву та ідентифікації	44
Віктор РУСІН Реформування адміністративно-територіального устрою України в контексті зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування	53

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Петро ТАРХОВ, Жан ДЕРКАЧ Конкурентоспроможність людського капіталу як ринкова перевага підприємства	63
Наталія МЕЛЬНИК Історичні етапи розвитку організаційних форм управління будівництвом на території України	69

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Людмила КОВАЛЬ Нові форми підприємництва на селі та їх роль у розвитку аграрного сектора України	77
Алла ВАСІНА Залучення потенціалу малого підприємництва до вирішення проблем структурування економіки регіонів	85
Ольга ДЕМ'ЯНЮК Актуальні проблеми нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	94

ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Арег БАГДАСАРЯН

Результати реформ і особливості розвитку регульованого ринку цінних паперів у Республіці Вірменія

103

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Лариса РОДІОНОВА

Пошуки парадигми пізнання історико-економічного розвитку
(теоретичні основи розуміння всесвітньої економічної історії)

108

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Влада і бізнес: актуальні проблеми партнерства

119

Кластери у світовій та європейській економіці

131

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

Добре врядування на місцевому і регіональному рівнях: порівняльні студії

143

Пам'яті видатного вченого

146

Наші автори

150

Annotation

152

До відома авторів "Вісника ТНЕУ"

156

CONTENTS

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF IMPROVING FINANCIAL-CREDIT MECHANISM

<i>Olha KYRYLENKO, Halia KOZAK</i> Financial management of non-state pension funds	7
<i>Anatolii FEDORENKO</i> System of subjects of non-state pension provision sphere as a social and economic cluster	18
<i>Myroslav TRESHCHOV</i> Improving the quality of administration of the personal income tax	28
<i>Ruslana SKALIUK</i> Managing financial equilibrium of an industrial plant	37
<i>Artem LAZNIA</i> The risks of financial stability of the banking system: the classification, manifestation specifics and identification	44
<i>Viktor RUSIN</i> Reformation of the administrative-territorial system in Ukraine in the context of strengthening the financial foundations of local self-government	53

ECONOMY OF ENTERPRISE AND PRODUCTION MANAGEMENT

<i>Petro TARKHOV, Zhan DERKACH</i> Competitiveness of human capital as a market advantage of the enterprise	63
<i>Natalia MELNUK</i> The historical stages of development of organizational forms of construction management on the territory of Ukraine	69

NATIONAL ECONOMY

<i>Lyudmyla KOVAL'</i> New forms of entrepreneurship in villages and their role in the development of agrarian sector of Ukraine	77
<i>Alla VASINA</i> Attracting small business potential to solve problems of structuring the regional economies	85
<i>Olga DEMIANIUK</i> Modern problems of non-tariff regulation measures of foreign economic activity in Ukraine	94

THE EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES

Areg BAGHDASARYAN

Results of reforms and peculiarities of development of the securities
regulated market in the republic of Armenia 103

RETROSPECTIVE OF THE WORLD ECONOMIC THOUGHT

Larysa RODIONOVA

Search of the paradigm of historic and economic development cognition
(theoretical groundings for the knowledge of the world economic history) 108

SCIENTIFIC LIFE

Government and Business: Hot Issues of Partnership 119

Clusters in the global and European economy 131

CRITICISM AND BIBLIOGRAPHY

Good governance at local and regional levels: comparative studies 143

In memory of the outstanding scientist 146

Our authors 150

Annotation 152

Useful Information for the authors 156

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

УДК 368

Ольга КИРИЛЕНКО, Галя КОЗАК

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Обґрунтовано сутність та особливості управління фінансовими ресурсами недержавних пенсійних фондів. Розкрито структуру механізму управління недержавними пенсійними фондами у розрізі методів, важелів та інструментів, склад яких декомпоновано відповідно до етапів процесу управління фінансовими ресурсами. Досліджено основні стадії процесу залучення пенсійних внесків до недержавних пенсійних фондів та процесу інвестування пенсійних активів. Сформульовано рекомендації щодо вибору інвестиційної стратегії фондами з урахуванням критеріїв та обмежень інвестиційного портфеля. Проаналізовано практику залучення, інвестування та використання фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів, виявлено основні тенденції та проблеми у їх діяльності. Запропоновано заходи щодо оптимізації управління фінансовими ресурсами на різних етапах роботи недержавних пенсійних фондів.

Ключові слова: *фінансові ресурси, механізм управління фінансовими ресурсами, недержавний пенсійний фонд.*

JEL: G 230

Як показує зарубіжний досвід, пенсійні накопичення громадян виступають потужним джерелом внутрішніх інвестиційних ресурсів для економіки країни. Розвиток накопичувального пенсійного забезпечення в Україні *актуалізує* потребу в ефективному управлінні пенсійними ресурсами, пріоритетна роль у процесі якого відводиться недержавним пенсійним фондам (НПФ). Двоєдина сутність НПФ як фінансових та соціальних інститутів вимагає використання особливого підходу до управління фінансовими ресурсами, оскільки саме від результатів фінансової діяльності фондів залежить їх спроможність виконувати власне соціальне призначення.

Проблеми функціонування НПФ постійно перебувають у колі інтересів *науковців і практиків*, таких як: Н. Горюк, Д. Леонов, Е. Лібанова, Г. Мактагарт, А. Михайлов, Г. Назарова, С. Науменкова, Л. Ткаченко, В. Толуб'як, А. Федоренко та інші. Окремі сторони механізму управління фінансовими ресурсами НПФ розкриті у дослідженнях О. Ярошенко, Н. Небаби, О. Мелешка. Недостатньо дослідженими залишаються теоретичні засади та практика використання недержавними пенсійними фондами методів, важелів та інструментів управління фінансовими ресурсами.

Мета статті – дослідити механізм управління фінансовими ресурсами недержавних пенсійних фондів, виявити існуючі тенденції та проблеми у його використанні вітчизняними недержавними пенсійними фондами.

Основними завданнями НПФ як соціально-фінансового інституту є формування, збереження та примноження пенсійних накопичень учасників фонду та підтримка здатності виконувати свої зобов'язання перед ними в будь-який момент. Відповідно діяльність НПФ у сфері управління фінансовими ресурсами включає три взаємопов'язані напрями: 1) формування фінансових ресурсів шляхом залучення пенсійних внесків; 2) примноження фінансових ресурсів за рахунок інвестування пенсійних активів; 3) використання фінансових ресурсів для виконання зобов'язань НПФ.

Фінансові ресурси недержавних пенсійних фондів – це сукупність грошових коштів, залучених із зовнішніх (пенсійні внески) та внутрішніх джерел (інвестиційний прибуток), що перебувають у розпорядженні фонду та використовуються ним шляхом трансформації форм з метою виконання власних зобов'язань. Формами фінансових ресурсів НПФ на різних етапах їх кругообігу є такі: пенсійні внески, пенсійні кошти, пенсійні накопичення, пенсійні активи (пенсійний капітал), пенсійні виплати.

Специфіка фінансових ресурсів НПФ полягає у таких їх особливостях:

1) законодавче та нормативно-правове забезпечення процесів формування та використання фінансових ресурсів;

2) джерелами фінансування пенсійних внесків виступають прибуток суб'єктів господарювання та доходи (заробітна плата, прибуток) фізичних осіб, тобто фінансові ресурси НПФ формуються в результаті перерозподілу ВВП;

3) сплата пенсійних внесків вкладниками здійснюється лише у національній валюті України, окрім випадків, передбачених законодавством, шляхом безготівкових (для юридичних осіб) та готівкових розрахунків;

4) право власності на пенсійні кошти належить учасникам фонду;

5) цільове призначення фінансових ресурсів – фінансування пенсійних виплат учасників фонду;

6) відокремлення функцій інвестування фінансових ресурсів шляхом передачі їх компаніям з управління активами;

7) цільовий характер використання – пенсійні накопичення можуть бути використані виключно для цілей інвестиційної діяльності фонду, виконання зобов'язань перед його учасниками та оплати витрат, пов'язаних із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення;

8) обов'язкова диверсифікація пенсійних активів;

9) циклічний характер процесу надходження та вилучення коштів;

10) довготривалий період накопичення та зберігання фінансових ресурсів у НПФ.

В економічній літературі механізм управління фінансовими ресурсами розглядається як сукупність основних елементів впливу на процес розробки і реалізації управлінських рішень у сфері формування, розподілу та використання фінансових ресурсів [1, 70].

Водночас визначення механізму управління фінансовими ресурсами щодо недержавних пенсійних фондів майже відсутні. Наприклад, О. В. Ярошенко розглядає механізм залучення і використання фінансових ресурсів НПФ як комплексний процес управлінських дій щодо залучення і використання фінансових ресурсів для формування активів та виконання зобов'язань з метою накопичення і примноження пенсійних заощаджень на користь учасників [2, 8]. На нашу думку, трактування механізму як управлінських дій не дає можливості з'ясувати його сутність, мету та складові елементи, за допомогою яких здійснюється його функціонування.

Зважаючи на наукові доробки, механізм управління фінансовими ресурсами НПФ пропонуємо розглядати як системну сукупність методів, важелів та інструментів впливу

на процеси формування, інвестування та використання фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів з метою збереження та примноження пенсійних накопичень учасників.

Запропонований підхід дає змогу конкретизувати структуру механізму управління фінансовими ресурсами (з виокремленням методів, важелів, інструментів), встановлює послідовність етапів процесу управління відповідно до циклічності кругообігу фінансових ресурсів у НПФ, а також визначає кінцеву мету управлінських дій.

Цілями процесу управління фінансовими ресурсами на конкретних його етапах є такі: акумулювання пенсійних внесків у максимально-можливому обсязі, забезпечення ефективності інвестування фінансових ресурсів (максимізація розміру інвестиційного доходу при встановленому рівні ризику), збалансування грошових потоків за обсягом та їх синхронізація у часі (забезпечення своєчасного виконання зобов'язань фонду).

Структуру механізму управління фінансовими ресурсами демонструє рис. 1.

Методи управління фінансовими ресурсами є однаковими для всіх етапів цього процесу (залучення, примноження та використання) і охоплюють:

1) фінансове планування:

а) визначення джерел надходження фінансових ресурсів; розрахунок суми й періодичності надходження пенсійних внесків та здійснення пенсійних виплат на користь учасників (поточне фінансове планування);

б) синхронізацію у часі грошових надходжень і витрат (оперативне планування);

в) виявлення резервів збільшення обсягів фінансових ресурсів, у т. ч. за рахунок потенційних вкладників і учасників (прогнозування);

2) оперативне управління – управління фінансовими ресурсами з метою ліквідації диспропорцій, уникнення порушень, забезпечення своєчасного надходження коштів та виконання власних зобов'язань фондом;

3) фінансовий контроль – порівняння фактичних результатів з плановими та виявлення резервів їх зростання, організація обліку та звітності.

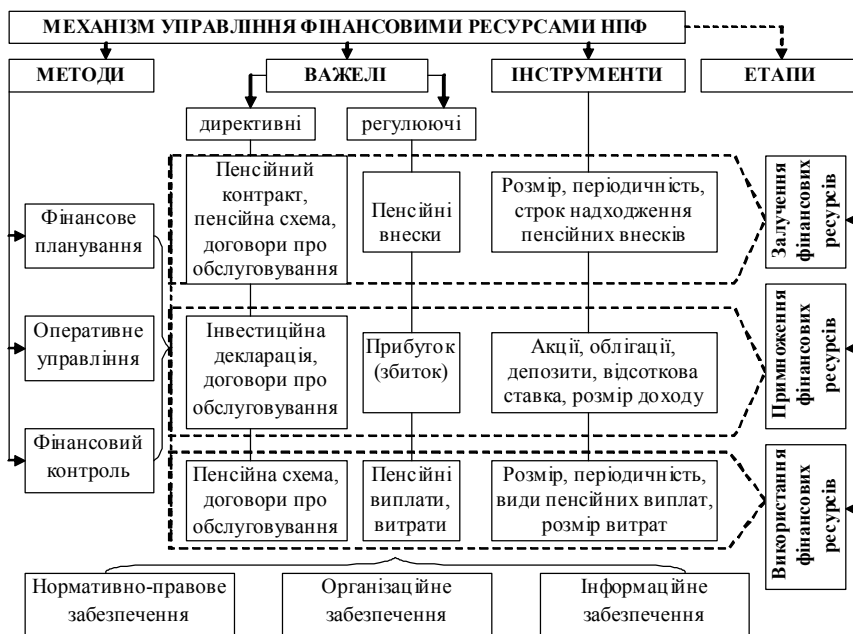


Рис. 1. Механізм управління фінансовими ресурсами НПФ

Примітка: Складено авторами.

Важливою складовою механізму управління діяльністю НПФ є його актуарне оцінювання, тобто економіко-математичні розрахунки балансу зобов'язань і активів НПФ, що здійснюються з метою прогнозування здатності фонду виконувати власні зобов'язання. Актуарні розрахунки необхідні на всіх етапах розробки та реалізації пенсійних програм НПФ, оскільки від повноти отриманих даних залежить ефективність прийнятих управлінських рішень.

Фінансові важелі та інструменти – це конкретні прийоми дії фінансових методів. На нашу думку, фінансові важелі варто поділити на дві основні групи: директивні (офіційні документи, які визначають порядок та умови недержавного пенсійного забезпечення) та регулюючі (конкретні важелі управління фінансовими ресурсами НПФ). Перелік їх відрізняється залежно від етапу управління фінансовими ресурсами. Так, формування фінансових ресурсів здійснюється шляхом залучення пенсійних внесків, розмір, періодичність та строк надходження яких визначаються пенсійною схемою та пенсійним контрактом. Інвестування пенсійних активів відбувається згідно з вимогами інвестиційної декларації, а також умовами договорів про управління активами, які виступають основними важелями на цьому етапі. На етапі використання фінансових ресурсів здійснюється фінансове забезпечення виконання зобов'язань НПФ: головних – пенсійні виплати учасникам, та другорядних – оплата послуг, що надаються НПФ. Важелями управління на цьому етапі є пенсійні виплати та витрати, а інструментами є види, розмір, періодичність пенсійних виплат та витрат НПФ.

Забезпечуючими системами механізму управління фінансовими ресурсами виступають нормативно-правове, інформаційне та організаційне забезпечення.

Оскільки НПФ для організації власної діяльності використовує послуги інших установ, основою організаційного забезпечення фонду є інститути його інфраструктури, а саме: адміністратор, компанія з управління активами, банк-зберігач та страхова компанія, функції яких розмежовуються на різних етапах процесу управління фінансовими ресурсами.

Інформаційне забезпечення НПФ включає внутрішні (дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності) та зовнішні джерела інформації (статистичні дані, інтернет та засоби масової інформації).

Основним джерелом фінансових ресурсів НПФ виступають пенсійні внески вкладників. Процес залучення пенсійних внесків до НПФ умовно можна поділити на чотири етапи:

1) підготовчий:

- аналіз поточного фінансового стану НПФ і визначення потреби у додаткових коштах;
- оцінка ринку пенсійних послуг з наступною його сегментацією (за географічним, демографічним, соціально-економічним та поведінковим критеріями);
- виявлення можливих джерел надходження коштів та резервів збільшення обсягів фінансових ресурсів (за рахунок залучення нових учасників, переходу учасників з інших НПФ, залучення клієнтів страхових компаній та банків);
- розробка та реалізація технології залучення клієнтів (технологія монополістичного залучення, агресивні, корпоративні або комплексні продажі, залучення шляхом приєднання до конкурентів);

2) організаційний: розробка та вибір пенсійних схем; укладання пенсійних контрактів з вкладниками;

3) основний: відкриття пенсійних рахунків учасників; надходження пенсійних внесків; ведення персоналізованого обліку учасників та облік сум пенсійних коштів;

4) заключний: здійснення контролю за повнотою та своєчасністю сплати пенсійних внесків; реалізація технології утримання клієнтів фонду (інформаційна підтримка, налагоджена система комунікації, забезпечення прозорості діяльності та позитивної репутації НПФ).

Загальна кількість пенсійних контрактів, укладених адміністраторами НПФ, за станом на кінець 2012 р. становила 61 403 з 48 924 вкладниками. Як і в попередні роки, ринок НПФ розвивався переважно за рахунок корпоративного сегмента вкладників. Так, на 2 396 (або 4,9% від загальної кількості) вкладників – юридичних осіб припадає 1 254,9 млн. грн. пенсійних внесків (95,5% від загального обсягу пенсійних внесків за системою НПЗ). 58,6 млн. грн. пенсійних внесків сплачено вкладниками – фізичними особами. Внески фізичних осіб-підприємців за вісім років роботи фондів залишаються вкрай незначними – 0,2 млн. грн. [3].

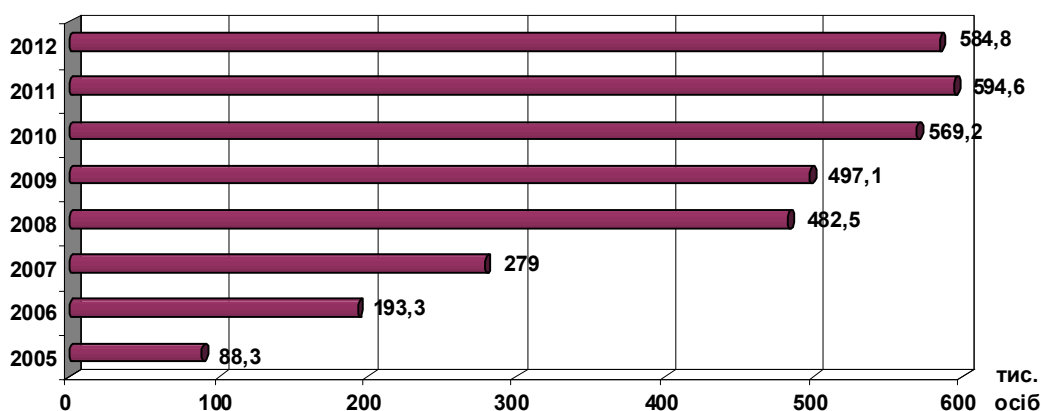


Рис. 2. Динаміка учасників НПФ України [3]

Як видно з рис. 2, кількість учасників за весь період існування НПФ стабільно зростала. Винятком став 2012 р., за результатами якого кількість учасників зменшилась на 1,7% порівняно з аналогічним показником попереднього року і становила 584,8 тис. осіб. Загалом частка громадян, які беруть участь у системі недержавного пенсійного забезпечення, все ще залишається критично низькою і становить менше 3% працездатного населення України.

Сьогодні існує велика кількість НПФ, які хоча й зареєстровані Нацкомфінпослуг, однак фактично не мають жодного учасника або обслуговують незначну їх кількість. Так, за станом на 31.03.2013 р. з 65 фондів, які подали інформацію до Національної Асоціації НПФ України та Адміністраторів НПФ, більше половини обслуговують менше тисячі учасників. Найбільшими за кількістю учасників є такі: НТ "ВНПФ Європа" (23%), ВНПФ "Емерит-Україна" (13%) та ПНПФ "Магістраль" (13%), які в сукупності охоплюють половину всіх учасників НПФ [4].

У процесі управління фінансовими ресурсами НПФ найбільш важливим і багатоаспектним виступає етап розподілу та використання фінансових ресурсів в інвестиційній діяльності. Саме ефективність інвестування пенсійних активів є визначальним фактором успішності кожного НПФ.

Процес управління інвестиціями НПФ охоплює такі етапи:

- 1) визначення інвестиційних цілей;
- 2) аналіз результатів інвестиційної діяльності в попередньому періоді;

- 3) оцінка умов інвестиційного середовища та аналіз кон'юнктури фінансового ринку;
- 4) визначення основних напрямів інвестиційної політики НПФ;
- 5) обґрунтування та вибір типу інвестиційної стратегії фонду, встановлення її відповідності поставленим цілям;
- 6) формування та оптимізація структури інвестиційного портфеля фонду з урахуванням інвестиційних характеристик окремих фінансових інструментів (дохідність, ризикованість, ліквідність);
- 7) забезпечення оперативного управління інвестиційною діяльністю;
- 8) оцінка ефективності інвестицій НПФ.

Головною інвестиційною ціллю НПФ відповідно до завдань цього фінансового інституту є забезпечення надходжень, що генеруються інвестиційним портфелем, в обсязі достатньому для виконання зобов'язань фонду. Вибір інвестиційної стратегії фондом здійснюється з урахуванням таких факторів: розмір НПФ, стадія життєвого циклу НПФ, регулятивні обмеження напрямів інвестування, стан фондового ринку тощо.

За критерієм ризикованості зазвичай виокремлюють три типи інвестиційних стратегій:

- консервативна, пріоритетною метою якої є мінімізація інвестиційного ризику з метою збереження інвестиційних вкладень;
- поміркована (компромісна), яка передбачає вибір тих об'єктів інвестування, для яких рівень ризику та дохідності наближається до середньоринкового;
- агресивна, що спрямована на максимізацію інвестиційного доходу в найкоротший термін, супроводжується високим рівнем ризику.

Соціальна спрямованість НПФ вимагає використання більш консервативних стратегій інвестування пенсійних активів, яким властива прогнозованість цінової динаміки та надійність фінансових інструментів. З огляду на це, можливі варіанти об'єктів інвестування НПФ сьогодні обмежуються нормативними вимогами та підлягають обов'язковій диверсифікації.

Залежно від обраного підходу до управління інвестиціями виокремлюють такі типи інвестиційних стратегій:

- активна – спрямована на підвищення ефективності інвестицій за рахунок використання всієї доступної інформації та прогнозування факторів впливу на інвестиційні характеристики певного класу активів;
- пасивна – базується на диверсифікації інвестиційного портфеля, що забезпечує максимальну відповідність його дохідності вибраному ринковому індексу;
- структурна – інвестиційний портфель формується з метою забезпечення визначеного потоку платежів у майбутньому [5, 4].

Сьогодні більшість НПФ використовують пасивний підхід до управління інвестиціями. Особливої уваги заслуговує структурна інвестиційна стратегія, яка дає змогу: по-перше, поєднати елементи активного і пасивного управління в цілях підвищення прибутковості інвестиційних вкладень; по-друге, сформуванню майбутній потік надходжень від інвестицій залежно від потоку зобов'язань.

Світовий досвід показує ефективність використання диференційованого підходу до вибору інвестиційних стратегій. Так, значного поширення набули так звані "фонди життєвого циклу", перевагою яких для учасників є можливість вибору різних варіантів інвестиційних стратегій у межах одного фонду. Пропорції інвестування активів у таких фондах змінюються залежно від віку учасника: наприклад, найбільша частка активів

інвестується в акції, коли учасник ще молодий, і зменшується на користь консервативних фінансових інструментів в міру наближення учасника до виходу на пенсію.

Інвестиційний портфель НПФ має відповідати таким вимогам:

– належний рівень прибутковості, що покриває вплив інфляції та суму витрат на обслуговування НПФ;

– мінімальний рівень ризиковості;

– диверсифікація активів;

– достатній рівень ліквідності, необхідний для своєчасного виконання зобов'язань НПФ перед його учасниками.

За результатами аналізу інвестиційних портфелів двадцяти НПФ, вибір яких здійснювався на основі рейтингу НПФ за обсягом активів (загальна вартість активів кожного з обраних НПФ становить не менше 300 тис. грн.) та з урахуванням доступності інформації, можна стверджувати, що абсолютна більшість фондів реалізують консервативну інвестиційну стратегію та лише третина з проаналізованих використовує помірковану (компромісну) стратегію.

Найбільш популярними напрямками інвестування у більшості випадків залишаються банківські депозити та державні і муніципальні облігації – тобто низькоризиковані активи зі стабільним рівнем доходу. Причинами такої ситуації вважаємо, з однієї сторони, недостатній рівень розвитку НПФ, оскільки незначний обсяг активів більшості НПФ перешкоджає реалізації ефективної інвестиційної стратегії, а з іншої – незадовільний стан фондового ринку та недостатність на ньому інвестиційно привабливих та надійних фінансових інструментів.

Структура консолідованого інвестиційного портфеля НПФ підтверджує отримані результати. Так, за станом на кінець 2012 р. 34,5% пенсійних активів було розміщено на депозитних рахунках. Значну частку також становлять активи, інвестовані в облігації та акції вітчизняних підприємств – 31,2% та 15,5% відповідно [3].

Сума інвестиційного доходу, отриманого НПФ за весь період їх існування, становить 620,3 млн. грн., що складає 37,4% пенсійних активів [3]. Однак, якщо фактичні суми інвестиційного доходу поступово зростають, то темпи приросту цього показника щорічно зменшуються. Як показують дані рис. 3, за 2012 р. інвестиційний дохід НПФ збільшився на 60,4 млн. грн., або на 10,8%, порівняно з попереднім роком. За проаналізований період це найнижчий результат.

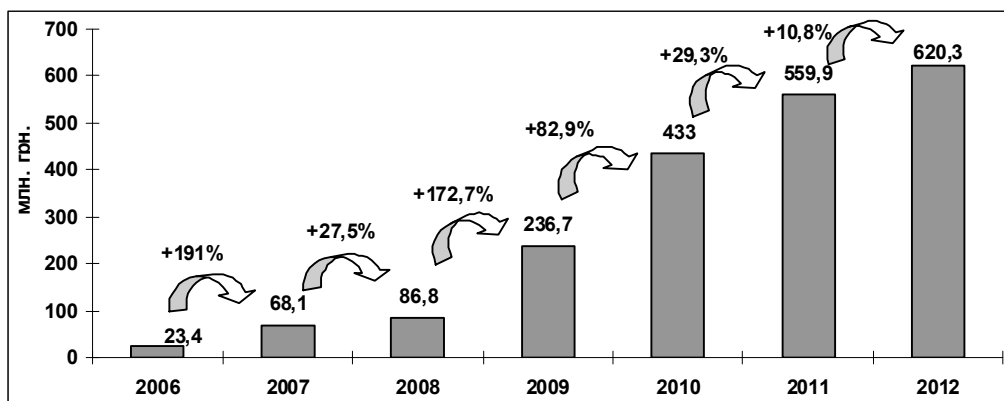


Рис. 3. Динаміка інвестиційного доходу НПФ [3]

Відповідно до рішень Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, інвестиційна діяльність НПФ оцінюється за такими показниками:

- 1) прибутковість діяльності фонду (показники рівня номінального та реального прибутку, порівняльний показник прибутковості інвестування активів, показник співвідношення доходу та витрат);
- 2) мінливість результатів інвестиційної діяльності (коефіцієнт Шарпа, коефіцієнт варіації прибутку, показник консервативності інвестиційної діяльності);
- 3) покриття ліквідними активами поточних зобов'язань фонду (коефіцієнт миттєвої платоспроможності, коефіцієнт квартальної ліквідності);
- 4) показники розвитку пенсійного фонду (коефіцієнт співвідношення пенсійних внесків та пенсійних виплат, коефіцієнт екстенсивного зростання пенсійного фонду);
- 5) рівень диверсифікованості активів [6].

Завершальним етапом процесу управління фінансовими ресурсами НПФ виступає їх використання для виконання зобов'язань фонду. Середній розмір адміністративних витрат НПФ становить: у 2010 р. – 5,6%, у 2011 р. – 6,2%, у 2012 р. – 6,4% вартості пенсійних активів (рис. 4). Таким чином, простежуємо тенденцію поступового зростання рівня адміністративних витрат НПФ. Як підтверджують розрахунки, збільшення розміру витрат на 0,25% зменшує суму на індивідуальному рахунку учасників протягом 40 років на 7,5% [7].

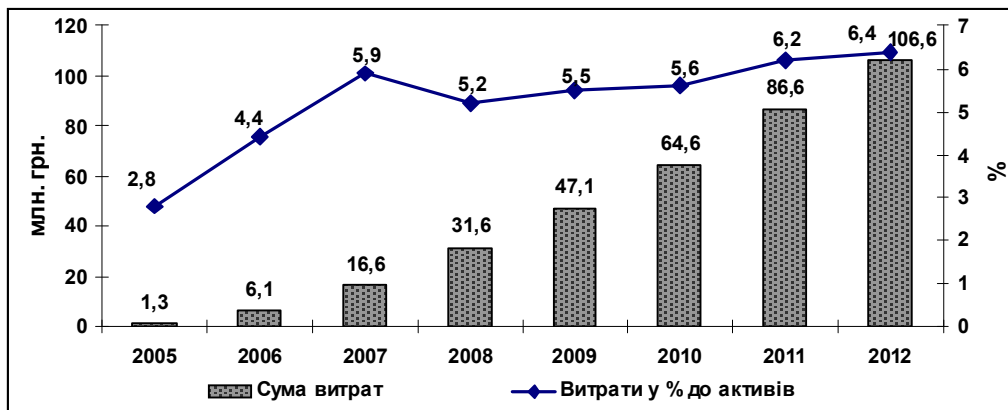


Рис. 4. Витрати НПФ, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів [3]

Загальна сума витрат НПФ, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, на кінець 2012 р. становить 106,6 млн. грн., що на 23,1% перевищує аналогічний показник попереднього року. У структурі витрат найбільшу частку займає винагорода за надання послуг з управління активами НПФ – 70,2% (74,9 млн. грн.), а також витрати на оплату послуг з адміністрування НПФ – 21% (22,3 млн. грн.).

Положенням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, встановлено, що річний граничний розмір витрат, які відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, не може перевищувати 7% від чистої вартості активів пенсійного фонду [8]. Однак, зважаючи на рівень витрат НПФ зарубіжних країн, вважаємо цей показник дещо завищеним. Так, у більшості країн ОЕСР розмір операційних витрат НПФ не перевищує 1% загального обсягу інвестицій [9]. Вважаємо за доцільне прив'язування розміру витрат НПФ на оплату послуг з

управління активами до фактичних результатів інвестиційної діяльності. Такий підхід стимулюватиме компанії з управління активами до зростання інвестиційного доходу.

Заключний етап роботи НПФ з учасниками полягає в оформленні та виплаті пенсій. На цьому етапі учасник переходить зі статусу “активного” в статус “обслуговуваного”.

За рахунок пенсійних накопичень учасники НПФ можуть отримати один з таких видів пенсійних виплат:

1) пенсія на визначений строк – пенсійні виплати, що здійснюються періодично протягом визначеного строку (не менше 10 років), у розмірі, що визначається, з урахуванням сум накопичених пенсійних коштів, тривалості виплати та встановленої формули розрахунку величини пенсії;

2) одноразова пенсійна виплата – пенсійна виплата, що здійснюється одноразово у випадку: медично підтвердженого критичного стану здоров'я або настання інвалідності учасника фонду, недостатності пенсійних накопичень учасника (у 2013 р. – менше 53 640 грн.), виїзду учасника на постійне проживання за кордон;

3) довічна пенсія – пенсійні виплати, які здійснюються страховою організацією на підставі договору страхування довічної пенсії протягом життя фізичної особи періодично після досягнення нею пенсійного віку відповідно до законодавства про страхування [10].

При цьому визначено, якщо виплати на визначений строк та одноразові виплати здійснюються НПФ самостійно, то функції виплати довічної пенсії покладені на страхову компанію. Підтримуємо позицію фахівців [11] щодо необхідності запровадження пенсійної виплати на строк очікуваної тривалості життя як альтернативи довічній пенсії, виплату якої здійснюватиме НПФ. Особливістю цього виду пенсійних виплат стане періодичний перегляд терміну дії договору в сторону його збільшення з метою приведення відповідно тривалості періоду здійснення пенсійних виплат до середньої очікуваної тривалості життя осіб певної вікової групи.

Суттєвою перевагою запропонованого варіанта є можливість уникнення недоліків існуючого способу розрахунку пенсії на визначений строк та механізму виплати довічного ануїтету страховою компанією, а саме: максимальне наближення періоду здійснення пенсійних виплат до очікуваної тривалості життя пенсіонерів; збільшення суми пенсійних виплат протягом терміну їх здійснення (розрахунок пенсії не враховує ризик “довгожителства” та інші ризики, що використовуються в цілях внутрішнього самострахування страхової компанії); збереження права власності учасника на всю суму пенсійних коштів; повний розподіл отриманого інвестиційного прибутку між учасниками НПФ; можливість успадкування несплаченої суми пенсійних накопичень у повному обсязі [11, 72].

Цей підхід дасть змогу НПФ здійснювати повне обслуговування учасників, зокрема впродовж всього періоду перебування їх на пенсії, що сприятиме нарощенню фінансових ресурсів фонду.

За станом на 31.12.2012 р. пенсійні виплати отримали 66 166 тис. осіб, або 11,3% від загальної кількості учасників НПФ. Загальна сума пенсійних виплат, здійснених фондами, на кінець 2012 р. становить 251,9 млн. грн., що на 20,6% перевищує показник 2011 р. Як видно з рис. 5, у структурі пенсійних виплат переважають одноразові пенсійні виплати. Ця тенденція обумовлена тим, що розмір пенсійних накопичень учасників є недостатнім для фінансування пенсій на визначений строк. Інвестиційні можливості НПФ обмежуються внаслідок відпливу коштів.

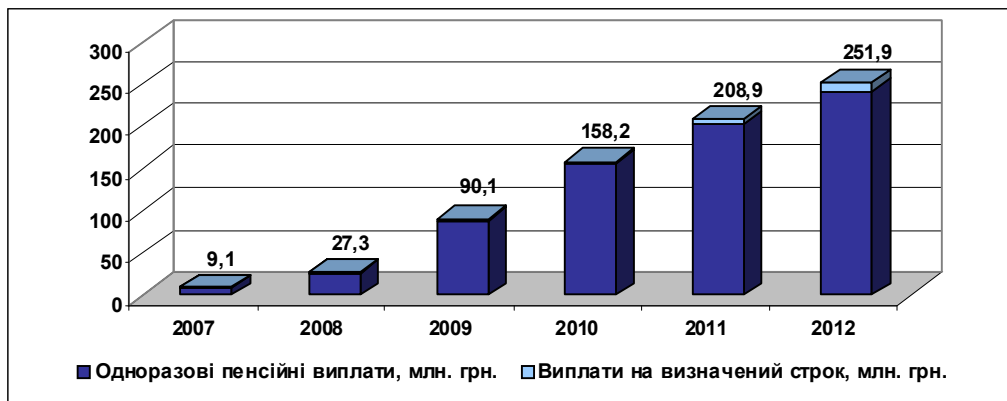


Рис. 5. Структура пенсійних виплат НПФ у 2007–2012 рр. [3]

Підсумовуючи, зазначимо, що сучасний стан розвитку НПФ не дозволяє їм повною мірою реалізувати як власне соціальне призначення, так і фінансові можливості. Причиною такої ситуації є низький рівень участі громадян і роботодавців у системі недержавного пенсійного забезпечення внаслідок низького рівня доходів, відсутності належної системи мотивації, необізнаності з особливостями функціонування НПФ, недовіри до нових фінансових установ тощо.

Водночас позитивний досвід роботи НПФ та перспективи їх участі в другому рівні пенсійної системи вказують на необхідність налагодження ефективного механізму управління фінансовими ресурсами, спрямованого на:

- максимізацію обсягу залучених фінансових ресурсів за рахунок активізації роботи НПФ із залучення учасників;
- зростання ефективності інвестиційної діяльності за рахунок диференціації інвестиційних стратегій;
- оптимізацію витрат та посилення фінансової безпеки НПФ в цілях захисту пенсійних накопичень учасників.

Проблеми практичного використання недержавними пенсійними фондами конкретних інструментів для досягнення зазначених цілей виступають предметом подальших наукових досліджень у цій сфері.

Література

1. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. – М. : Омега-Л, 2011. – 768 с.
2. Ярошенко О. В. Механізм залучення і використання фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Ярошенко О. В.; ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ". – Суми, 2012. – 22 с.
3. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Національної асоціації НПФ України та адміністраторів НПФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://napfa.24s.info>.
5. Фабоцци Ф. Управление инвестициями : пер. с англ. / Фабоцци Ф. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 932 с.

6. Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг “Про затвердження методичних рекомендацій щодо базової оцінки інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів” від 29.09.2011 р. №613 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
7. Горюк Н. Пенсионная система Украины: проблемы и перспективы [Електронний ресурс] / Н. Горюк. – Режим доступу : http://www.pension.kiev.ua/files/presentation_conference_25apr2013_ru.pdf
8. Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг “Про затвердження Положення про граничний розмір витрат, пов’язаних із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення” від 04.12.2012 р. № 2541 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
9. Pension Markets in Focus. – 2013. – 63 p.
10. Закон України “Про недержавне пенсійне забезпечення” від 09.06.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Федоренко А. В. Недержавний пенсійний фонд: виплата пенсії на строк очікуваної тривалості життя / А. В. Федоренко // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 59–73.
12. Гвозденко А. Н. Технологическая карта процесса работы негосударственного пенсионного фонда с клиентами / А. Н. Гвозденко, О. Н. Чернышова // Пенсионное обозрение. – 2011. – № 2 (6). – С. 9–13.

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2013 р.

СИСТЕМА СУБ'ЄКТІВ СФЕРИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕПЕЧЕННЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ КЛАСТЕР

Вперше досліджено систему накопичувального пенсійного забезпечення, що здійснюється через недержавні пенсійні фонди, як соціально-економічний кластер. Окреслено коло юридичних осіб, що входять до складу такого кластера, визначено їх місце та показана роль у сфері недержавного пенсійного забезпечення, виявлено ознаки, які дозволяють розглядати їх сукупність як систему, об'єднану за функціональною ознакою. Окремо розглянуто муніципальні пенсійні фонди як територіальні кластери, що дозволяють комплексно вирішувати питання соціального забезпечення мешканців регіону та завдання фінансового забезпечення органів місцевої влади і суб'єктів господарювання. Запропоновано шляхи підвищення ефективності функціонування накопичувальної пенсійної системи як синергетичний результат її кластеризації.

Ключові слова: адміністратор недержавного пенсійного фонду, банк-зберігач пенсійних активів, компанія з управління активами, накопичувальна пенсійна система, Накопичувальний пенсійний фонд, недержавний пенсійний фонд, пенсійні активи, соціально-економічний кластер.

Незважаючи на майже десятирічну історію проведення пенсійної реформи в Україні, яка була започаткована прийняттям у 2003 р. базового пенсійного законодавства, та упровадження з 2004 р. накопичувального пенсійного забезпечення (далі – НПЗ), сучасні його параметри не витримують жодної критики. Більш того, основні показники НПЗ мають тенденцію до скорочення. Так, за станом на 30.12.2012 р. у реєстрі фінансових установ містилася інформація про 94 (у 2011 – 96) недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ) та 37 (38) адміністраторів НПФ. Недержавним пенсійним забезпеченням у країні охоплено лише 584,8 тис. осіб. Протягом 2012 р. відбулося зменшення кількості пенсійних контрактів (на 18,1%), кількості учасників НПФ (на 1,7%), суми інвестиційного доходу (на 1,8%). Загальна вартість пенсійних активів становила 1 660,1 млн. грн., або лише 0,1% від ВВП. При цьому питома вага портфеля корпоративного пенсійного фонду Національного банку України (988,7 млн. грн.) становить майже 60% від вартості сукупних активів НПФ. Тому позитивні тенденції до зростання загальних обсягів пенсійних внесків та пенсійних активів – це заслуга лише одного пенсійного фонду НБУ, а не системи НПЗ України загалом [1, с. 1]. Водночас світова накопичувальна пенсійна система демонструє динамічні темпи розвитку і гігантські абсолютні масштаби приросту пенсійних накопичень, які протягом 2012 р. зросли на 8,9%. За станом на 31.12.2012 р. 13 найбільших пенсійних ринків світу, які охоплюють близько 85% інвестиційного потенціалу глобальної пенсійної системи, зосереджували пенсійні накопичення в сумі 29,754 млрд. дол. США, що становить 78,3% ВВП відповідних країн [2, с. 4].

Зародковий стан накопичувальної пенсійної системи України та відсутність позитивної динаміки її розвитку *актуалізує* завдання виявлення і усунення причин його гальмування, з одного боку, та пошуку додаткових мотивацій до участі працівників та роботодавців у цій системі – з іншого. Одним із стимулів розвитку накопичувальної пенсійної системи могло б стати усвідомлення суб'єктами НПЗ своєї причетності до кластера юридичних осіб, згуртованих довкола НПФ, спільна участь в якому може забезпечити синергетичний (додатковий) ефект від такого об'єднання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що питання упровадження, функціонування та розвитку накопичувальної пенсійної системи України є предметом підвищеної уваги вітчизняних *вчених та експертів* з інших країн. Ці проблеми досліджували іноземні консультанти Мітчел Вінер (США), Гері Гендрікс (США), Джон Краулі (США), Грег МакТаггарт (Великобританія), Річард Саймондс (США), а також українські економісти і юристи О. Васильченко, Н. Горюк, О. Коваль, Н. Ковальова, Д. Леонов, А. Нечай, О. Ткач, В. Яценко. Окремі аспекти діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні знайшли висвітлення в публікаціях В. Альошина, А. Бахмача, Є. Григоренка, В. Мельничука, М. Соколик, В. Сулова та ін. У спеціальних дослідженнях, що стосуються обсягів залучення пенсійних (страхових) внесків в накопичувальну систему пенсійного страхування (далі – НСПС), здійснені прогнози розрахунки Г. МакТаггарта, О. Коцюби, Е. Лібанової, Л. Ткаченко. Вивченням проблем кластерів у різних галузях економіки займалися М. Войнаренко, М. Портер, С. Розенфельд, С. Соколенко, В. Третяк та ін. [3–7].

Незважаючи на те, що накопичувальне пенсійне забезпечення, яке здійснюється через мережу пенсійних фондів, протягом останніх десяти років отримало надзвичайно широке і всебічне висвітлення в науковій літературі, поняття “кластер” щодо цієї сфери не застосовувалось і *не досліджувалось*. Водночас загальні визначення змісту цього терміна дають достатні підстави розглядати НПФ у сукупності з іншими суб'єктами, що надають послуги у сфері НПЗ, своєрідним соціально-економічним кластером.

Мета наукової статті – дослідити недержавне пенсійне забезпечення, що здійснюється через НПФ, як соціально-економічний кластер – цілісну систему, яка є сукупністю (мережею) юридичних осіб, об'єднаних спільною метою, договірними відносинами, взаємопов'язаними функціями, з виходом на сукупний синергетичний ефект такої взаємодії.

Недержавний пенсійний фонд у системі НПЗ як кластер

У сучасній економічній системі недержавні пенсійні фонди виконують дві важливі функції: соціальну, яка полягає в додатковому пенсійному забезпеченні учасників НПФ, та економічну, що зводиться до забезпечення економіки довгостроковими інвестиційними ресурсами. Оскільки недержавне пенсійне забезпечення здійснюється через НПФ із залученням багатьох юридичних осіб, які беруть участь або надають послуги у сфері НПЗ, недержавний пенсійний фонд разом з такими особами утворюють своєрідний соціально-економічний кластер.

“Вікіпедія” подає таке загальне визначення поняття “кластер”: “Кластер (англ. “cluster” – “скупчення”) – об'єднання декількох однорідних елементів, що може розглядатися як самостійна одиниця, якій властиві певні властивості. Кластер в економіці розглядається як зосереджена на окремій території група взаємопов'язаних компаній” [8].

Ось як описує економічний кластер Ю. Нікольський: “Кластер не є юридичною особою. Структура економічного кластера не об'єднана єдиною для всіх угодою. Поняття економічного кластера передбачає, що договірні відносини між окремими

підприємствами достатньо усталені, тобто носять довгостроковий характер. Підприємства економічного кластера обслуговують визначений сектор ринку, тобто націлені на покупців певної продукції конкретної території”[9].

Зазначені ознаки в повному обсязі властиві системі НПЗ, яке здійснюється через НПФ, що дозволяє розглядати таку систему як кластер. До його складу можуть бути віднесені такі юридичні особи:

- недержавний пенсійний фонд;
- засновники НПФ;
- роботодавці-вкладники;
- роботодавці – платники корпоративних НПФ;
- адміністратор НПФ;
- компанія з управління активами НПФ (далі – КУА);
- зберігач активів НПФ (далі – зберігач);
- торговець цінними паперами, через якого здійснюються операції з цінними паперами в портфелі НПФ (далі – ТЦП);
- оцінювач нерухомого майна, корпоративних прав та інших активів НПФ (далі – оцінювач);
- аудитор НПФ (далі – аудитор);
- інші особи, які надають НПФ консультаційні та агентські послуги (консультант з інвестиційних питань, рекламні агенти, агенти з укладання пенсійних контрактів та ін.);
- саморегулювні організації суб'єктів, що надають послуги у сфері НПЗ (далі – СРО) [10].

До цього кола можна віднести також емітентів цінних паперів та банки, на депозити яких розміщено пенсійні накопичення НПФ, а також органи місцевого самоврядування¹.

Систему НПЗ, що здійснюється через НПФ, як соціально-економічний кластер схематично можна представити та описати таким чином (рис. 1).

Підставою для поширення на зазначену систему юридичних осіб поняття “кластер” є наявність таких ознак:

- 1) існування усталених економічних зв'язків НПФ з іншими учасниками системи НПЗ;
- 2) оформлення довгострокових договірних відносин НПФ з іншими учасниками системи та в окремих випадках між такими учасниками;
- 3) регулювання діяльності з недержавного пенсійного забезпечення єдиним законодавством та органами державного нагляду і контролю у сфері НПЗ (далі – державний регулятор);
- 4) локалізація основних учасників системи НПЗ у межах географічних кордонів України або інших адміністративно-територіальних одиниць;
- 5) залежність економічних вигод, які отримують учасники системи НПЗ, від успішної діяльності НПФ, який вони обслуговують.

¹ Поняття муніципального пенсійного фонду в законодавстві України відсутнє. Його впровадження в термінологічний апарат та науковий обіг має суто прикладний характер і пропонується з тим, щоб відрізнити такі НПФ, які мають за мету, перш за все, вирішення соціально-економічних проблем окремої адміністративно-територіальної одиниці, від всеукраїнських НПФ, які орієнтовані на здійснення інвестицій в економіку країни загалом.

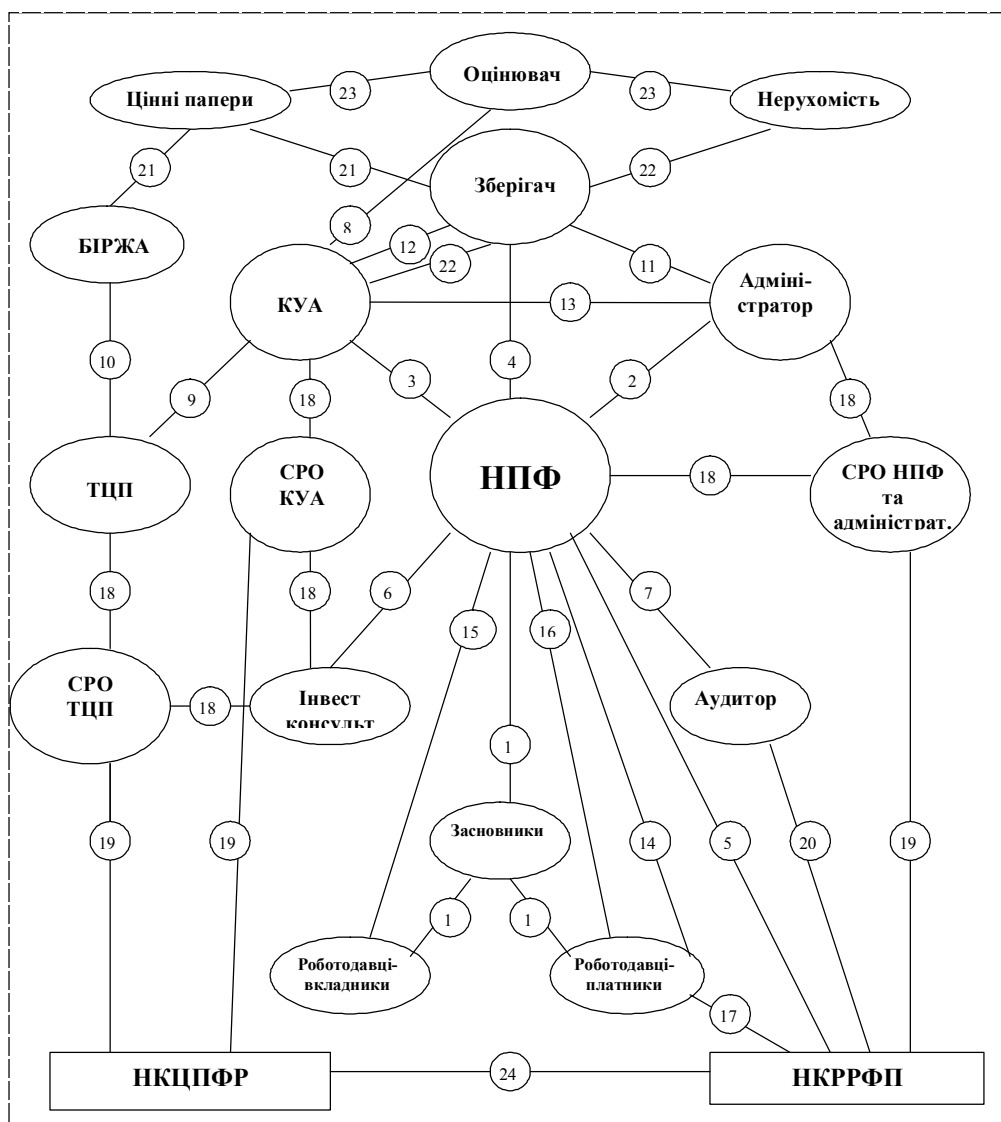


Рис.1. Структура та взаємозв'язок окремих елементів соціально-економічного кластера в системі НПЗ

Примітка 1:

¹⁾ рішення засновників про створення НПФ; ²⁾ договір про адміністрування пенсійного фонду між Радою НПФ та адміністратором; ³⁾ договір про управління активами пенсійного фонду між Радою НПФ та КУА; ⁴⁾ договір про обслуговування пенсійного фонду зберігачем між Радою НПФ та банком-зберігачем; ⁵⁾ інформація для НКРРФП про укладення всіх договорів між Радою НПФ та особами, що надають послуги у сфері НПЗ (адміністратор, КУА, зберігач); ⁶⁾ договір про надання послуг з інвестиційного консультування між Радою НПФ та консультантом з інвестиційних питань; ⁷⁾ договір про проведення аудиту фонду між Радою НПФ та аудитором пенсійного фонду; ⁸⁾ договір про оцінку активів НПФ між КУА та професійним оцінювачем; ⁹⁾ договір на брокерське обслуговування фонду між КУА та ТЦП; ¹⁰⁾ договір про проведення операцій на ринку цінних паперів між ТЦП та фондовою біржею; ¹¹⁾ обмін інформацією між адміністратором і зберігачем щодо операцій з активами НПФ; ¹²⁾ обмін інформацією між КУА і зберігачем щодо операцій з активами НПФ; ¹³⁾ обмін інформацією між КУА і адміністратором щодо операцій з активами НПФ; ¹⁴⁾ договір між

Радою НПФ та роботодавцем-платником про участь у корпоративному пенсійному фонді; ¹⁵⁾ договір (пенсійний контракт) між НПФ та роботодавцем-вкладником про здійснення НПЗ за відповідною схемою; ¹⁶⁾ договір (пенсійний контракт) між корпоративним НПФ та роботодавцем-платником про здійснення НПЗ за відповідною схемою; ¹⁷⁾ повідомлення НКРРФП роботодавцем-платником про участь у корпоративному НПФ; ¹⁸⁾ участь в СРО та/або об'єднанні професійних учасників; ¹⁹⁾ рішення державного регулятора про надання права об'єднанню професійних учасників на здійснення діяльності як СРО; ²⁰⁾ вимоги до аудиторів, що здійснюють аудит юридичних осіб – суб'єктів НПЗ; ²¹⁾ зарахування цінних паперів на рахунки у зберігача; ²²⁾ передача зберігачу на зберігання документів, що підтверджують право власності на об'єкти нерухомості; ²³⁾ проведення оцінки активів НПФ незалежним оцінювачем; ²⁴⁾ координація дій та обмін інформацією між НКРРФП та НКЦПФР.

Примітка 2: Складено автором на основі джерела [10].

На відміну від російських та багатьох іноземних НПФ, які є повнофункціональними комерційними структурами, що самостійно виконують всі функції з недержавного пенсійного забезпечення як суб'єкти підприємницької діяльності: адміністрування пенсійного фонду, управління його активами, зберігання активів, український НПФ має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), яка є лише формальною “оболонкою” юридичної особи, тоді як усі її функції виконують на засадах аутсорсингу інші суб'єкти – професійні учасники фондового ринку та установи фінансового ринку, які взаємодіють один з одним і взаємодоповнюють один одного, оскільки лише їх злагоджена взаємопов'язана діяльність дозволяє НПФ виконувати покладені на нього функції.

Розмежування повноважень та закріплення їх за різними суб'єктами підприємницької діяльності з метою розподілу сфер відповідальності та встановлення взаємоконтролю у їх діяльності змушує учасників НПЗ об'єднуватися довкола НПФ і на договірних засадах виконувати функції та надавати послуги у межах, визначених законодавством.

Діяльність з НПЗ регулюється єдиним законодавством з питань пенсійного забезпечення та органами державного нагляду і контролю у сфері НПЗ: НПФ, інвестиційних консультантів, адміністраторів НПФ та СРО у сфері ринку НПЗ – регулює Нацкомфінпослуг; КУА, ТЦП, банки-зберігачі, фондові біржі, емітентів цінних паперів та СРО на фондовому ринку – Нацкомісціннихпаперів.

Система НПЗ обмежена територією України і лише в окремих випадках основна частина діяльності НПЗ зосереджена в межах певної адміністративно-територіальної одиниці: великого міста або області з обласним центром. Проте така практика не набула поширення в Україні, хоча в перші роки упровадження недержавного пенсійного забезпечення було створено близько 10 недержавних пенсійних фондів, які відповідали ознакам регіональних (муніципальних), третина з яких так і не розпочала свою діяльність¹.

Кожний учасник системи НПЗ отримує економічну вигоду від участі в системі НПЗ, яка значною мірою залежить від успішності функціонування НПФ. Так, адміністратор фонду та компанія з управління активами отримують винагороду за надані послуги у межах граничних розмірів, які установлюються як відсоток чистої вартості пенсійних активів, що перебувають у портфелі фонду. Банк-зберігач – як відсоток від середньорічної вартості пенсійних активів, що перебувають на зберіганні. Винагорода торговців цінними

¹ Йдеться про низку НПФ, створених для вирішення регіональних соціально-економічних завдань за участі КУА “КІНТО”: “Слобожанський капітал” (м. Куп'янськ), “Черкаси” (м. Черкаси), “Івано-Франківськ” (м. Івано-Франківськ) та КУА “Національний резерв”: “Резерв Дніпропетровщини”, “Резерв Запоріжжя”, “Резерв Рівненщини”, “Резерв Слобожанщини”, “Резерв Тернопілля”, “Чорноморський резерв”.

паперами та осіб, що надають агентські послуги, опосередковано залежить від розміру залучених пенсійних внесків, вартості пенсійних активів та обсягів операцій з ними.

Для умов України система НПЗ, що здійснюється через НПФ, – це міні-кластери, зважаючи як на мізерні обсяги накопичених ресурсів, так і на обмежені інвестиційні можливості для задоволення потреб емітентів цінних паперів та банків у фінансових ресурсах. Водночас у міжнародній практиці такі накопичувальні пенсійні системи постають не лише потужними джерелами інвестицій в економіку своїх країн, зосереджуючи понад 30% світового інвестиційного потенціалу (близько 30 трлн. дол. США), а й є одними з найбільших власників акцій, інших корпоративних прав та боргових цінних паперів, емітованих державою, муніципальними органами та іншими суб'єктами господарювання.

Муніципальний недержавний пенсійний фонд як регіональний соціально-економічний кластер

Накопичувальна пенсійна система в усьому світі постає потужним джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів в економіку країни загалом і в місцеве господарство зокрема. Однак можливості формування пенсійних накопичень на регіональному рівні та спрямування їх у розвиток комунальних підприємств потребують цілеспрямованої соціально-економічної політики органів місцевої влади та самоврядування, спрямованої на створення та підтримання діяльності муніципальних пенсійних фондів (МПФ). Самоусунення місцевих органів від участі у створенні МПФ та залученні до накопичувальної пенсійної системи широкого загалу працівників регіону і роботодавців матиме своїм наслідком такі небажані явища, як зниження рівня пенсійного забезпечення мешканців регіону та скорочення його інвестиційного потенціалу внаслідок перерозподілу фінансових ресурсів через інші фінансові установи (НПФ, банки, СК) на користь економічного центру країни і великих підприємств-емітентів цінних паперів.

За визначенням М. Войнаренка, "...кластер – це галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами і органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності кінцевої продукції та економічного зростання регіону (виділено нами. – А. Ф.)" [3, с. 12–15]. З цього погляду МПФ у сукупності з іншими суб'єктами, що надають послуги у сфері НПЗ, правомірно розглядати як регіональний кластер, що дозволяє більш ефективно вирішувати питання соціально-економічного розвитку регіону за рахунок власних джерел.

Соціально-економічна місія МПФ полягає в тому, що він дозволяє вирішувати стратегічні завдання, з одного боку, додаткового пенсійного забезпечення населення регіону шляхом участі працівників підприємств, установ та організацій у такому фонді, з іншого – залучення додаткових інвестиційних ресурсів, отриманих з місцевих джерел, у регіональний розвиток [11, с. 113–116]. Принципова відмінність такого фонду від "всукраїнських" НПФ полягає в тому, що він може наповнюватися внесками, сформованими за рахунок коштів комунальних підприємств – роботодавців та коштів місцевих бюджетних організацій, що сплачують пенсійні внески на користь своїх працівників. При цьому основна частина сформованих таким чином пенсійних накопичень МПФ інвестує в цінні папери та інші активи місцевого походження, тобто стримується відплив фінансових ресурсів за межі регіону.

З метою провадження ефективної інвестиційної політики, збалансування економічних інтересів населення регіону та суб'єктів господарської діяльності органи місцевої влади та самоврядування повинні:

– очолити процес створення МПФ на регіональному рівні та забезпечити контроль за їх діяльністю передбаченими законодавством засобами;

– сприяти залученню до участі у НПЗ широких верств населення, перш за все, працівників “бюджетної” сфери та комунального господарства (медичних і навчальних закладів комунальної форми власності, інших підприємств, установ і організацій, що утримуються за рахунок місцевого бюджету), а також самозайнятих осіб (приватних підприємців та осіб, які провадять незалежну професійну діяльність);

– проводити послідовну роботу, спрямовану на те, щоб облігації місцевих позик, цінні папери місцевих підприємств та банків максимально відповідали вимогам, що висувуються пенсійним законодавством до фінансових інструментів, у які можуть розміщуватися пенсійні накопичення НПФ.

На сьогодні чинне законодавство України передбачає можливість участі в НПФ роботодавців – юридичних осіб, діяльність яких фінансується за рахунок місцевого бюджету, лише за умови прийняття спеціального рішення відповідною місцевою радою. Зокрема, Закон України “Про недержавне пенсійне забезпечення” встановлює, що “...бюджетна установа має право бути засновником корпоративного пенсійного фонду або здійснювати пенсійні внески до вже створених пенсійних фондів лише у разі, якщо створення таких фондів або здійснення пенсійних внесків передбачено законами України, рішеннями Кабінету Міністрів України або рішеннями відповідних місцевих рад” [10, ч. 11, ст. 6].

Отже, для залучення до участі в МПФ працівників підприємств та організацій комунальної форми власності, що фінансуються з місцевого бюджету, необхідно прийняти відповідне рішення місцевої ради, яким:

1) передбачити право таких юридичних осіб:

а) бути засновником корпоративного пенсійного фонду;

б) здійснювати пенсійні внески до вже створених пенсійних фондів усіх видів (відкритого, професійного, корпоративного);

2) виділити відповідне (додаткове цільове) бюджетне фінансування установ комунальної власності як відсоток від фонду оплати праці (до 15% ФОП) для сплати пенсійних внесків на користь їх працівників;

3) зобов'язати орган, уповноважений здійснювати повноваження власника щодо об'єктів комунальної власності або самого роботодавця прийняти відповідне рішення щодо створення відкритого МПФ та визначення кола його засновників з числа юридичних осіб комунальної форми власності;

4) зобов'язати установи та організації комунальної форми власності, що фінансуються з місцевого бюджету та отримують додаткове фінансування на цілі недержавного пенсійного забезпечення своїх працівників, спрямовувати виділені на пенсійне забезпечення кошти винятково за цільовим призначенням.

Найбільш прийнятним з цього погляду є створення відкритого недержавного пенсійного фонду (групи пенсійних фондів – для великого обласного центру), участь у якому має найменше законодавчих обмежень та надає більше свободи роботодавцям-вкладникам у виборі пенсійних схем. Засновником такого фонду можуть бути будь-які одна чи декілька юридичних осіб, крім тих, що фінансуються з державного або місцевого бюджету, а учасниками – усі бажаючі.

Пенсійний фонд може спрямовувати більшу чи меншу частину своїх накопичень на розвиток господарства регіону через розміщення пенсійних коштів у цінні папери та інші фінансові інструменти, випущені органами місцевого самоврядування та

суб'єктами господарювання комунальної власності та місцевого господарства, в об'єкти нерухомості та банківські депозити.

Широкий спектр можливих напрямів інвестування пенсійних коштів свідчить, що МПФ може сформувати інвестиційний портфель винятково за рахунок активів "місцевого походження" за умови, що їх характеристики відповідатимуть вимогам закону.

Таким чином, МПФ можуть стати:

- джерелом фінансування економічних і соціальних програм розвитку відповідного регіону, суб'єктів господарювання комунальної власності за рахунок пенсійних внесків працівників та роботодавців цього самого регіону;
- інструментом додаткового пенсійного забезпечення працівників комунальної сфери (як бюджетної, так і комерційної) та інших мешканців регіону;
- засобом легальної протидії відпливу фінансових ресурсів, сформованих на місцевому рівні, за межі регіону.

Вищою формою соціально-економічного кластера в накопичувальній системі пенсійного страхування (далі – НСПС) може стати Накопичувальний пенсійний фонд (далі – НФ) у поєднанні з мережею фінансових установ, що забезпечують його функціонування, та недержавними пенсійними фондами – суб'єктами другого рівня пенсійної системи, які залучатимуть страхові внески накопичувальної системи пенсійного страхування з метою їх подальшого інвестування та управління.

З упровадженням НСПС є достатні підстави говорити не лише про існування трирівневої системи пенсійного забезпечення в Україні, а й про трирівневу систему соціально-економічних кластерів у сфері накопичувального пенсійного забезпечення.

Перший блок цієї системи становлять муніципальні, корпоративні та професійні пенсійні фонди, створені за регіональною (територіальна громада), галузевою (професіональне об'єднання працівників) або корпоративною (працівники окремого підприємства або їх об'єднання) ознакою. Другий блок представляють "всеукраїнські" відкриті недержавні пенсійні фонди, доступні для усіх бажаючих. Третій формує Накопичувальний пенсійний фонд з системою НПФ – суб'єктів другого рівня пенсійної системи.

Провідна роль у цій тріаді належить Накопичувальному фонду і як найбільш фінансово спроможній установі, і як найбільш дієвому чиннику фінансового впливу на розвиток недержавного пенсійного забезпечення, і як фактору стабілізації та зростання фондового ринку – основного постачальника фінансових інструментів для розміщення пенсійних коштів.

Згідно з розрахунками, виконаними Проектом USAID з розвитку фінансового сектору, інвестиційний потенціал НСПС (другого рівня пенсійної системи) лише протягом перших 6 років від її упровадження може становити більш як 100 млрд. грн. [12, с. 4], з яких на фінансування державного боргу можна спрямувати понад 40% пенсійних накопичень, на розвиток банківської системи – до 20, та в реальний сектор економіки – до 40%. Частина цих коштів може бути інвестована через МПФ в облігації місцевої позики та цінні папери емітентів конкретного регіону.

Проведений аналіз накопичувальної пенсійної системи України дає підстави для *таких висновків*.

1. Оскільки недержавне пенсійне забезпечення здійснюється через НПФ із залученням багатьох юридичних осіб, які беруть участь або надають послуги у сфері НПЗ, недержавний пенсійний фонд правомірно і доречно розглядати як своєрідний соціально-економічний кластер.

2. Підставою для поширення на зазначену систему юридичних осіб поняття "кластер" є наявність таких ознак:

- існування усталених економічних зв'язків НПФ з іншими учасниками системи НПЗ;
- оформлення довгострокових договірних відносин НПФ з іншими учасниками системи та в окремих випадках між такими учасниками;
- регулювання діяльності з недержавного пенсійного забезпечення єдиним законодавством та органами державного нагляду і контролю у сфері НПЗ;
- територіальна локалізація основних учасників системи НПЗ у межах географічних кордонів України або окремих адміністративно-територіальних одиниць;
- залежність економічних вигод, які отримують юридичні особи – учасники системи НПЗ, від успішної діяльності НПФ, який вони обслуговують.

3. Основною причиною, яка стримує недержавне пенсійне забезпечення та знижує ефективність діяльності НПФ в Україні, є відсутність накопичувальної системи пенсійного страхування – потужного внутрішнього джерела довгострокових фінансових інвестицій та фактора стабілізації і прискореного розвитку фондового ринку країни.

4. Найбільш перспективним з погляду "кластеризації" НПЗ є створення регіональних (муніципальних) пенсійних фондів, діяльність яких переважно локалізуватиметься в межах окремих адміністративно-територіальних одиниць: міста-мільйонера, області та АР Крим.

5. Вищою формою соціально-економічного кластера в накопичувальній пенсійній системі можна вважати Накопичувальний фонд у поєднанні з мережею фінансових установ, що забезпечують його функціонування, та недержавними пенсійними фондами – суб'єктами другого рівня пенсійної системи, які залучають страхові внески НСПС з метою їх подальшого інвестування та управління.

6. З цього погляду є достатні підстави говорити про можливість існування трирівневої системи соціально-економічних кластерів у сфері накопичувального пенсійного забезпечення: Накопичувальний фонд – всеукраїнські недержавні пенсійні фонди – муніципальні пенсійні фонди.

Зазначене дозволяє зробити декілька пропозицій.

1. Для забезпечення ефективного функціонування накопичувальної пенсійної системи як джерела додаткового пенсійного забезпечення населення та джерела забезпечення економіки довгостроковими інвестиційними ресурсами необхідно:

- 1) упровадити накопичувальну систему пенсійного страхування з 1 січня 2015 р.;
- 2) передбачити можливість вільного вибору застрахованою особою здійснення накопичувального державного пенсійного страхування через НФ або НПФ – суб'єкт другого рівня пенсійної системи;

3) розглядати НФ та НПФ – суб'єкти другого рівня пенсійної системи як соціально-економічні кластери, підпорядковані досягненню двох взаємопов'язаних цілей, що стосуються ефективного забезпечення: (1) учасників НСПС – додатковими джерелами пенсійного страхування та (2) економіки – довгостроковими інвестиційними ресурсами.

2. З метою провадження ефективної інвестиційної політики, збалансування економічних інтересів населення регіону та суб'єктів господарської діяльності органи місцевої влади та самоврядування повинні:

- очолити процес створення МПФ на регіональному рівні та забезпечити контроль за їх діяльністю передбаченими законодавством засобами;
- сприяти залученню до участі у НПЗ широких верств населення, перш за все,

працівників “бюджетної” сфери та комунального господарства, а також самозайнятих осіб (приватних підприємців та осіб, які провадять незалежну професійну діяльність);

- створювати сприятливі умови для залучення пенсійних накопичень МПФ у розвиток місцевої промисловості, комунальних підприємств, суб’єктів господарювання регіону та рефінансування місцевого боргу через облігації місцевої позики.

3. Як результат пенсійної реформи в Україні необхідно розглядати не лише трирівневу пенсійну систему, а й трирівневу кластерну систему, яка охоплює: нижчий рівень – муніципальні, корпоративні та професійні пенсійні фонди, створені за регіональною (територіальна громада), корпоративною (працівники окремого підприємства або їх об’єднання) або галузевою (професіональне об’єднання працівників) ознакою; середній рівень – “всеукраїнські” відкриті НПФ, доступні для усіх бажаючих; вищий рівень – Накопичувальний фонд разом з системою НПФ – суб’єктів другого рівня, що забезпечують обов’язкове пенсійне страхування.

Література

1. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2012 рік // Нацкомфінпослуг, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpr/npz-2012r.pdf>.
 2. *Global Pension Asset Study 2013* // Towers Watson – С. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.towerswatson.com/>.
 3. Войнаренко М. Конкуренція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // *Економіст*. – 2000. – №1. – С. 12– 15.
 4. Портер М. Е. Конкуренція / М. Е. Портер. – М. : Вид. дім “Вільямс”, 2005. – 608 с.
 5. Розенфельд С. Внедрение кластеров в экономику : уч. пособ. / С. Розенфельд. – М. : Изд. дом “Вильямс”, 2000. – 418 с.
 6. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 2002.– 646 с.
 7. Третьяк В. П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования / В. П. Третьяк. – М. : Август Борз, 2006. –132 с.
 8. Кластер // Википедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%BA%D0%B8%D1%82%D0%BA>.
 9. Никольский Ю. Понятие экономического кластера [Електронний ресурс] / Ю. Никольский. – Режим доступу : http://www.4plus5.ru/7_4.htm.
 10. “Про недержавне пенсійне забезпечення” : Закон України № 1057-IV від 09.07.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
 11. Федоренко А. В. Муніципальні недержавні пенсійні фонди і регіональна інвестиційна політика / А. В. Федоренко // Інституціоналізація структурної політики на регіональному та муніципальному рівнях : зб. тез доп. Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю, (Тернопіль, жовтень 2011 р.). – 258 с. – С. 113–116.
 12. Аналіз запропонованої обов’язкової накопичувальної системи // Проект розвитку фінансового сектору. – USAID, лютий, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pension.kiev.ua/files/pillar2paper_feb2011_ua.pdf.
- Редакція отримала матеріал 20 вересня 2013 р.

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Розглянуто роль податку на доходи фізичних осіб у процесі формування дохідної частини місцевих бюджетів та досліджено його питому вагу в сфері надходжень до зведеного бюджету України та деяких зарубіжних країн. Обґрунтовано заходи оптимізації процесу адміністрування податку на доходи фізичних осіб та формування особистої податкової культури громадян. Акцентовано увагу на визначенні напрямків покращення ситуації та факторів, які суттєво впливають на надходження податків до місцевих бюджетів. Запропоновано напрями покращення якості адміністрування податку на доходи фізичних осіб у сучасних умовах.

Ключові слова: *податок на доходи фізичних осіб, місцеві бюджети, органи місцевого самоврядування, декларування доходів, сплата податку, міжбюджетні трансферти.*

Доходи місцевих бюджетів є фінансовою основою економічного, соціального та культурного розвитку регіонів. Від правильності формування дохідної частини місцевих бюджетів залежить своєчасність та якість надання бюджетних послуг та багато в чому – рівень життя населення.

Однією з найбільш важливих цілей органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на місцях є досягнення фінансової самостійності місцевих бюджетів, оскільки без належного фінансового ресурсу неможливо говорити про перспективи якісного задоволення потреб населення в наданні медичних, освітніх, культурних, адміністративних та інших послуг членам територіальних громад.

Згідно з Бюджетним кодексом України, доходи бюджетів місцевого самоврядування складаються з двох груп: власних доходів (податкових, неподаткових та від операцій з капіталом) та міжбюджетних трансфертів (дотацій, субвенцій).

Найбільш вагомими джерелами власних надходжень місцевих бюджетів є податок на доходи фізичних осіб та плата за землю. Проте останнім часом простежується стійка тенденція до зростання питомої ваги міжбюджетних трансфертів, а особливо – дотації вирівнювання в дохідній частині місцевих бюджетів, оскільки збільшення обсягу необхідних бюджетних коштів на виконання соціальних ініціатив Уряду та Президента перевищує темпи зростання власних доходів місцевих бюджетів та навіть темпи економічного зростання регіонів, що потребує передачі все більшого обсягу фінансових ресурсів з державного бюджету до місцевих бюджетів та призводить до зниження рівня фінансової самостійності територіальних громад.

Враховуючи зазначені тенденції формування фінансової бази бюджетів місцевого самоврядування, *особливої уваги потребує* вирішення проблеми підвищення ефективності адміністрування власних доходів місцевих бюджетів та розширення їх переліку.

Проблематика місцевого оподаткування займає важливе місце в дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Значним у вирішення теоретичних і практичних

аспектів цієї проблеми є внесок таких провідних українських науковців, як І. В. Алексєєва [1], В. Л. Андрущенко [2, 3], З. С. Варналія [4], О. Д. Василюк [5], В. П. Вишневецького [6], О. Д. Данілова [3], А. Й. Іванського [7], А. І. Крисоватого [8, 9], О. П. Кириленко [10], І. О. Луїної [11], В. М. Мельника [2], П. В. Мельника [4], А. О. Нікітішина [12], В. М. Опаріна [13], А. М. Соколовської [14], Л. Л. Тарангул [4], В. М. Федосова [13] та ін. Як показують результати проведеного дослідження, питання впливу якості адміністрування податку на доходи фізичних осіб як основного джерела місцевих бюджетів на формування фінансової незалежності бюджетів місцевого самоврядування на поточний момент ще *недостатньо досліджене* і потребує додаткового опрацювання.

Мета роботи полягає в: обґрунтуванні теоретичних та практичних підходів до визначення напрямів підвищення якості адміністрування податку на доходи фізичних осіб; вивченні та виявленні основних проблем, що постають під час формування доходів бюджету; дослідженні впливу соціально-економічних процесів на форми, принципи і методи мобілізації доходів бюджету та використання бюджетних ресурсів.

Формування дохідної частини бюджету є важливим видом діяльності будь-якої держави. Податки стають не тільки головним джерелом формування дохідної частини державного бюджету, а й важливим каталізатором радикальних змін, виконуючи роль фінансового регулятора економічного розвитку.

Зазначимо, що лише упродовж останніх чотирьох років питома вага міжбюджетних трансфертів у дохідній частині місцевих бюджетів зросла з 47,2% в 2009 р. до 52,6% в 2012 р., що свідчить про фактично повну залежність органів місцевого самоврядування від дій центральних органів влади в галузі фінансової політики та навіть про "ручне керування" місцевими бюджетами з боку центру.

Згідно з розділом III Бюджетного кодексу України, власні доходи місцевих бюджетів розподіляються на ті, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, й ті, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.

Доходи місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, мають забезпечувати фінансування делегованих державою соціально важливих повноважень (у галузі державного управління, медичного обслуговування, освіти, культури), а доходи, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, – на фінансування власних повноважень, які мають забезпечувати економічний розвиток регіонів.

Основним джерелом доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, є податок на доходи фізичних осіб, тобто саме його надходження поряд з дотаціями вирівнювання спрямовуються на фінансування захищених статей видатків місцевих бюджетів, зокрема на оплату праці працівників бюджетних установ з нарахуваннями, придбання медикаментів, забезпечення продуктами харчування, оплату комунальних послуг та енергоносіїв.

На сьогодні податок на доходи фізичних осіб є в податкових системах майже усіх країн світу. Його вважають дуже дієвою формою взаємовідносин між державою та її громадянами і резидентами, яка здійснюється на основі примусового обов'язкового вилучення частини їх доходу для створення централізованого грошового фонду держави для виконання її функцій. Рівень оподаткування доходів фізичних осіб безпосередньо впливає на фінансові ресурси кожного громадянина, особливо тих, які отримують основні доходи у вигляді заробітної плати.

При цьому, дивлячись на обов'язковість сплати податків до бюджету, слід відзначити, що в суспільствах різних країн по-різному трактується сутність категорії "податок": у США під податком розуміється "такса", в Німеччині – це підтримка, яку громадяни надають державі; у Великобританії – обов'язок перед державою; у Франції – обов'язкова плата [12]. Проте в Україні податок розуміється як лише примусове стягнення доходів громадян до бюджету.

На основі проведеного аналізу виявлено, що питома вага податку на доходи фізичних осіб у власних доходах місцевих бюджетів упродовж останніх років є доволі високою, проте вона має стійку тенденцію до зниження. Так, у 2012 р. її частка становила 60,7% і знизилася порівняно з показником 2009 р., коли вона становила 66,6%, на 5,9 відсоткового пункту.

У доходах зведеного бюджету України питома вага надходжень податку на доходи фізичних осіб є вкрай мізерною і склала в минулому році лише 13,9%. Вона так само має стійку тенденцію до зниження: у 2009 р. частка податку на доходи фізичних осіб в доходах зведеного бюджету становила 16,3%, в 2010 році – 16,2 відсотка, а в 2011 році – 13,6 відсотка.

Водночас у розвинутих країнах світу ситуація відрізняється кардинально. Загалом у розвинутому суспільстві податок на доходи фізичних осіб посідає головне місце, оскільки прямо пов'язаний з ефективністю використання основної продуктивної сили – людини, проте свій високий статус він може здобути лише в тому випадку, коли при цьому він буде максимально враховувати принцип платоспроможності платників [15].

Так частка надходжень податку на доходи громадян у доходах зведеного бюджету США становить приблизно 60%, Великобританії, Швейцарії, Швеції – 40%, у країнах ЄС – в середньому 30%.

Необхідно зазначити, що за кордоном питанню підвищення ефективності оподаткування доходів громадян приділяється надзвичайна увага, а реформи, що проводяться у сфері оподаткування доходів громадян за кордоном, включають розширення об'єкта оподаткування при зниженні податкових ставок і прогресії при побудові їхньої шкали. Ця тенденція обумовлюється, з одного боку, необхідністю підвищення трудової активності населення й забезпечення більш справедливого оподаткування фіскальних суб'єктів, які володіють різними рівнями доходів, а з іншого – посиленням боротьби з ухиленням від сплати податків [13].

Сучасне закордонне податкове законодавство прагне використати для вирахування податку на доходи фізичних осіб прогресивні процентні ставки, які є вираженою у відсотках часткою податку щодо оподаткованого об'єкта, що зростає в міру збільшення розміру доходу платника податку. Ці ставки найбільш повно демонструють один з найважливіших постулатів податкового права – принцип справедливого оподаткування.

Аналогічні тенденції намітилися і в українському податковому законодавстві з введенням підвищеної ставки оподаткування місячного обсягу доходів громадян, який перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати (ст. 167 Податкового кодексу України). Проте ці зрушення не можна порівняти з практиками, що застосовуються в розвинених країнах, де найбільш висока ставка оподаткування перевищує 50%.

Оскільки податкові системи розвинених країн зорієнтовані на оподаткування доходів громадян, і ця тенденція має незворотній характер, очевидним для України є посилення уваги до такого виду оподаткування і головним моментом, на що вказує закордонний

досвід, має бути стягнення податків із тієї частки доходів платників, які залишаються після забезпечення основних життєвих потреб працівника та його сім'ї. У цьому контексті має бути переглянутий неоподатковуваний мінімум доходів громадян, який сьогодні не відповідає потребам громадян, як і прожитковий мінімум загалом [7].

Важливим кроком у модернізації системи адміністрування податку на доходи фізичних осіб є зміна системи розрахунку бази оподаткування.

Податкову базу належить розраховувати шляхом зменшення обсягу отриманих доходів на обсяг видатків, які здійснено з метою одержання доходів. Крім того, на нашу думку, слід докорінно змінити систему податкових вирахувань. Маніпулювання податковими вирахуваннями на сьогодні є тим інструментом, який буде сприяти реалізації соціальної функції податку на доходи фізичних осіб, оскільки на початкових етапах реформування системи оподаткування доходів фізичних осіб різке підвищення ставок оподаткування неможливе. Таким чином, можна ефективно задіяти регулюючу функцію податку.

Однак найбільш пильної уваги для підвищення якості адміністрування податку на доходи фізичних осіб потребує питання декларування доходів громадянами.

Варто зазначити, що в країнах з розвиненою економікою рівень якості адміністрування податку на доходи фізичних осіб високий, що не можна порівняти з українськими реаліями. За кордоном суму податку, як правило, розраховують безпосередньо податкові органи, які мають доступ до усіх необхідних даних (Швеція, Данія) [3].

В Україні податкові органи так само мають доступ до даних про усі офіційні доходи громадян, проте подання декларацій та розрахунок суми податку на доходи фізичних осіб, яка належить до сплати, знаходиться у сфері відповідальності платників.

Крім того, незважаючи на практично повний доступ до інформації про доходи громадян, податковими органами не створена інтегрована база даних щодо усіх доходів, які одержані фізичними особами. Тому доцільним вбачається організація створення інтегрованої бази даних за кожним платником податків з можливістю доступу податкових органів до інформації, що фіксується іншими органами центральної влади та місцевого самоврядування. Це дасть змогу податковим органам самостійно розраховувати суму податку на доходи кожної фізичної особи та контролювати своєчасність і повноту її сплати з максимальною ефективністю.

На поточний момент Міністерство доходів і зборів України має технічні можливості приймати декларації від усіх громадян України, але необхідно вирішити проблему мотивації громадян щодо декларування своїх доходів.

У листопаді 2012 р. голова тоді ще діючої Державної податкової служби А. Клименко зазначив, що з технологічної точки зору податкові органи потенційно готові обробляти та якісно аналізувати податкові декларації громадян, відпрацьовано процес електронного декларування з юридичними особами, створено на базі Державної податкової служби загальнонаціональну мережу сервісних центрів, яка відповідає найкращим світовим стандартам і готова до роботи з населенням на відповідному якісному рівні [16].

Ми пропонуємо максимально спростити процедуру декларування доходів громадян шляхом впровадження електронних декларацій і без особистого контакту платників з працівниками податкових органів.

Для забезпечення якісного процесу декларування доходів громадянами усього вищезазначеного замало. Необхідно відпрацювати процедуру власне декларування

доходів таким чином, щоб громадяни витрачали мінімум часу на сам процес декларування, та опрацювати на законодавчому рівні проблему мотивації громадян до декларування своїх доходів, передбачивши методи як репресивного, так і стимулюючого характеру [14].

Багато уваги з боку податкових органів за кордоном приділяється рівню стягнення податку на доходи фізичних осіб, для підвищення якого встановлюються високі штрафи за неповну або несвоєчасну сплату, та застосовується стимулювання у вигляді сплати відсотків на зайво сплачену упродовж року суму податку (Данія). Аналогічну практику доцільно застосувати і в Україні.

У суспільній культурі має закріпитися соціальна відповідальність щодо сплати податків громадянами та вкрай негативне ставлення до осіб, які ухиляються від їх сплати. Несплата податків має вважатися тяжким кримінальним злочином.

Отже, серед заходів щодо оптимізації процесу стягнення податку на доходи фізичних осіб та формування особистої податкової культури громадян у контексті фіскальної політики вважаємо за доцільне запропонувати введення найжорсткішої системи штрафів за нелегальне працевлаштування, мінімізацію та виплату заробітної плати “у конвертах” як для роботодавців, так і працівників. Серед таких способів впливу визначаються раптові перевірки підприємств та нищівні штрафи. При відсутності помітного результату від вищеперерахованих заходів можна ввести радикальну міру – кримінальну відповідальність.

З метою дотримання принципу соціальної справедливості пропонуємо зобов'язати усіх громадян декларувати свої доходи, оскільки на сьогодні, згідно з Податковим кодексом України та Законом України “Про державну службу”, лише державні службовці зобов'язані щорічно декларувати свої доходи.

Обов'язкове декларування доходів потрібно впроваджувати без поспіху – таку масштабну реформу належить втілювати в життя поетапно, упродовж кількох років, поступово збільшуючи категорії осіб, доходи яких належить декларувати.

Додатково має сенс організувати проведення безкоштовних семінарів, інформування через Internet та поштою платників про правила і особливості сплати податку на доходи фізичних осіб.

Зазначимо, що загальнообов'язкове декларування доходів громадян є доволі поширеною світовою практикою, яку швидкими темпами впроваджують все більше країн як інструмент податкового контролю реальних доходів населення та боротьби з тіньовою економікою. Зокрема, загальнообов'язкове декларування доходів запроваджене в США, Німеччині, Франції, Італії, Швеції, Фінляндії, Данії, Швейцарії, Австралії, Новій Зеландії, Сінгапурі та Чилі. У Чехії новий етап впровадження зазначеної реформи стартував з 01.01.2013 р. В 2013 р. також було заплановано розпочати реформу декларування доходів громадян в Казахстані, проте реалізацію цього наміру відклали до 2015 р.

Особливої уваги зазначене питання набуває на фоні того факту, що лише за підрахунками Уряду питома вага “тіньового сегменту” економіки України становить понад 40%, а за підрахунками деяких експертів її частка навіть перевищує 60% ВВП [4].

Крім того, доволі проблемним є той факт, що, згідно з Податковим кодексом України, податок на доходи фізичних осіб сплачується підприємствами за найманих працівників. Світова практика показує, що в більшості випадків громадяни власноруч сплачують податок на свої доходи, що дає змогу їм більш чітко визначати, який обсяг свого доходу вони віддають до бюджету, і відповідно загострює несприйняття фактів

неефективного використання бюджетних коштів. Більш чітке розуміння свого вкладу до бюджету стимулювало б відповідальність громадян за обсяг бюджетних послуг, який вони споживають, та спонукало до активних дій у напрямку контролю за витрачанням коштів місцевих бюджетів [17].

Отже, нагальним є прийняття світової практики щодо сплати податку на доходи фізичних осіб особисто громадянами, що вимагатиме електронного декларування своїх доходів.

Іншим негативним аспектом сучасної практики стягнення податку на доходи фізичних осіб в Україні є те, що він надходить за місцем реєстрації суб'єкта господарювання – працедавця або його відокремленого підрозділу (філії), а не за місцем реєстрації чи проживання громадянина. Проте населення одержує переважну більшість соціальних (бюджетних) послуг саме за місцем свого проживання.

Таким чином, порушується принцип еквівалентності обсягів сплати податків і обсягів одержання суспільних благ, сформований ще в моделі Тібу, за якою кожен член територіальної громади має сплатити обсяг послуг, який йому надають органи влади зазначеної спільноти.

Загалом, за висновками Тібу, умовою надання оптимального обсягу суспільних благ і послуг є конкуренція територіальних громад, що виникає в процесі міграції, а отже, і вибору жителями громад, які пропонують їм суспільні блага й послуги за найкращими, на їх думку, співвідношеннями сплачених податків (ціни) і результату (видів та обсягів суспільних благ і послуг)[18].

Результатом такого "голосування ногами" є формування територіальних громад (клубів споживачів місцевих суспільних благ і послуг), що можуть надати оптимальний набір суспільних благ і послуг, який задовольнить їх потреби. Якщо кожна територіальна громада має сама покривати витрати на надання місцевих суспільних благ і послуг, то індивіди будуть зацікавлені вибирати громаду ("проголосувати ногами"), у межах якої надаються суспільні блага й послуги, які відповідають їх уподобанням, оскільки при цьому з'являється можливість розділити свої витрати з іншими індивідами, котрі мають аналогічні уподобання, тобто створити так званий "клуб за інтересами".

Ще одним негативним аспектом у системі стягнення податку на доходи фізичних осіб в Україні є відсутність права органів місцевого самоврядування самостійно визначати ставки зазначеного податку або впливати на її значення та неможливість встановлення додаткової муніципальної ставки податку на доходи фізичних осіб, як це організовано в економічно розвинених країнах світу [9].

Регулювання ставки податку на доходи фізичних осіб на місцевому рівні надало б змогу органам місцевого самоврядування спрямовувати свої дії на залучення до місцевих бюджетів такого обсягу коштів, який необхідний для виконання усіх соціальних зобов'язань для забезпечення сталого економічного розвитку територій, в тому числі на інноваційній основі, залучення населення на свою територію та врахування його потреб при формуванні місцевих бюджетів [10].

Будь-які заходи з оптимізації процесу адміністрування податку на доходи фізичних осіб не будуть мати сенсу без внесення змін до Бюджетного кодексу України, оскільки, згідно зі ст. 73 Бюджетного кодексу України та постановою Кабінету Міністрів України від 24.03.2004 № 367 "Про затвердження Порядку надання та погашення безвідсоткових середньострокових позичок місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування", у випадку невиконання планових показників надходжень доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу

міжбюджетних трансфертів, місцевим бюджетам надається безвідсоткова позичка на суму недовиконання.

У випадку перевиконання планових показників зазначених дохідних джерел місцевих бюджетів обсяг перевиконання вилучається на погашення наданих за рахунок єдиного казначейського рахунка середньострокових позичок.

Крім того, при розрахунку планових показників доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 08.12.2010 № 1149 "Деякі питання розподілу міжбюджетних трансфертів", більша частина (60–100%) розрахункового обсягу доходів, який перевищує потребу у видатках, має бути передана до дохідної частини державного бюджету. У разі недостатності розрахункового обсягу доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, на фінансування відповідних статей видатків, нестача доходів місцевих бюджетів компенсується за рахунок перерахування їм з державного бюджету дотацій вирівнювання.

Чинний порядок розрахунку і мобілізації доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, фактично позбавляє податкові органи та органи місцевої влади стимулів не лише до збільшення надходжень податку на доходи фізичних осіб, але й до виконання затверджених планових показників, оскільки при нестачі коштів необхідний ресурс буде в будь-якому разі компенсований за рахунок доходів державного бюджету, а у випадку зростання надходжень податку на доходи фізичних осіб проти рівня досягнутого в попередні роки чи перевиконання затверджених планових показників, у переважній кількості випадків його додаткові надходження практично повністю будуть вилучені до дохідної частини державного бюджету [1].

За умови існування такого порядку розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів та акумулювання фінансового ресурсу в дохідній частині місцевих бюджетів місцеві органи влади фактично повністю залежать від дій центральних органів влади та позбавлені стимулів до поліпшення якості адміністрування податку на доходи фізичних осіб.

На підставі проведеного аналізу можна стверджувати, що фактично чинний механізм стягнення податку на доходи фізичних осіб як основного джерела надходжень до місцевих бюджетів не надає органам місцевої влади важелів впливу на формування ресурсного потенціалу регіонів в обсягах, що мають забезпечити фінансову самостійність бюджетів місцевого самоврядування, їх соціально-економічний розвиток, надання населенню якісних і своєчасних місцевих соціальних послуг.

Найбільш ефективними заходами з покращення рівня стягнення податку на доходи фізичних осіб мають бути такі:

- запровадження загальнообов'язкового декларування доходів громадянами;
- сплата податку за місцем реєстрації (проживання) власне громадянами, а не суб'єктами господарювання – працедавцями за своєю юридичною адресою;
- надання на законодавчому рівні права органа місцевого самоврядування самостійно визначати ставки податку на своїй території.

Крім того, необхідно внести зміни до порядку розрахунку і компенсації нестачі доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, у частині відмови від практики вилучення коштів місцевих бюджетів до дохідної частини державного бюджету.

Отже, вищенаведені дані показують, що рівень надходжень податку на доходи

фізичних осіб залежить від кількості офіційно працевлаштованих громадян на певній території; важливо, щоб основна група населення отримувала заробітну плату на рівні середньому і вищому, оскільки мінімальна заробітна плата або заборгованість з її виплати спричиняє значний дефіцит місцевих бюджетів, основна група соціально-культурних видатків здійснюється з місцевих бюджетів, а це свідчить, що за рахунок перерозподілу цей податок повертається цим громадянам у вигляді суспільних благ.

Література

1. Алексєєв І. В. Бюджетна система : навч. посіб. / І. В. Алексєєв, Н. Б. Ярошевич, А. М. Чушак-Голобородько. – К. : Пресс, 2007. – 376 с.
2. Андрущенко В. Л. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання) / В. Л. Андрущенко, В. М. Мельник – Ірпінь : Національний університет державної податкової служби України, 2006. – 210 с.
3. Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних країн : навч. посіб. / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К., 2004. – 300 с.
4. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : моногр. / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій та ін. ; за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
5. Василик О. Д. Державні фінанси України : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк / Мін. освіти і науки України, НУ ім. Т.Г. Шевченка. – К. : Вид-во ЦНП, 2003. – 606 с.
6. Вишневецький В. П. Уход от уплаты налогов: теория и практика : моногр. / В. П. Вишневецький, А. С. Веткин. – НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2003. – 228 с.
7. Іванський А. Й. Перспективи розвитку оподаткування доходів фізичних осіб в Україні з урахуванням європейського досвіду / А. Й. Іванський // Наше право. – 2011. – № 1 (Ч. 2). – С. 81–87.
8. Стратегічні орієнтири формування і реалізації фіскальної політики України : моногр. / Під ред. А. І. Крисоватого. – Тернопіль : Вектор, 2012. – 356 с.
9. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні : моногр. / С. І. Юрій, А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 292 с.
10. Кириленко О. П. Теорія і практика бюджетних інвестицій : моногр. / О. П. Кириленко, Б. С. Малиняк. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 288 с.
11. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : моногр. / І. О. Луніна. – К. : Наукова думка, 2006. – 432 с.
12. Нікітішин А. О. Використання іноземного досвіду при оподаткуванні доходів фізичних осіб / А. О. Нікітішин // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6. – С. 80–83.
13. Федосов В. М. Інституційна фінансова інфраструктура України: сучасний стан та проблеми розвитку / Федосов В. М., Опарін В. М., Львовичкін С. В. // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 3–21.
14. Соколовська А. М. До питання про податкову реформу в Україні / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 55–61.

15. Райнова Л. Б. Система оподаткування доходів фізичних осіб та її особливості / Л. Б. Райнова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 11. – С. 132–137.
16. Інформаційно-статистичні дані Міністерства доходів і зборів України – [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт дані Міністерства доходів і зборів України: [сайт]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/>
17. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&p=1295854999965159>.
18. Tiebout C. A. *Pure Theory of Local Expenditure* / C. A. Tiebout // *Journal of Political Economy*. – 1956. – Vol. 64. – P. 416–424.

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2013 р.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ РІВНОВАГОЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано авторське визначення сутності поняття “фінансова рівновага підприємства” на основі аналізу існуючих наукових підходів. Підкреслено, що досягнення фінансової рівноваги є пріоритетним завданням фінансового менеджменту. Сформовано методичні підходи до оцінки фінансової рівноваги промислових суб'єктів господарювання, що дає змогу забезпечити комплексний підхід до ефективного управління фінансовою рівновагою промислових суб'єктів господарювання, як важливої та необхідної умови забезпечення їх стійкого економічного розвитку. Обґрунтовано основні засади процесу управління фінансовою рівновагою промислових підприємств.

Ключові слова: прибутковість, грошові кошти, економічні вигоди, фінансова рівновага, оцінка, управління.

Зростання фінансової нестабільності світової економіки, що супроводжується високим рівнем невизначеності та ризиків бізнес-середовища, свідчить про нагальну необхідність застосування адекватних дієвих технологій та інструментів менеджменту для забезпечення ефективного процесу управління як на макрорівні – в загальнодержавному масштабі, так і на мікрорівні – на кожному промисловому суб'єкті господарювання, які є ключовим джерелом генерування економічного розвитку України. Тому для успішного вирішення стратегічного завдання щодо стійкого розвитку національної економіки необхідно забезпечити реалізацію комплексного підходу, який передбачає системне цілеспрямоване управління, що збалансовано реалізується на макро- і мікрорівнях вітчизняної економічної системи.

Ключовим аспектом вирішення зазначеної вище актуальної проблеми в мікроекономічному ракурсі є забезпечення успішного управління фінансовою ефективністю господарської діяльності промислових підприємств. У даному зв'язку завдання забезпечення дієвого управління фінансовою рівновагою, яка є важливою та необхідною умовою підвищення фінансової ефективності господарської діяльності промислових підприємств, активізації їх економічного розвитку, набуває не лише *актуального значення*, а й потребує розробки обґрунтованих управлінських підходів для раціонального вирішення даного завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що проблемам оцінки та управління фінансовою рівновагою підприємств присвячена значна кількість наукових досліджень та праць вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: І. А. Бланк, Д. С. Войціцький, Д. М. Деменіна, Т. Керанчук, Р. С. Папєхін, Д. П. Постовий, В. В. Худа. Однак у роботах переважної більшості вчених-економістів питання фінансової рівноваги розглядаються апріорі з позицій потоків грошових коштів, тоді як проблема збалансованості величини економічних вигод та грошових коштів у контексті забезпечення підвищення прибутковості, платоспроможності, фінансової стійкості та безпеки потребує глибоких ґрунтовних наукових досліджень для забезпечення її успішного вирішення.

Метою статті є обґрунтування економічної сутності поняття “фінансова рівновага підприємства” і на цій основі формування адекватних методичних підходів до її оцінки для забезпечення ефективного управління фінансовою рівновагою промислових суб’єктів господарювання в контексті, що сприяє їх стійкому економічному розвитку.

Рецесія національної економіки, безпосередніми проявами якої є низька ефективність господарської діяльності, висока частка збиткових промислових підприємств, які характеризуються досить низьким рівнем їх рентабельності та платоспроможності, об’єктивно свідчить про нагальну потребу забезпечення менеджерами ефективного управління фінансовою рівновагою промислових суб’єктів господарювання, що сприяє їх стійкому економічному розвитку. Для того, щоб забезпечити успішний процес управління фінансовою рівновагою суб’єктів господарювання, необхідно передусім обґрунтувати економічну сутність поняття “фінансова рівновага підприємства”.

Поняття фінансової рівноваги є відносно “молодим” у системі економічної науки, оскільки його виникнення пов’язано з розвитком концепцій фінансового менеджменту та корпоративного менеджменту. Відтак одностайного підходу до визначення поняття “фінансова рівновага” серед економістів [1; 2, с. 14–15; 3; 4, 14] не спостерігається, більш того, наукова дискусія щодо трактування його сутності набуває все більшої актуальності в умовах активізації розвитку антикризового управління суб’єктами господарювання. Так, Р. С. Папехін зазначає, що фінансова рівновага відображає збалансованість розвитку підприємства, тому її можна досягти завдяки оптимальному поєднанню рівнів дохідності та ризику [4, с. 14].

В рамках французької та німецької школи управління поняття фінансової рівноваги трактується як “збалансованість грошових потоків підприємства в кожний момент періоду діяльності” [2, с. 14; 5]. Американська школа менеджменту безпосередньо не займалася дослідженням фінансової рівноваги, проте в розроблених нею концепціях управління грошовими коштами сутність фінансової рівноваги визначається як синхронізація грошових потоків, що базується на коваріації додатних і від’ємних потоків грошових коштів [2, с. 15; 6].

Проаналізувавши наведені визначення фінансової рівноваги, можна помітити, що сутність даного поняття пов’язують переважно з грошовими потоками та фінансовою безпекою, які, безумовно, впливають на рівень фінансової рівноваги суб’єкта господарювання, однак не можуть повністю відобразити значно глибший зміст поняття “фінансова рівновага підприємства”.

Вважаємо, що сутність поняття “фінансова рівновага підприємства” не раціонально пов’язувати виключно лише з грошовими коштами, адже фінансова рівновага є важливою характеристикою фінансової ефективності господарської діяльності підприємства, основними індикаторами якої є рівень прибутковості та платоспроможності суб’єкта господарювання. Виходячи з цього, економічний зміст фінансової рівноваги підприємства доцільно визначати не лише поняттями платоспроможності, а й прибутковості, які адекватно відображають наявний рівень надходження на підприємство відповідно грошових коштів та економічних вигод. Таким чином, стан збалансованості надходження економічних вигод та притоку грошових коштів за результатами господарської діяльності свідчить про фінансову рівновагу підприємства як важливу умову підвищення його прибутковості, платоспроможності, фінансової стійкості та забезпечення стійкого економічного розвитку суб’єкта господарювання.

Виходячи з такого підходу, можна обґрунтувати авторський підхід до визначення економічної сутності поняття “фінансова рівновага підприємства” – це такий стан

ефективності його господарської діяльності, за якого досягається збалансованість надходження економічних вигод (прибутку) і притоку грошових коштів, що дає змогу забезпечити підвищення прибутковості, платоспроможності, фінансової стійкості та сприяє економічному розвитку суб'єкта господарювання.

Досягнення фінансової рівноваги є пріоритетним завданням фінансового менеджменту, адекватне вирішення якого відбувається шляхом забезпечення ефективного функціонування ряду важливих підсистем управління: фінансовими результатами, платоспроможністю, діловою активністю, фінансовою стійкістю та безпекою промислового підприємства, що сприяє його стійкому економічному розвитку [7, с. 82–83; 8, с. 148–149].

З позицій формалізованої інтерпретації фінансової рівноваги підприємства як стану ефективності його господарської діяльності найбільш адекватно даний стан характеризує відношення показників чистого руху коштів за звітний період та фінансового результату господарської діяльності, що об'єктивно відображає наявний ступінь збалансованості надходження економічних вигод та притоку грошових коштів на підприємстві (1).

$$\Phi_{РП} = \frac{ЧРК}{\Phi P_{\text{до}}}, \quad (1)$$

де $\Phi_{РП}$ – коефіцієнт фінансової рівноваги підприємства; $ЧРК$ – чистий рух коштів за звітний період (р. 3400 ф. № 3); $\Phi P_{\text{до}}$ – фінансові результати господарської діяльності підприємства (р. 2350 (2355) ф. № 2).

В процесі оцінки фінансової рівноваги промислового підприємства обов'язково необхідно враховувати ту обставину, що значення показників чистого прибутку та чистого руху грошових коштів за звітний період не можуть бути тотожними, оскільки:

1) в основі визначення фінансових результатів лежить метод нарахування та відповідності доходів і витрат, тоді як розрахунок величини грошових коштів здійснюється за касовим методом;

2) сума амортизаційних відрахувань входить до складу витрат, а отже, призводить до зменшення величини фінансових результатів господарської діяльності підприємства, але не спричиняє відтоку грошових коштів суб'єкта господарювання;

3) можливе здійснення бартерних операцій, наявність дебіторської заборгованості на підприємстві [9, с. 82; 10; 11, с. 163–164].

Забезпечення максимального наближення, а не ототожнення значень показників фінансового результату господарської діяльності та чистого руху коштів за звітний період є базовою основою для стійкого підвищення прибутковості, платоспроможності, фінансової стійкості, забезпечення фінансової рівноваги, що сприяє стійкому економічному розвитку промислових підприємств.

Ключовою умовою фінансової рівноваги підприємства є досягнення збалансованості між надходженням економічних вигод та притоком грошових коштів на підприємство, про що свідчить наближеність додатних значень показників чистого руху коштів за звітний період (+ ЧРК) та фінансового результату господарської діяльності підприємства (+ $\Phi P_{\text{рд}}$) (2).

$$\Phi_{РП} = \frac{+ЧРК}{+ \Phi P_{\text{рд}}} \approx 1, \quad (2)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток (р. 2350 ф. № 2); “+” – додатне значення показника.

Відношення 2 характеризує збалансований стан фінансової рівноваги суб'єкта господарювання, тоді як використання відношення 1 є більш універсальним інструментом, застосування якого дозволяє оцінити наявний (фактичний) стан фінансової рівноваги промислових підприємств з урахуванням їх рівня збалансованості надходження економічних вигод та припливу грошових коштів (табл. 1).

Таблиця 1

Порядок оцінки стану фінансової рівноваги промислових підприємств

Тип відношення фінансової рівноваги	Стан фінансової рівноваги	Характеристика стану фінансової рівноваги
1	2	3
$\frac{+ЧРК}{+ФР_{20}} \approx 1$	Збалансований	Фінансова рівновага суб'єкта господарювання досягається завдяки збалансуванню надходження економічних вигод і притоку коштів, підвищенню рівня рентабельності та грошової результативності господарського процесу, що сприяє формуванню базових передумов для підвищення фінансової стійкості, безпеки та стійкого економічного розвитку підприємства в довгостроковому періоді. Управлінські рішення повинні бути спрямовані на оптимізацію (утримання) даного стану фінансової рівноваги підприємства.
$\frac{-ЧРК}{+ФР_{20}}$	Нестійкий	Прибуткова господарська діяльність супроводжується впливом грошових коштів з підприємства внаслідок незбалансованості динаміки економічних вигод (надходження) та грошових коштів (відтік). Спостерігається зниження платоспроможності та нестійкість фінансової рівноваги, які можна відновити шляхом оперативної реалізації дієвих управлінських заходів, спрямованих на підвищення грошової результативності господарського процесу, рівня ліквідності, платоспроможності, раціоналізацію структури капіталу, забезпечення припливу грошових коштів, оптимальне збалансування прибутку та припливу коштів підприємства.
$\frac{+ЧРК}{-ФР_{20}}$	Розбалансований	Низька результативність (неефективність) господарського процесу є причиною збитків (вибуття економічних вигод), незначного рівня припливу грошових коштів, що свідчать про ризик втрати підприємством фінансової рівноваги внаслідок значної розбалансованості динаміки економічних вигод (вибуття) та грошових коштів (приплив). Потребує реалізації оперативних та адекватних управлінських рішень щодо зниження збитку, зростання результативності господарського процесу, забезпечення прибуткової діяльності, підвищення рентабельності, ділової активності, платоспроможності, фінансової стійкості, оптимізації та збалансування динаміки надходження економічних вигод та припливу грошових коштів.

Продовження таблиці 1

1	2	3
$\frac{- ЧРК}{- ФР_{\text{зб}}}$	Кризовий	Відображає втрату фінансової рівноваги (її відсутність) внаслідок повної розбалансованості динаміки економічних вигод (зростання збитку) та грошових коштів (відплив) як об'єктивного прояву неефективної господарської діяльності, зростання величини витрат, зниження платоспроможності та фінансової безпеки підприємства, що загрожує ризиком банкрутства. Вимагає оперативних дій менеджерів щодо реалізації адекватних заходів управління, спрямованих на оптимальну реалізацію резервів, економічного потенціалу, раціоналізацію величини витрат, оптимізацію структури балансу та капіталу, підвищення результативності господарського процесу, зниження збитку, досягнення беззбиткового обороту та забезпечення прибуткової діяльності, підвищення ділової активності, прибутковості (зниження збитковості), платоспроможності, фінансової стійкості та безпеки підприємства.

Примітка 1. ЧРК – чистий рух коштів за звітний період (р. 3400 ф. № 3); ФР_{зб} – фінансові результати господарської діяльності підприємства (р. 2350 (2355) ф. № 2).

Примітка 2. Розроблено автором.

Запропонований підхід до оцінки стану фінансової рівноваги (формули 1, 2, табл. 1) є важливим методичним інструментарієм у системі управління фінансовою рівновагою промислових підприємств, використання якого дає змогу: 1) визначити наявний рівень збалансованості надходження економічних вигод та припливу грошових коштів на підприємстві; 2) комплексно оцінити фінансову результативність господарської діяльності, прибутковість, платоспроможність, фінансову стійкість суб'єкта господарювання; 3) оперативно визначити ключові резерви підвищення фінансової результативності господарської діяльності, досягнення фінансової рівноваги підприємства та забезпечити їх ефективну мобілізацію і реалізацію; 4) діагностувати реальний рівень ефективності управління фінансовою рівновагою підприємства та обґрунтувати основні напрями економічного розвитку суб'єкта господарювання; 5) забезпечити розробку та реалізацію адекватних заходів менеджменту щодо оптимізації стану фінансової рівноваги підприємства в системі забезпечення його стійкого економічного розвитку.

Запропоновані методичні підходи до оцінки фінансової рівноваги підприємства є важливими інструментами, використання яких менеджерами дає змогу забезпечити комплексний підхід для ефективного управління фінансовою рівновагою промислових суб'єктів господарювання як важливої та необхідної умови забезпечення їх стійкого економічного розвитку. Розглянемо більш детально особливості процесу управління фінансовою рівновагою промислових підприємств (рис. 1).



Рис. 1. Основні засади процесу управління фінансовою рівновагою промислових підприємств

Примітка. Розроблено автором.

Управління фінансовою рівновагою промислового підприємства є комплексним процесом, основними складовими якого є процедури управління фінансовими результатами господарської діяльності та потоками грошових коштів підприємства, які спрямовані на забезпечення стійкого підвищення ефективності господарської діяльності, рівня прибутковості, платоспроможності, фінансової стійкості та забезпечення збалансованості між надходженням економічних вигод та притоком грошових коштів на підприємстві. Успішна реалізація менеджерами даного підходу до управління фінансовою рівновагою промислових суб'єктів господарювання є важливою передумовою для підвищення їх прибутковості, платоспроможності, забезпечення стійкого економічного розвитку в умовах зростання невизначеності та ризиків бізнес-середовища.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки. Економічна сутність фінансової рівноваги підприємства полягає у тому, що це є комплексний синтезуючий індикатор, який відображає ступінь збалансованості динаміки надходження економічних вигод, що проявляються через величину фінансових результатів господарської діяльності підприємства і притоку грошових коштів як двох ключових критеріїв фінансової стабільності та стійкості підприємства, що визначають фінансову рівновагу суб'єкта господарювання.

Досягнення фінансової рівноваги є стратегічно важливим завданням у системі фінансового менеджменту промислових підприємств, успішне вирішення якого дозволяє забезпечити стале підвищення прибутковості, платоспроможності та фінансової стійкості, що сприяє економічному розвитку суб'єктів господарювання у довгостроковій перспективі.

Запропоновані методичні підходи до оцінки фінансової рівноваги промислових підприємств є важливими інструментами для здійснення ефективного управління фінансовою рівновагою суб'єктів господарювання, що є важливою передумовою забезпечення їх стійкого економічного розвитку. Тому проблема формування ефективної системи управління фінансовою рівновагою промислових підприємств для забезпечення їх довгострокового економічного розвитку є актуальним науковим завданням, яке характеризується високою науково-практичною цінністю його подальшого дослідження.

Література

1. Войціцький Д. С. Забезпечення відносної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку [Електронний ресурс] / Д. С. Войціцький. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/25_WP_2010/Economics/71140.doc.htm.
2. Деменіна О. М. Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства / О. М. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 14–18.
3. Керанчук Т. Оцінка стабільності фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / Т. Керанчук. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/1999/10/19991087.html>.
4. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 “Финансы, денежное обращение и кредит” / Р. С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 21 с.
5. Худа В. В. Рівновага як основний показник успішної економічної діяльності торговельного підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Худа, Д. П. Постовий. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-huda-vv-postoviy-dp-finansova-rivnovaga-yak-osnovniy-pokaznik-uspishnoyi-ekonomichnoyi-diyalnosti-torgovelnogo-pidpriemstva/>.
6. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с.
7. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : [моногр.] / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 144 с.
8. Онисько С. М. Фінанси підприємств : [підруч. для студ. вищих закл. освіти] / С. М. Онисько, П. М. Марич. – Львів : Магнолія 2006, 2010. – 367 с.
9. Костирко Л. А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия : [моногр.] / Л. А. Костирко. – Харьков : Фактор, 2008. – 336 с.
10. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку. – К. : КНТ, 2011. – 160 с.
11. Рясних Е. Г. Основы финансового менеджмента : [навч. посіб.] / Е. Г. Рясних. – К. : Скарби, 2003. – 238 с.

Редакція отримала матеріал 16 вересня 2013 р.

РИЗИКИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: КЛАСИФІКАЦІЯ, ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЇ

Проведено аналіз та оцінку основних ризиків, які впливають на фінансову стабільність банківської системи та які враховуються при складанні звітів про фінансову стабільність. Наведено класифікацію ризиків. Розглянуто способи ідентифікації ризиків. Узагальнено зарубіжний досвід ідентифікації ризиків. Наведено порівняльну характеристику макро- та мікропруденційного підходів до фінансового регулювання та нагляду.

Ключові слова: *ризик, банківська система, макропруденційний нагляд, мікропруденційний нагляд, фінансова стабільність, звіт про фінансову стабільність.*

Важливим аспектом забезпечення фінансової стабільності держави є ідентифікація, аналіз, оцінка та регулювання усіх ризиків, які виникають у процесі функціонування фінансової системи, а також низки екзогенних та ендогенних чинників, які впливають на цей процес. Оцінка фінансових ризиків *необхідна* з метою виявлення порушень, що виникають у фінансових системах, адже порушення функціонування однієї з ланок або сфер фінансової системи може підірвати стабільність всієї системи, і навпаки, якщо система досить ефективно функціонує, то виникнення проблем в одній зі сфер або ланок *необов'язково* є загрозою для загальної стабільності фінансової системи. Така необхідність обумовлена низкою обставин, зокрема:

- фінансова система розвивається значно швидше, ніж реальна економіка. У розвинених країнах загальна сума фінансових активів у кілька разів перевищує їх річний ВВП;
- змінилася структура фінансових активів; зростає частка негрошових активів, а відповідно, грошова база використовується значно ефективніше;
- в результаті міжгалузевої та міжнародної інтеграції зросла взаємозалежність фінансових систем, що підвищує ризик виникнення ланцюгових реакцій;
- фінансова система стала більш складною через високий рівень розвитку фінансових інструментів, різноманітність операцій і мобільність ризиків.

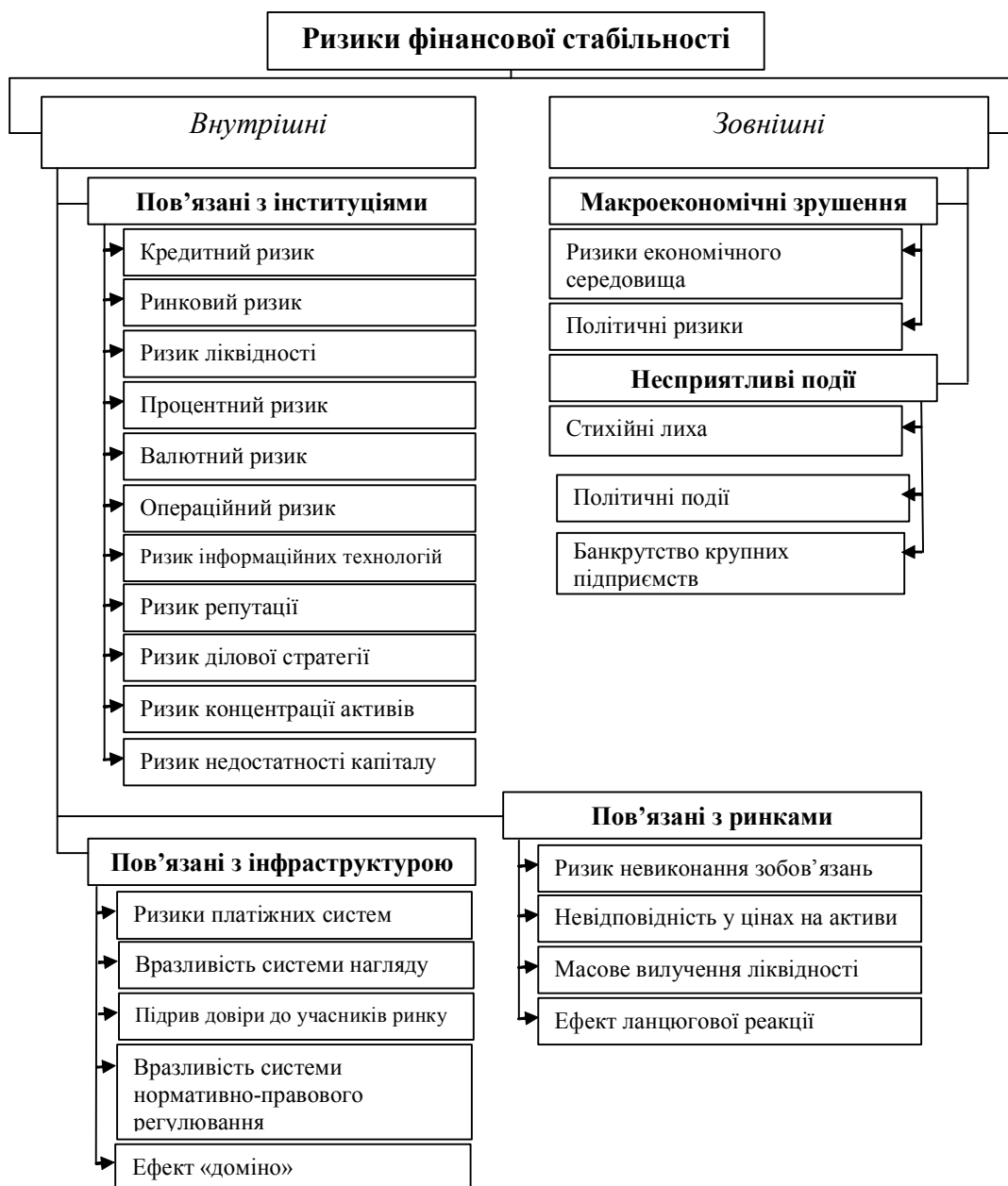
Зазначені тенденції на тлі дії названих екзогенних факторів і ризиків змінили характер ризиків національних фінансових систем і спровокували виникнення фінансової нестабільності у світі.

Аналіз останніх досліджень свідчить, що даній проблематиці *присвятила свої праці* велика кількість зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких варто відзначити: М. Алле, О. Айвазова, Т. Андерсена, Д. Гелда, Л. Григор'єва, Б. Губського, І. Дорошенка, М. Єршова, Н. Козьмук, В. Козюка, А. Кузнєцову, Б. Кушнірука, Н. Любченко, В. Міщенко, В. Новицького, А. Ослунда, А. Петренка, О. Петрика, О. Плотнікова, Є. Степанюка, Г. Томпсона, Є. Федорову, Т. Циганкову, Л. Яремко, Д. Хансона, П. Хонохана та інших.

Проте попри велику кількість публікацій проблема аналізу та оцінювання ризиків, які впливають на фінансову стабільність банківської системи, й надалі залишається *актуальною* та потребує поглиблених досліджень.

Метою даної статті є теоретична ідентифікація, аналіз та класифікація ризиків, які впливають на фінансову стабільність банківської системи.

Різні види ризику вимагають прийняття різних заходів проведення фінансової політики. Фактори ризику можуть бути ендегенними, тобто зароджуватися усередині фінансової системи, і екзогенними – поза фінансовою системою. Класифікація даних ризиків наведена на рис. 1.



Примітка. Складено на основі опрацювання [2, 3].

Рис. 1. Ризики фінансової стабільності держави

Ендогенні ризики можуть виникати в будь-якому з трьох таких елементів фінансової системи: інститутах, ринках та інфраструктурі [1]:

- проблеми можуть виникнути в одній фінансовій установі і згодом поширитися на інші частини фінансової системи або вони можуть починатися одночасно в кількох установах, які схильні до однакових ризиків;

- ринки схильні до таких ризиків, як невиконання зобов'язань контрагентами, невідповідності в цінах на активи, масового відходу учасників з ринків і виникнення ланцюгових реакцій;

- проблеми, що виникають у фінансових установах, можуть викликати проблеми у фінансовій інфраструктурі – наприклад, у системі розрахунків і платежів, які будуть мати більш глибокі наслідки для фінансової системи. Або ж уразливість інфраструктури – наприклад, нормативно-правової системи, платіжної – може призвести до банкрутства підприємств.

Екзогенні ризики викликають проблеми, що виникають за рамками фінансової системи. Фінансова стабільність чутлива до зовнішніх потрясінь, таких як стихійні лиха, зміни в умовах торгівлі країни, політичні події, коливання цін на нафту, технологічні нововведення, різкі зміни в настрої ринку і дефолт сусідньої країни по суверенному боргу. Макроекономічні події, такі як банкрутство великої компанії, можуть підірвати довіру ринку і породжувати диспропорції, які позначаються на всій фінансовій системі.

Зростаюча складність фінансових ринків пов'язана не тільки з введенням нових ще не до кінця вивчених інструментів і технічним прогресом, а й, безумовно, з процесами глобалізації і перетворення кредитів у цінні папери, що вимагає вирішення нових складних завдань у наступних чотирьох напрямках: прозорість і розкриття інформації, ринкова динаміка, моральний ризик і системний ризик.

Більш того, оскільки аналіз фінансової стабільності ускладнюється нелінійним характером залежностей і необхідністю зосереджувати увагу на виняткових, але можливих подіях, часто буває необхідно враховувати розподіл значень змінних та аналізувати імовірні наслідки одночасного прояву ризиків.

Встановлено, що за період фінансової кризи 2008–2009 років сукупний обсяг активів на балансах центральних банків розвинених країн і нових ринкових економік зріс до близько 10 трлн. дол. США для кожної групи країн (відповідно близько 20% та 40% у ВВП) (рис. 2).

Підвищена увага до питань фінансової стабільності залишається актуальною для центральних банків. Враховуючи взаємозалежність фінансової системи та монетарної політики, центральні банки зобов'язані забезпечувати фінансову стабільність. Таким чином, удосконалення роботи центрального банку щодо фінансової стійкості має бути спрямоване на досягнення двох пріоритетних цілей. Перша полягає у посиленні мікропруденційного нагляду та забезпеченні ефективної взаємодії з макропруденційним рівнем, а друга – в поглибленні співпраці між окремими країнами у сфері макропруденційного нагляду [9].

Це зростання пояснюється антикризовими заходами центральних банків та частково накопиченням валютних резервів новими ринковими економіками. Ризиками, пов'язаними із зростанням обсягу балансів центральних банків внаслідок запровадження масштабних програм стимулювання, є прискорення інфляції та підірив довіри до центрального банку, у глобальному масштабі – збільшення волатильності на ринках капіталу.

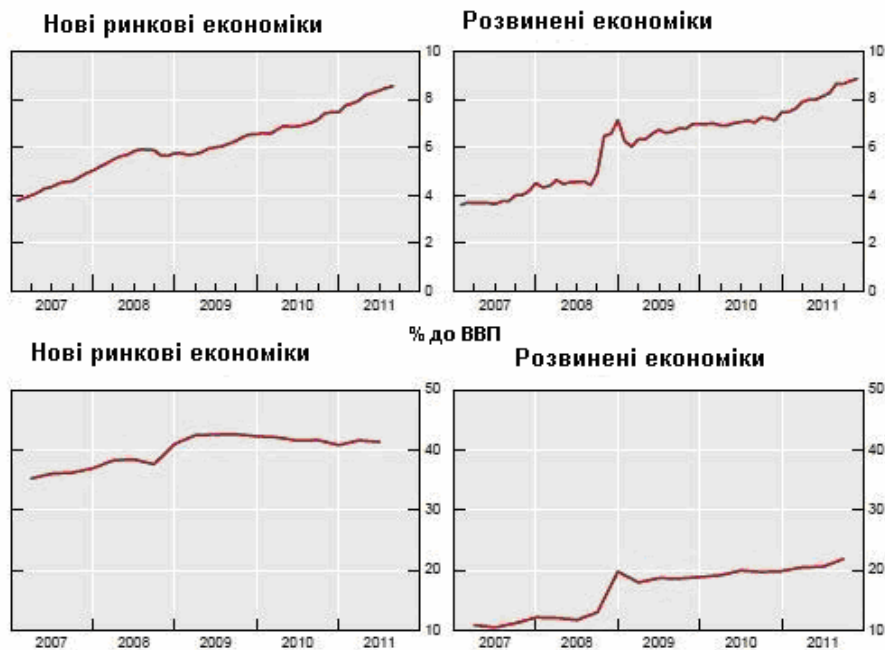


Рис. 2. Активи центральних банків (трлн. дол. США)

Примітки: 1) Нові ринкові економіки: Китай, Гонконг, Індонезія, Корея, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Тайланд, Аргентина, Бразилія, Чилі, Колумбія, Мексика, Перу, Чехія, Польща, Угорщина, Росія, Туреччина.

Розвинені: Канада, Японія, Швеція, Швейцарія, Велика Британія, США.

2) Складено на основі опрацювання [4, 5, 7].

У більшості країн центральні банки безпосередньо здійснюють банківський нагляд, що дає змогу забезпечувати зв'язок між мікро- та макроекономічними рівнями пруденційного нагляду. Однак глобальна фінансова криза виявила слабкі місця фінансового регулювання та нагляду. Якщо раніше основна увага регуляторів була зосереджена на забезпеченні платоспроможності та стійкості окремих фінансових установ, то криза довела необхідність системної роботи, яка охоплюватиме всі складові, тобто належного регулювання та нагляду за фінансовим сектором у цілому.

За цих умов більшість центральних банків визнали необхідність переходу від звичної системи мікропруденційного нагляду до макропруденційного, основна мета якого полягає у забезпеченні системної стабільності всього фінансового сектору, а не лише в запобіганні проблемам в окремих фінансових установах. На відміну від мікропруденційного підходу, макропруденційний підхід до регулювання та нагляду над фінансовими ринками не обмежується лише узагальненням ризиків окремих учасників фінансових ринків, а орієнтується на фінансову систему в цілому [9, 10] (табл. 1).

Відповідно до такого підходу особлива увага має бути зосереджена на системних фінансових установах і взаємозв'язках у фінансовому секторі. Це зумовлено тим, що рівень ризику системної стабільності залежить від колективної поведінки учасників фінансового сектору, в результаті чого ризики фінансової системи з точки зору регулятора набувають зовнішнього (ендогенного) характеру. В рамках даного підходу

спочатку визначається стандарт платоспроможності для системи в цілому, а згодом – для кожної установи окремо.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика макро- та мікропруденційного підходів до фінансового регулювання та нагляду

Параметри	Макропруденційний підхід	Мікропруденційний підхід
Проміжна ціль	Зниження дисбалансів для фінансової системи в цілому	Зниження дисбалансів в окремій фінансовій інституції
Кінцева ціль	Уникнення втрат реального випуску (ВВП)	Захист споживачів (інвесторів/вкладників)
Характеристика ризику	Залежний від колективної поведінки економічних агентів (ендогенний)	Незалежний від колективної поведінки економічних агентів (екзогенний)
Взаємопов'язаність та спільна вразливість до ризику фінансових установ	Важлива	Не важлива
Калібрування інструментів пруденційного контролю	Здійснюється в рамках ризику фінансової системи загалом, «зверху-вниз»	Здійснюється в рамках ризиків окремих інституцій, «знизу-вверх»

Примітка. Складено на основі опрацювання [6, 9, 10].

Деякі країни та міжнародні фінансові організації протягом останніх десятиліть проводять дослідження системного впливу широкого спектру шоків на фінансовий сектор та економіку.

З метою моніторингу системних ризиків у 2009 р. в рамках Європейського Союзу було створено новий наглядовий орган – Європейську раду із системних ризиків (European Systemic Risk Board, ESRB). Це є свідченням того, що моніторингу системних ризиків і запобіганню їх передачі різним сегментам фінансового сектору, а також реальному сектору надається особлива увага.

Вивчення зарубіжного досвіду свідчить, що в світовій практиці зростає значення фінансових джерел макроекономічної нестабільності спонукало розширити спектр аналітичних оглядів та прогнозів щодо розвитку макрофінансової ситуації в країні і можливих способів ідентифікації ризиків, які враховуються при складанні звітів про фінансову стабільність [8].

Особливу увагу сьогодні приділяють визначенню ризиків, з якими може зіткнутись фінансовий сектор і у який спосіб він може на них відреагувати, а також за якими каналами відбуватиметься трансмісія актуалізованих ризиків на поведінку макрофінансових змінних. Як правило, такі ризики групуються у три великих групи:

1) макроекономічні ризики, які впливають на ризики фінансової системи. Наприклад, рецесія погіршує рейтинги фінансових установ та суверенних зобов'язань, що підвищує процентні ставки та робить кредитні стандарти більш жорсткими. Погіршення якості суверенних боргових інструментів може зумовлюватись структурною чи циклічною реакцією бюджету на уповільнення економічного зростання чи рецесію, що має відповідні наслідки для якості активів у фінансовому секторі. Інфляційні ризики

впливають на фінансову стабільність через політику центрального банку щодо процентних ставок. Більш жорстка антиінфляційна реакція може підвищити ризик фінансових шоків у випадку, коли у фінансовому секторі має місце розрив у часовій структурі активів та пасивів тощо.

Як альтернатива до підходу ідентифікації макроекономічних ризиків, секторні ризики відображатимуть специфічну вразливість економіки країни до ідіосинкратичних шоків. У випадку високого рівня спеціалізації країни секторні ризики практично повністю відображають ризики реального сектору. Втім секторні ризики не зводяться виключно до вразливості реального сектору. Вразливість публічного сектору, домогосподарств та сектору корпорацій може мати не менш серйозні наслідки для фінансової стабільності. Наприклад, специфічний шок може передаватись зниженню доходів домогосподарств. У випадку, коли рівень левереджу сектору домогосподарств є великий (рівень левереджу сектору домогосподарств може оцінюватись на основі співвідношення: обсягу наданих кредитів до реальних наявних доходів; обсягу наданих кредитів до чистого багатства домогосподарств (ринкова вартість майна та доходів за виключенням фінансових зобов'язань); обсягу наданих кредитів сектору до ВВП у порівнянні з реальним сектором тощо), то падіння доходів передається різкому падінню споживання, заощаджень, а головне – різкому погіршенню якості активів фінансових установ, що автоматично тягне проблему їх ліквідності та платоспроможності. Падіння прибутковості у реальному секторі може погіршувати його спроможність обслуговувати боргові зобов'язання, а також впливати на майбутню доступність фінансування та кредитування тощо;

2) ризики фінансового сектору. Дана група ризиків стосується індивідуальної вразливості системних фінансових установ, загальних тенденцій щодо практик та результативності діяльності фінансових інституцій, поведінки ринків та ринкових умов, слабких місць інфраструктури фінансового ринку. Індивідуальна вразливість найбільших фінансових установ породжує ризики паніки та відпливу капіталів і депозитів, підвищує нестабільність на грошовому ринку, спотворюючи попит на короткострокові фонди ліквідності, а також запускає хвилі неплатоспроможності через мережеві зв'язки. Загальні тенденції у сфері фінансових установ можуть відображати проблеми із рівнем їх прибутковості, ліквідності та платоспроможності, а також нагромадження розривів у строковій та валютній структурі активів і пасивів, проблеми із забезпеченням власним капіталом в умовах погіршення якості активів, невідповідність між кредитним портфелем та ринковою вартістю активів тощо. Системні ефекти ринкових ризиків відображають вразливість фінансового та реального сектору до змін у ризик-структурі процентних ставок. Зміни в ризик-структурі процентних ставок передаються доступності фінансування та кредитування, коливанням вартості активів, внаслідок чого ліквідність і платоспроможність фінансових установ та інших секторів опиняється в стані чутливості до змін у ставленні до ризику, а саме ставлення до ризику перетворюється на фундаментальну складову ринкових умов. Фінансові бульбашки можуть мати і більш довгострокові наслідки – у вигляді структурних викривлень (наприклад, бульбашка на ринку нерухомості заохочує надмірні інвестиції в будівельний сектор). Ризики фінансової інфраструктури демонструють, як та наскільки, наприклад, платіжні системи вразливі до доступності короткострокової ліквідності тощо;

3) зовнішні, або глобальні, ризики. Дана група ризиків фінансового сектору відображає вразливість фінансової системи до змін глобальної секторної та фінансової кон'юнктури. Зміна відносних цін веде до погіршення стану реального сектору та

сектору домогосподарств, а також ставить питання про фінансування платіжного балансу. Ризики валютних курсів впливають на стан фінансової системи, яка є незбалансованою з точки зору валютної структури активів та пасивів або яка є вразливою до невідповідності валютної структури активів і пасивів у секторах-контрагентах. Коливання глобальних процентних ставок, спредів та потоків капіталу безпосередньо впливає на доступність зовнішнього фінансування та його застосування з метою покриття внутрішніх платіжних розривів тощо.

При прийнятті рішень про фінансову стабільність важливим є спосіб, у який ідентифікується ризик. При цьому можна використовувати різноманітні методичні підходи, проте зазвичай застосовують наступні три:

1. Застосування фінансових індикаторів та індексів, що обраховуються на основі поточної звітної інформації. Такі індикатори та індекси можуть мати комплексний характер (агрегований індекс фінансової стабільності), які, втім, певною мірою теоретично зміщені, та функціональний характер, що відображає стан банківської системи, парабанківської системи, рівень заборгованості сектору корпорацій та домогосподарств, тенденції до нагромадження фінансових дисбалансів.

2. Застосування індикаторів, що формуються на основі ринкової інформації. Здебільшого основний акцент тут робиться на поведінці спредів (строкова структура процентних ставок, ризик-структура процентних ставок), CDS-спредів, біржових індексів, індексів фінансового стану середовища, індексів волатильності ринків та індексів невизначеності, індексів ставлення до ризику тощо. На відміну від першої групи індикаторів, індикатори даної групи є відображенням ринкових очікувань майбутнього (тою мірою, якою поточні ринкові індикатори відображають у теперішніх цінах майбутні тенденції), вони є зорієнтованими на майбутнє і не одержуються з певним статистичним лагом.

3. Застосування кількісного моделювання та стрес-тестування. Даний підхід дозволяє ідентифікувати слабкі місця та фінансову вразливість індивідуального та системного рівня, які не завжди можна помітити на основі дескриптивної аналітики. Також даний підхід дозволяє оцінити масштаби реакції фінансової системи на тип та силу шоку, що дозволяє передбачати характер поведінки фінансової системи відповідно до ймовірних сценаріїв розвитку подій.

Оцінюючи ситуацію в Україні, ризики і вади діяльності вітчизняної банківської системи відбиваються у таких тенденціях:

– висока концентрація виданих кредитів і зростання простроченої заборгованості за кредитами (за офіційними даними НБУ, за станом на 01.01.2013 р. прострочені кредити зросли до 72,5 млрд. грн., збільшившись протягом 2009–2012 рр. з 2,2% до 8,9% кредитного портфеля). При цьому, за оцінками Служби кредитних рейтингів Standard & Poor's, які враховують також реструктуризовані кредити, рівень проблемних кредитів є набагато вищим, ніж вказаний НБУ – до 50%;

– різке зростання портфеля цінних паперів та посилення залежності банківської системи від стану державного бюджету та спроможності держави своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями;

– збереження дефіциту внутрішніх середньо- та довгострокових ресурсів (клієнтська депозитна база є вкрай "короткою" і волатильною через ризики швидкого відпливу вкладів в умовах поширення панічних настроїв), що в умовах фінансової неспроможності більшості позичальників та незахищеності прав кредиторів обмежує можливості банківської системи активізувати кредитування економіки;

- слабка інституційна структура та роздробленість банківської системи;
- зниження дієвості політики реанімації проблемних банків за відсутності ринку проблемних боргів;
- збереження чутливості банківської системи до курсових коливань: незважаючи на зниження частки валютних кредитів і депозитів, вони залишаються на високому рівні, при цьому більшість валютних кредитів не застрахована;
- низька якість активів, що обумовлює низьку прибутковість банків;
- невисокі стандарти кредитування і андеррайтингу;
- неефективна нормативно-правова база в частині зарегульованих процедур вилучення застави, списання прострочених кредитів, що гальмує процес очищення балансів банків;
- відсутність розвинених фінансових інструментів страхування від ризиків, насамперед валютних;
- зростання регуляторних ризиків, пов'язаних з недостатньою ефективністю регулювання і нагляду: НБУ розв'язує проблемні ситуації, а не упереджує їх (наприклад, свого часу не було зупинено зростання валютних кредитів), допускає вибірковість у наданні допомоги проблемним банкам, що загрожують стійкості банківської системи.

Таким чином, основними ризиками, що загрожуватимуть фінансовій стабільності банківської системи України у посткризовий період, можуть стати:

- різке погіршення кон'юнктури на світових фінансових і/або товарних ринках, що передасться в Україну по каналу руху капіталів ("фінансова інфекція");
- "перегрів" одного із сегментів внутрішнього фінансового ринку, наприклад, інтенсивне зростання кредитування, некеровані банкрутства великих системотворюючих банків, короткострокові, але потужні кризи ліквідності, "надимання бульбашки" на фондовому ринку, розгортання кризи державних фінансів і неспроможність держави вчасно розрахуватися за своїми боргами;
- спекулятивна атака на гривню за збереження фактичної прив'язки її курсу до долара США та погіршення сальдо торгового балансу;
- криза державних фінансів в умовах зростаючого навантаження на бюджет та відсутності неборгових джерел його наповнення.

Законсервувати на тривалий час стан рівноваги банківської системи, який сформувався протягом 2010 р., можна за наявності цілеспрямованої проактивної державної політики забезпечення фінансової стабільності.

Література

1. Ершов М. В. *Мировой финансовый кризис. Что дальше?* / М. В. Ершов. – М. : Экономика, 2011.
2. Невмержицька О. В. *Вплив глобальної фінансової кризи на розвиток національних фінансових систем* / О. В. Невмержицька, А. О. Петрик // *Збірник наукових праць «Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)»*. – 2013. – № 1 (16). – С. 9–15.
3. Ослунд А. *Кризис: причины и последствия. Независимая информация и аналитика из США "Washington Profile"* [Електронний ресурс] / А. Ослунд. – Режим доступу : <http://www.washprofile.org/ru/node/8204>.
4. *Офіційний сайт Національного банку України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

5. Офіційний сайт Форуму фінансової стабільності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.financialstabilityboard.org>.
6. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>.
7. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org>.
8. IMF: The IMF-FSB Early Warning Exercise – Design and Methodological Toolkit, September 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/090110.pdf
9. Tutorials on macro- and microprudential supervision [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fsiconnect.org.
10. Wilkinson J. *Financial Stability Reports: How Useful During a Financial Crisis?* / J. Wilkinson, K. Spong, J. Christensson // *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic review*. – 2010. – First Quarter. – P. 41–70; Christensson J. *What Can Financial Stability Reports Tell Us About Macroprudential Supervision?* / J. Christensson, K. Spong, J. Wilkinson, // *Federal Reserve Bank of Kansas City Research Working Papers*. – 2011. – RWP 11-15. – P. 1–61.

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2013 р.

РЕФОРМУВАННЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВИХ ОСНОВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Обґрунтовано необхідність проведення адміністративно територіальної реформи в Україні. Проаналізовано видатки органів місцевого самоврядування на утримання управлінського апарату в залежності від розміру адміністративно-територіальної одиниці. Досліджено витрати на утримання управлінського апарату з місцевих бюджетів територіальних громад Тернопільської області з різною чисельністю населення. Проведено порівняльний аналіз середньої чисельності населення найменших територіальних громад розвинених зарубіжних країн та України. Розглянуто особливості реформування адміністративно-територіального устрою за кордоном та зроблено висновки щодо можливості застосування цього досвіду у вітчизняній практиці.

Ключові слова: адміністративно-територіальна одиниця, адміністративно-територіальна реформа, територіальна громада, органи місцевого самоврядування, місцеві бюджети, децентралізація.

JEL: R 220

Функціонування самодостатніх адміністративно-територіальних одиниць – одна з основних ознак побудови демократичного суспільства. В Україні система адміністративно-територіального устрою характеризується надзвичайною подрібненістю, в результаті чого органи місцевого самоврядування низового рівня не здатні надавати суспільні послуги населенню в необхідній кількості та відповідної якості. Тому *актуальним залишається* питання подальшого реформування системи фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Проблеми невідповідності фінансово-економічної бази територіальних одиниць їхнім потребам частково можна розв'язати шляхом укрупнення адміністративно-територіальних утворень.

Як свідчить аналіз останніх досліджень і публікацій, проблематика реформування адміністративно-територіального устрою України в контексті зміцнення фінансових основ органів місцевого самоврядування знайшла відображення в працях багатьох вітчизняних науковців і практиків, зокрема: Т. Бондарук, З. Варналія, В. Гнилорібова, М. Долішнього, В. Куйбіди, В. Мамонової, А. Мельник, Г. Монастирського, М. Пухтинського та ін. Проте залишається багато дискусійних та невирішених як теоретичних, так і практичних питань проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні, особливо в частині зміцнення фінансових основ органів місцевого самоврядування, що посилює *актуальність даного дослідження*.

Метою статті є обґрунтування необхідності реформування адміністративно-територіального устрою України в контексті зміцнення фінансових основ органів місцевого самоврядування з врахуванням зарубіжного досвіду.

Дослідження складу та структури видатків місцевих бюджетів, які є основою фінансової бази органів місцевого самоврядування, дало можливість виявити певні

закономірності формування видаткової частини місцевих бюджетів базового рівня. Так, встановлено, що чим меншим є розмір адміністративно-територіальної одиниці, тим більшою є питома вага видатків на утримання управлінського апарату в сукупних видатках відповідних місцевих бюджетів (табл. 1).

Таблиця 1

Частка бюджетних витрат на державне управління органів місцевого самоврядування в сукупних бюджетних витратах у 2011 р.

Види бюджетів	Середньозважена частка витрат на державне управління місцевого самоврядування, %
Бюджет Автономної Республіки Крим	6,14
Обласні бюджети	0,52
Бюджет м. Києва	3,28
Бюджет м. Севастополя	1,22
Бюджети міст республіканського, обласного значення	4,08
Районні бюджети	0,84
Бюджети міст районного значення	11,61
Селищні бюджети	15,37
Сільські бюджети	31,41

Примітка. Розраховано на основі даних Державної казначейської служби України.

Як видно з табл. 1, на забезпечення функціонування місцевих рад та їх виконавчих органів найбільше видатків спрямовується у сільських бюджетах – понад 30% усіх їх сукупних видатків. Значення відповідного показника знижується пропорційно до збільшення розміру адміністративного утворення, зокрема: село, селище, місто районного значення, місто обласного значення. За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що чим менший розмір адміністративно-територіального утворення, тим менші у нього фінансові можливості задовольняти власні потреби.

Досить диференційованими є витрати на органи місцевого самоврядування залежно від чисельності населення, що охоплює орган місцевого самоврядування. Проведений аналіз фінансів адміністративно-територіальних утворень базового рівня Тернопільської області виявив, що на утримання управлінського апарату витрачається значно більша питома вага усіх видатків місцевих бюджетів, ніж у середньому по Україні. Органи місцевого самоврядування Тернопільської області, які охоплюють населені пункти з чисельністю населення до 1000 осіб (52% усіх органів місцевого самоврядування), витрачали на своє утримання понад 57,6% сукупних витрат (табл. 2).

В органів місцевого самоврядування Тернопільської області, що охоплюють територіальні громади з чисельністю населення до 400 осіб (38 органів), витрати на управлінський апарат становили понад 80% усіх фінансових ресурсів. Лише 7 органів місцевого самоврядування в області охоплюють територіальні громади з чисельністю населення понад 10 тис. осіб., витрати на управлінський апарат у них коливались в межах 7–13% усіх сукупних витрат.

Таблиця 2

Частка витрат органів місцевого самоврядування з різною чисельністю населення на утримання управлінського апарату в Тернопільській області у 2011 р.*

Чисельність населення, осіб	Кількість органів місцевого самоврядування	Середньозважена частка витрат на утримання управлінського апарату органів місцевого самоврядування (у % до сукупних витрат)
до 200	3	86,58
від 201 до 300	18	85,96
від 301 до 400	17	81,07
від 401 до 500	37	66,31
від 501 до 1000	247	57,68
від 1001 до 1500	153	48,64
від 1501 до 2000	68	40,19
від 2001 до 3000	35	34,27
від 3001 до 5000	16	27,13
від 5001 до 10000	13	16,63
від 10001 до 20000	5	12,50
від 20001 до 30000	2	9,04
більше 30000	1	7,76
Всього	615	52,02

Примітка. Розраховано на основі даних Державної казначейської служби України та Державної служби статистики України.

Таким чином, існує обернено пропорційна залежність обсягу витрат на утримання органів місцевого самоврядування від чисельності населення адміністративно-територіальних утворень. Отже, чим меншими за чисельністю населення є територіальні громади, тим більшим тягарем лягає на відповідні місцеві бюджети утримання органів управління.

В сучасних умовах в Україні актуалізувалася проблема реформування органів місцевого самоврядування, а особливо зміцнення фінансового забезпечення реалізації їх повноважень. В процесі здійснення реформ теоретичного та практичного значення набуває необхідність реформування адміністративно-територіального устрою з врахуванням зарубіжного досвіду. Варто погодитись з Т. Бондарук, що певною мірою тривала системна економічна криза є наслідком перенесення західних моделей ринкових реформ без врахування власної специфіки [1, с. 481]. Тому в процесі реформування місцевого самоврядування ми повинні спиратися на досвід країн з розвинутою ринковою і з перехідною економікою, і при цьому враховувати стан вітчизняної економіки. Вивчення закордонного досвіду та можливостей його застосування в нашій державі є досить важливим, оскільки це сприятиме більш успішному проведенню реформ та запобіганню поширенню негативних явищ.

Первинною ланкою органів місцевого самоврядування в зарубіжних країнах є адміністративно-територіальні утворення, які називаються по-різному, зокрема: в Англії –

парафія, у Франції, Італії, Румунії, Греції, Швеції – комуна, в Німеччині – община, в Польщі – гміна, в Іспанії, Японії – муніципалітет тощо. Розміри території та чисельність населення, що охоплюють органи місцевого самоврядування різних рівнів, у зарубіжних країнах досить різноманітні. В результаті цього за кордоном сформувались держави з різною кількістю органів місцевого самоврядування. Однак середня чисельність населення у найменшій територіальній громаді в розвинених зарубіжних країнах світу значно більша, ніж в Україні (рис. 1).

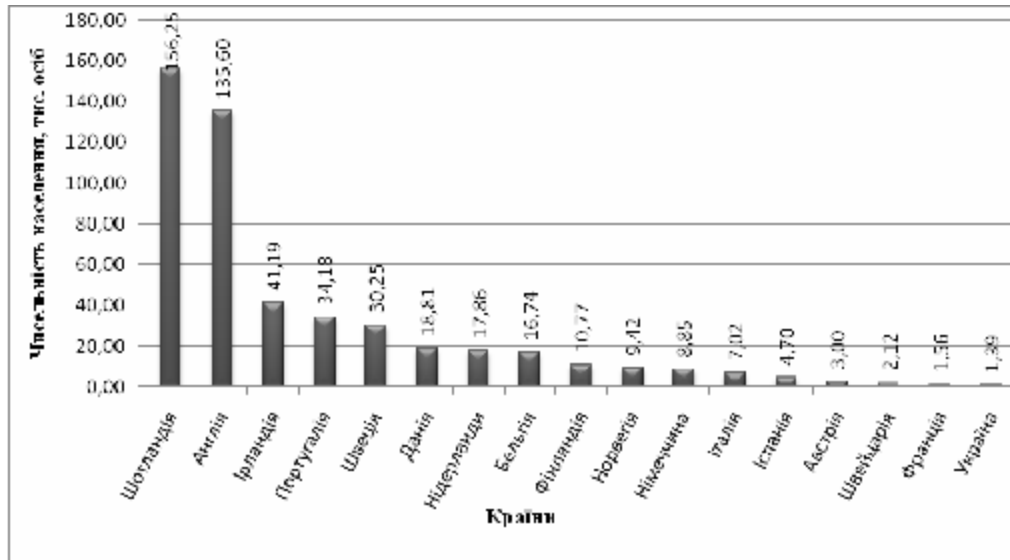


Рис. 1. Середня чисельність населення у найменшій адміністративно-територіальній одиниці в розвинених країнах світу (2001 р.) та в Україні (2012 р.)*

Примітка. Побудовано на основі даних Державної служби статистики України та джерела [2, с. 69].

У переважній більшості зарубіжних країн за недостатності у місцевих органах влади фінансових ресурсів, необхідних для надання публічних послуг належного рівня та утримання територіальних громад, здійснювались численні реформи, які в основному були спрямовані на децентралізацію управління, а саме: перерозподілялися функції (завдання, повноваження) між органами влади різного рівня, в результаті чого на місцевий рівень передавався все більший обсяг повноважень; розширювались територіальні межі та збільшувалась чисельність населення, що охоплював один орган місцевого самоврядування; вдосконалювався механізм надання публічних послуг.

В першу чергу реформи стосувались укрупнення адміністративно-територіальних утворень. Проте відбувались і зворотні процеси подрібнення територіальних одиниць. Нині розвинені країни Європи володіють значним досвідом проведення адміністративно-територіальних реформ. Укрупнення органів місцевого самоврядування здійснювали "командним методом злиття", або стимулюванням добровільного об'єднання адміністративно-територіальних утворень. Однак варто наголосити, що не завжди зазначені реформи закінчувались вдало і з позитивним результатом.

Загалом ХХ століття характеризується декількома етапами проведення адміністративно-територіальних перетворень, а саме:

- перший – початок ХХ століття. На цьому етапі реформи були пов'язані з вирішенням проблем урбанізації і здійснювались у Великобританії, Франції, Австрії, Данії;
- другий – після закінчення Другої світової війни. Цей етап пов'язаний з укрупненням адміністративно-територіальних утворень та усуненням територіальних відмінностей, він охопив Великобританію, Німеччину, Італію, Данію, Норвегію;
- третій – 1970–1990-ті рр. Даний етап характеризується як укрупнення територіальних громад, так і зворотними процесами. Це стосується країн Центральної та Східної Європи, зокрема: Греції, Іспанії, Португалії, Польщі, Чехії, Угорщини.

Масштабні перетворення на початку ХХІ століття мають демократичний характер і, в першу чергу, враховують ставлення населення до проведення адміністративно-територіальних реформ.

Існуючий у даний час адміністративно-територіальний устрій Франції є результатом тривалої трансформації території держави під впливом різноманітних чинників [2, с. 35]. Складовими частинами адміністративно-територіальної системи Франції є комуна, кантон, округ, департамент і регіон; однак кантон і округ не мають власних адміністративних органів і виступають у якості територіальних меж для функціонування певних державних установ [3]. Відповідно до статті 72 Конституції Франції адміністративно-територіальні утворення, які мають власні органи місцевого самоврядування, це – комуни, департаменти, регіони, адміністративно-територіальні утворення зі спеціальним статусом і заморські адміністративно-територіальні утворення [4]. За наявності 36 682 комун 32 тис. з них (або 90%) мають менше 2 тис. жителів, а 898 – менше 50 осіб [5]. У Франції адміністративно-територіальні утворення базового рівня досить подрібнені і різняться за чисельністю населення, що породжує диспропорції рівня життя у комунах. Усі спроби реформування адміністративно-територіального устрою здійснювались в основному на рівні департаментів та регіонів і фактично не зачіпали комун.

Комуни з невеликою кількістю населення не спроможні самостійно фінансово забезпечити реалізацію повноважень, що на них покладаються, і значною мірою залежать від дотацій з департаментів. Французьке законодавство створює умови для різного роду співпраці комун, що дає можливість об'єднуватись для реалізації певних повноважень чи проектів. З метою заохочення добровільного об'єднання комун передбачається додаткова державна фінансова підтримка таким комунам.

Варто наголосити, що у Франції відсутнє ієрархічне підпорядкування одних рівнів органів місцевого самоврядування іншим. Взаємодія держави з органами місцевого самоврядування до 1982 р. відбувалась через префектів, яких призначала держава. У результаті проведених реформ у 1982 р. функції виконавчої влади в регіоні перейшли до голів регіональних рад. Представником центральної влади в регіоні є регіональний комісар Республіки, який виконує функції контролю щодо відповідності чинному законодавству прийнятих регіоном рішень, і в разі порушень законодавства регіональний комісар має право звертатися до судових адміністрацій з вимогою відмінити прийняте регіональною радою рішення. Окрім функції контролю, регіональний комісар реалізовує соціально-економічну програму Уряду в регіоні. Істотною особливістю реформи адміністративно-територіальної системи Франції є надання регіону повноважень щодо самостійного налагодження співпраці з аналогічними регіонами інших держав [6].

Досвід Франції в українських реаліях може бути використаний шляхом застосування державною владою фіскальних механізмів щодо спрощення та посилення співпраці

між найменшими територіальними громадами і щодо створення регіонів на базі декількох існуючих областей. Також перспективним для України може бути впровадження на регіональному рівні представників центральної влади винятково для виконання лише функцій контролю.

У більшості країн Західної Європи проводились адміністративні реформи у другій половині ХХ століття, зокрема Норвегія скоротила число своїх муніципалітетів на 40%, Німеччина – на 41%, Швеція – на 74%, Данія – на 75%, Об'єднане Королівство – на 79%. Особливістю реформ у країнах Центральної та Східної Європи було те, що на початку 1970 років відбувалися масові процеси укрупнення громад: у Польщі майже в 2 рази, в Угорщині – у 2,2 рази, у Чехословаччині – у 2,8 рази, однак вже на початку 1990 років у більшості цих країн відбувалися зворотні процеси подрібнення територіальних одиниць. В Угорщині кількість муніципалітетів зросла в 2,3 рази, в Чехії – майже на 50%, а кількість словацьких муніципалітетів зросла більше, ніж на 20%. Процес подрібнення в Польщі не був так яскраво вираженим [5].

В Італії з метою ліквідації невеликих територіальних громад, які не володіли достатніми обсягами фінансових ресурсів для вирішення питань місцевого значення, у 1990 р. був прийнятий Закон Італійської Республіки про устрій місцевих автономій. У відповідності до зазначеного Закону нові комуни мали право створюватись лише за умови охоплення території з чисельністю населення не менше, ніж 10 тис. осіб, а провінції – не менше, ніж 200 тис. осіб.

Досить подрібненими були територіальні громади у Швеції. До середини 1940-х років у Швеції існувало понад 2000 комун із чисельністю населення всього у кілька сотень чи тисяч осіб, які не могли забезпечити виконання зростаючого обсягу власних завдань. Комуни постійно відчували дефіцит фінансових ресурсів і, відповідно, не могли ефективно виконувати свої функції. Тому Швеція, як і ряд інших країн, не уникнула необхідності проведення реорганізації місцевого управління, зумовленої потребою перегляду кількості та розмірів територіальних одиниць. Тому було вжито низку законодавчих та організаційних заходів, спрямованих на скорочення кількості муніципальних одиниць шляхом їх максимального укрупнення. В результаті цього кількість комун скоротилася майже в 10 разів [2, с. 39].

Особливої уваги заслуговує адміністративно-територіальна реформа Польщі, яка оцінюється як досить вдала. У Польщі було кілька спроб вдосконалити адміністративно-територіальну систему. В 1970-х роках територія держави була розділена на 49 провінцій (воєводств) і понад 2400 муніципалітетів (гмін) [7, с. 141]. У цей період адміністративно-територіальні утворення функціонували в межах централізованої реформи. У 1980-х роках територіальні громади отримали певну незалежність від центральної влади, однак це не відображалось у нормативних актах. У 1990 р. Польща відновила територіальне самоврядування, що діяло в середині ХХ ст., і було створено самоврядування гмін, а провінції залишались повністю підконтрольні органам державної влади. В конституції Польщі 1997 р. затверджено статус гмін як основної одиниці самоврядування [8]. З 1 січня 1999 р. впроваджено нові засади територіального поділу на 16 воєводств, 308 земських повітів і 2489 гмін. У 2002 р. скасовано 7 повітів [9, с. 13]. Варто наголосити на тому, що ще у 1997 р. найбільша кількість муніципалітетів (43%) включали територіальні громади з чисельністю населення 5–10 тис. осіб. Мінімальна чисельність населення, яку охоплював один муніципалітет, була 1 тис. осіб.

Вражаючою особливістю реформування польської системи місцевої влади, яке відбувалося у трьох вимірах, є те, що в межах цього процесу заходи вживалися

швидко, а закони й політичні напрямки детально не обговорювалися, оскільки реформатори прагнули діяти якомога швидше. Під час першого етапу реформ муніципальні органи влади були наділені широкою автономією та фіскальними повноваженнями. Тим не менше, зміни на територіальному рівні та запровадження місцевого самоврядування на вищих щаблях влади відбулися аж у 1998 році. Друга основна хвиля змін зачепила інституційну структуру органів місцевої влади. Третя – стосувалася реформування діяльності органів місцевої влади, коли посадовці органів місцевої влади намагалися знайти більш ефективні шляхи управління місцевими справами та послугами [7, с. 141].

Зарубіжний досвід свідчить, що в ряді країн, зокрема у Фінляндії та Чехії, в ході реформ примусових об'єднань не відбувалось, а політика укрупнення ґрунтувалась на фінансовому заохоченні. У Фінляндії надавалися дотації на об'єднання та компенсувалася так звана частка державної участі у місцевих бюджетах. Однак слід наголосити, що розмір дотації був диференційований – він збільшувався у разі: 1) об'єднання комун з чисельністю населення більше 20 тис.; 2) збільшення числа комун, що об'єднувалися; 3) здійснення об'єднання у перші роки реалізації реформи [5].

В Чехії за останні десятиліття кількість муніципалітетів зросла майже на 30%, і зараз це одна з європейських країн з високим ступенем подрібненості адміністративно-територіальних утворень. Чехія розділена на 6 246 муніципалітетів, 80% яких – з населенням менше 1 000 осіб. У відповідь на рекомендації Ради Європи щодо оптимізації числа базових одиниць у 2005 р. було започатковано створення об'єднань муніципалітетів, які охопили понад 70% усіх адміністративно-територіальних утворень. У 2010 р. було створено 570 таких спілок. В державі передбачено фінансове стимулювання створення муніципальних спілок і спрощено процедуру їх утворення та реєстрації. Одночасно впроваджувалася диференційована система обсягу делегованих державою повноважень муніципалітетам та фінансового забезпечення їх реалізації.

Досить цікавим є досвід укрупнення адміністративно-територіальних утворень у Латвії, де поетапно застосовувалися і метод добровільного стимулювання об'єднань, і адміністративний метод. З початку реалізації реформи 4 роки надавалося на утворення добровільних об'єднань муніципалітетів з їх фінансовим заохоченням шляхом надання разової дотації з державного бюджету в розмірі 1–5% від загальної суми бюджету муніципалітету. Після завершення цього періоду впродовж наступного року було проведене адміністративне укрупнення решти муніципалітетів [5].

Європейська Комісія у 1998 р. затвердила “Номенклатуру територіальних одиниць для статистичних цілей” (NUTS). Відповідно до методики NUTS, територіальні одиниці країн-членів ЄС визначаються у межах існуючих адміністративних одиниць. “Адміністративна одиниця” означає географічну територію, яка належить до юрисдикції тієї чи іншої адміністрації і на якій мають силу відповідні адміністративні рішення і реалізуються напрями політики відповідно до чинних законодавчих та інституційних рамок країни-члена ЄС. NUTS поділяється на п'ять рівнів, три з яких – NUTS 1, 2, 3 – регіональні, а два – NUTS 4 та 5 – місцеві одиниці регіональної статистики ЄС. Класифікація NUTS 1, 2, 3 для країн-членів ЄС є обов'язковою, а на місцевому рівні NUTS 4 та 5 здійснюється на добровільних засадах. Кожному рівню NUTS відповідає гранична мінімальна і максимальна чисельності населення, а саме:

- NUTS 1 – від 3 000 000 до 7 000 000;
- NUTS II – від 800 000 до 3 000 000;
- NUTS III – від 15 000 до 800 000 [10, с. 140].

У випадку, якщо країна-член ЄС не має на відповідному рівні адміністративних одиниць адекватного розміру, то такий рівень встановлюють шляхом об'єднання необхідної кількості менших сусідніх адміністративних одиниць. При об'єднанні беруться до уваги такі важливі критерії, як географічні, соціально-економічні, історичні, культурні або екологічні умови. В деяких адміністративних одиницях можуть бути відхилення від таких граничних розмірів з врахуванням особливого географічного положення, соціально-економічних, історичних, культурних та екологічних обставин, особливо на островах і в зовнішніх регіонах.

Пріоритетного фінансування відповідно до цілей Європейської структурної регіональної політики традиційно набувають проекти, що фінансуються на рівні NUTS 1, 2, 3. Найбільш важливе значення для регіональної політики ЄС становить рівень NUTS 2, оскільки саме на цьому рівні відбувається розробка програм регіонального розвитку та освоєння переважної більшості коштів. Слабо розвинені території (у тому числі й ті, соціально-економічний розвиток яких залежить від стану однієї чи декількох галузей економіки, що занепадають), а також малозаселені регіони отримують гарантовану фінансову підтримку ЄС у сфері регіонального розвитку з метою ліквідації диспропорційності, вирівнювання основних соціально-економічних показників у межах ЄС.

Згідно з проектом "Agenda – 2000" (у відповідності з яким здійснювалась реалізація регіональної політики ЄС за період 2000–2006 рр.) регіони ЄС були приведені у відповідність до системи NUTS, що дозволило систематизувати розвиток всіх регіонів країн Європейського Союзу, представити їх чітку ієрархію:

- NUTS I (найбільша одиниця поділу, уся держава – Landy (D)). Це землі Німеччини, Бельгія, Данія, Швеція, Ірландія, а також Уельс та Шотландія у Великій Британії; території просторового планування ZEAN у Франції та інші регіони (78 одиниць);

- NUTS II (слабше розвинуті та малозаселені регіони) – автономні регіони в Іспанії та Франції, включаючи її заморські території, провінції в Бельгії та Данії, італійські регіони, австрійські "Länder", німецькі "Regierungsbezirke (D)", воєводства у Польщі (16), первинні адміністративні субрегіони у землях тощо (210 одиниць);

- NUTS III (території з промисловістю, що занепадає) – це первинні локальні формування (Departamenti (F)), які умовно відповідають "старопромисловим" та "сільським районам" в Україні, об'єднані між собою по дві-три невеликі територіальні одиниці (1093 одиниці).

Окремі країни ЄС зберегли й дрібніші формування: Велика Британія – County (UK), Польща – повіти (373) – рівень NUTS 4 та рівень NUTS 5 – Gemeinden (D) – Німеччина, Польща – гміни (2483) [11].

Так, відповідно до стандартів NUTS у Словаччині було сформовано 4 альтернативні області, у Норвегії – 5 альтернативних регіонів. У Латвії після реформи 2009 року утворено 5 культурно-історичних регіонів. У Туреччині запроваджено 7 регіонів, по 8 – у Нідерландах, Ісландії, Болгарії, Румунії, у Словенії діє 12 статистичних регіонів [5].

Отже, адміністративно-територіальні реформи в зарубіжних країнах здійснювались не тільки у напрямку укрупнення адміністративно-територіальних утворень, але й по шляху формування більш дрібних одиниць. Впродовж останніх років об'єднання муніципалітетів сприяло віддаленню адміністрацій від населення, що обумовило необхідність демократизації та децентралізації механізму муніципальної влади на рівні окремих поселень, структурних одиниць територіальної організації великих міст. Подрібнення адміністративно-територіальних утворень пов'язано у першу чергу із забезпеченням представництва інтересів окремих поселень в об'єднаному

муниципалітеті, а також забезпеченням субсидіарності у механізмі управління, наближення системи надання публічних послуг до пересічного жителя.

Однією з умов вступу до ЄС є проведення реформи адміністративно-регіонального устрою з чіткою ідентифікацією рівнів NUTS. Тому для України в перспективі на вступ до ЄС необхідно в процесі реформування врахувати зарубіжний досвід, а зокрема стандарти NUTS.

Отже, з врахуванням зарубіжного досвіду одним із шляхів вирішення низки проблем, що пов'язані з фінансовим забезпеченням органів місцевого самоврядування, має стати реформа адміністративно-територіального устрою, яка повинна забезпечити укрупнення органів місцевого самоврядування. Однак слід наголосити, що проведення будь-яких реформ щодо місцевого самоврядування, які нав'язуються державою, в переважній більшості випадків гостро критикуються і не підтримуються як населенням, так і органами місцевого самоврядування. До проведення реформи слід добре підготуватись, в першу чергу, вона повинна супроводжуватись створенням правових і фінансових передумов для повноцінного надання публічних послуг та забезпеченням комфортних і безпечних умов проживання людей у селі, селищі чи місті. Зазначену реформу слід проводити одночасно з передачею значних додаткових фінансових ресурсів з державного бюджету на реалізацію інфраструктурних проектів у таких територіальних громадах.

Вважаємо, що ініціатива щодо укрупнення територіальних громад повинна йти з базового рівня, а саме від населення найменших адміністративно-територіальних утворень. Тому для добровільного об'єднання територіальних громад як у населення, так і в органів місцевого самоврядування повинні бути певні стимули. Досягнути цього можна шляхом удосконалення формули розподілу обсягів міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання) у частині застосування коригуючого коефіцієнта до видатків місцевих бюджетів, добровільно об'єднаних територіальних громад протягом декількох років з моменту їхнього об'єднання. Це слугуватиме стимулом для добровільного укрупнення громад як передумови майбутньої реформи адміністративно-територіального устрою держави та підвищення фінансового потенціалу надання суспільних послуг і досягнення економії від масштабу. Із врахуванням того, що для вдосконалення діяльності органів місцевого самоврядування та збільшення їх можливостей задовольняти потреби громадян на значно вищому рівні, населення та органи місцевого самоврядування повинні усвідомити, що проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні не обминути. Тому ті територіальні громади, які на етапах підготовки до проведення адміністративно-територіальної реформи в нашій державі об'єднуються, добровільно і з власної ініціативи отримують протягом певного періоду часу додаткові фінансові ресурси. Ті громади, які не виявляють бажання добровільно об'єднатись, повинні усвідомити, що під час проведення адміністративно-територіальної реформи в нашій державі їх все ж таки об'єднують, однак вони втрачать можливість отримати додаткові фінансові ресурси від держави.

З врахуванням зарубіжного досвіду, не дивлячись на високу політичну ціну, необхідно послідовно провести адміністративно-територіальну реформу в Україні і обов'язково врахувати Європейські стандарти NUTS щодо визначення чисельності населення, що буде охоплювати один орган місцевого самоврядування. Проведення реформи з врахуванням стандартів NUTS забезпечить можливість здійснення повноцінного порівняльного аналізу в Україні і зарубіжних країнах.

В зв'язку з вищезазначеним *подальші наукові пошуки* повинні бути спрямовані на розробку стимулюючих механізмів добровільного об'єднання територіальних громад.

Література

1. Бондарук Т. Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні / Т. Г. Бондарук; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2009. – 608 с.
2. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України [Електронний ресурс] / [О. Бориславська, І. Заверуха, Е. Захарченко та ін.]; Швейцарсько-український проект “Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO”. – К. : ТОВ “Софія”, 2012. – 128 с. – Режим доступу : http://despro.org.ua/media/upload/decentral_zac_ua_publ_chno_vladi_dosv_d_evropejskih_derzhav_ta_perspektivi_ukra_ni%282%29.pdf.
3. Аналітична записка “Європейський досвід адміністративно-територіального реформування: політичний аспект” [Електронний ресурс] / Нац. ін-т стратегіч. досліджень при Президентові України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/844/>.
4. Constitution France du 4 October 1958 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000006071194>.
5. Бодрова І. Європейський досвід удосконалення адміністративно-територіального устрою [Електронний ресурс] / І. Бодрова ; Конституц. Асамблея. – Режим доступу : <http://cau.in.ua/ua/activities/analytics/id/jevropejskij-dosvid-udoskonalennja-administrativno-teritorialnog-481/>.
6. Європейський досвід адміністративно-територіального реформування: політичний аспект : аналіт. записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/844/>.
7. Остаточний звіт. Консультативна підтримка реформи місцевих бюджетів, QCBS-2. Грудень 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/file/link/316392/file/Final_report_QCBS-1_UKR.rar ;jsessionid=8ADD87CA4956123AE459381AF1CBF98E.
8. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sejm.gov.pl/prawo/konst/polski/kon1.htm>.
9. Mikolajewicz Z. Finanse samorządu terytorialnego w Polsce na przykładzie województwa Opolskiego / Z. Mikolajewicz, K. Lotko-Czech, I. Vakolska-Frankowska. – Opole, 2010. – 163 s.
10. Regions in the European Union. Nomenclature of territorial units for statistics NUTS 2010/EU-27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://err.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-RA-11-011/EN/KS-RA-11-011-EN.PDF.
11. Інституційне забезпечення державної регіональної політики (досвід країн ЄС) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/31.htm>.

Редакція отримала матеріал 19 вересня 2013 р.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Петро ТАРХОВ, Жан ДЕРКАЧ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК РИНКОВА ПЕРЕВАГА ПІДПРИЄМСТВА

Виділено та проаналізовано основні проблеми, які притаманні трудовим відносинам на вітчизняних підприємствах. Викладено основний зміст економічної категорії людський капітал. Розглянуто ключові аспекти формування конкуренто-спроможного людського капіталу та обґрунтовано його визначний вплив при забезпеченні конкурентоспроможного розвитку підприємства. Проаналізовано теоретичні засади підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств та запропоновано модель адекватної виробничої функції гнучкого виробництва (підприємства), що враховує роль людського капіталу та його місце у виробничому процесі як головного фактора виробництва. Досліджено основні напрямки та інструменти для виходу вітчизняних підприємств на світовий рівень і отримання унікальних ринкових переваг шляхом реформування систем матеріальної компенсації трудового внеску працюючих. Розглянуто механізми формування економічного мислення людського капіталу та створення сприятливого економічного менталітету.

Ключові слова: конкурентоспроможність людського капіталу, оплата праці, трудовий внесок, ринкова перевага, економічна думка, економічний менталітет.

Стійкість розвитку економічних формацій залежить від якісного зростання сукупного капіталу, який складається з трьох видів: фізичний капітал (зроблені активи), природний капітал та людський капітал. Разом вони формують основу для конкурентоспроможного розвитку підприємств будь-якої галузі.

За даними Всесвітнього банку, на основі дослідження факторів економічного зростання у 192 країнах встановлено, що лише на 16% воно зумовлене фізичним (зробленим) капіталом, на 20% – природним і в першу чергу людським капіталом – на 64% [1, с. 114].

В той час як людський капітал є найбільш динамічним, а в країнах з високим рівнем доходу його частка в національному багатстві сягає 80% [2, с. 145], у країнах пострадянського простору традиційно головним вважається фізичний капітал. Саме тому Україна в міжнародних рейтингах економічного розвитку займає досить низьке місце, незважаючи на формально високий рівень освіти, який у світовій науковій літературі вважається основою людського капіталу, та досить великий потенціал природних ресурсів [3].

Основним чинником такого становища є недооцінка ролі людини в процесі створення додаткової вартості. Сучасна людина є виробником всієї сукупності матеріальних і духовних благ, носієм усіх відтворювальних видів діяльності, регулятором її напрямів і пріоритетів. Людина виступає генератором економічних інтересів, стимулів і критеріїв розвитку та головною конкурентною перевагою підприємства, а тому потребує відповідної компенсації за свій трудовий внесок, що *актуалізує* проблему дослідження конкурентоспроможності людського капіталу.

© Петро Тархов, Жан Деркач, 2013.

Окремі елементи теорії людського капіталу існують протягом достатньо тривалого часу, а у витоках теорії стоять такі зарубіжні вчені, як В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Міль, І. Фішер та інші. Найбільший внесок у створення теорії людського капіталу зробили Т. Шульц, Г. Беккер та Дж. Мінцер, погляди яких отримали подальший розвиток у працях Й. Бен-Пората, М. Блауга, У. Боуена, Б. Вейсброда, Дж. Кендрика, Дж. Маккулоха, Л. Туроу, Б. Чізвіка, Е. Денісона, Т. Давенпорта.

Серед вітчизняних вчених, що займалися дослідженням людського капіталу, варто виділити праці В. П. Антонюк, Д. П. Богині, В. М. Гейця, О. А. Грішнкової, Б. М. Данилишина, О. В. Захарової, Н. В. Ушенко, А. А. Чухно.

Однак місце людського капіталу в структурі капіталу вітчизняних підприємств все ще залишається периферійним з відповідною слабкою мотивацією та відсутністю адекватної компенсації за працю, що й обумовлює мету дослідження.

Метою статті є аналіз шляхів реформування систем компенсації за працю для обґрунтування рекомендацій щодо отримання українськими підприємствами ринкових переваг та досягнення їхнім людським капіталом світової конкурентоспроможності.

Людський капітал (ЛК) – це працездатність людини – економічного, первинного та найбільш дефіцитного, а отже, і головного фактора виробництва, тобто матеріальної основи діяльності підприємства. На відміну від раніше широко вживаного поняття робочої сили, теорія ЛК розглядає людину як сенс, мету та засіб конкурентоспроможного розвитку, що повинен зайняти чільне положення в дійсній виробничій функції, а витрати на його розвиток повинні вважатись інвестиціями у виробництво, а не соціальними витратами [4, с. 284].

Для компенсації витрат усіх складових виробництва їх необхідно включати у виробничу функцію, що дозволить охопити їх механізмом амортизації капіталу усіх видів:

$$Q = F(L_{1...n}, M_{1...m}, K_{1...i}, N_{1...k}, H_{1...q}, F_{1...p}, C_{1...1}), \quad (1)$$

де Q – виробнича функція, значення якої необхідно оптимізувати;

$L_{1...n}$ – набір трудових ресурсів (від простого комірника до найвищих менеджерів);

$M_{1...m}$ – набір матеріальних факторів;

$K_{1...i}$ – набір капітальних послуг;

$N_{1...k}$ – набір природних (ресурсних) факторів;

$H_{1...q}$ – набір факторів якості життя (здоров'я);

n, m, i, k, q – скінченні величини, тому що існують набори благ і послуг. Набір факторів виробництва не повинен змінюватися довільно в сторону зменшення, додатково слід враховувати рівень розвитку інститутів (I);

$F_{1...p}$ – набір фінансових джерел для поточного фінансування;

$C_{1...1}$ – набір економічних свобод (підприємництва).

Будь-які удосконалення у техніко-економічному та в організаційному плані можуть бути запорукою конкурентоспроможності, особливо в кризових ситуаціях. У зв'язку з тим, що людський капітал має пріоритетне значення, забезпечується гнучкість підприємства, а відтак реалізація когнітивних функцій відбувається швидше, ніж логістичних, інформаційних та інших.

Зважаючи на це, адекватна виробнича функція гнучкого виробництва (підприємства), на наш погляд, має вигляд:

$$Q = F(HC + RC + NC + FC + BC) K_{l.m} \cdot K_{i.d} \cdot K_{t.l.}, \quad (2)$$

де HC – людський капітал;

RC – фізичний капітал;

NC – природний капітал (земля);

FC – фінансовий оперативний капітал;

BC – бізнесовий капітал (підприємницька здібність);

$K_{l.m.}$ – показник логістичної мобільності;

$K_{i.d.}^*$ – показник інституціонального розвитку (економічної свободи);

$K_{t.l.}^*$ – показник технологічного рівня.

* – джерелом поправочних коефіцієнтів є міжнародні офіційні рейтинги з поправкою на власні експертні оцінки.

Людський капітал складається з двох складових: капіталу здоров'я та когнітивно-креативної частини, яка, в свою чергу, включає підприємницьку здібність та кваліфікаційну частину. Враховуючи цю тезу, формула (2) матиме вигляд:

$$Q = F [C_H + (C_{EA} + C_Q) + RC + NC + FC + BC] K_{l.m.} \cdot K_{i.d.}^* \cdot K_{t.l.}^* \quad (3)$$

$\underbrace{\hspace{10em}}_{C_{CC}}$

де C_H – капітал здоров'я;

C_{CC} – когнітивно-креативний капітал;

C_{EA} – капітал підприємницьких здібностей;

C_Q – кваліфікаційний капітал.

Саме цими положеннями повинен керуватись менеджмент підприємств при організації системи матеріальної компенсації за працю, що передбачає нормальний прибуток на цей капітал, а не нужденну зарплатню. Інтенсифікація праці для виходу на світові рівні конкурентоспроможності потребує зміни існуючих підходів та переходу на нові концепції та засади фінансування розвитку продуктивних сил.

Сучасна модель обчислення середньої заробітної плати, до розрахунку якої включено зарплати топ-менеджерів, не може бути інформаційною базою для оцінки реальної ситуації на ринку праці з причин надмірного завищення коефіцієнта Джині по відношенню навіть до розвинутих країн. Але й завищене значення показника середньої заробітної плати відносно реального (3380 грн. – Держкомстат проти 2400 грн. – розраховано авторами) далеко не відповідає нормальному рівню компенсації за працю, ледь забезпечуючи витрати на фізіологічне існування, не кажучи про амортизацію людського капіталу.

Введення у законодавчу базу регулювання діяльності суб'єктів господарювання таких економічних категорій, як раціональний дохід та бюджет достатку з відповідними нормативними значеннями та імплементація їх у господарську практику вітчизняних підприємств, надало б змогу активізувати рентотворюючі якості персоналу разом з підвищенням якості життя працюючих.

Модель доходу працівника, що приймається на озброєння підприємством, повинна враховувати прогресивні підходи, що застосовуються у світових системах оплати праці, та підтверджувати корисність праці у матеріальному виразі. Визнання корисності праці – це оцінювання майбутнього добробуту, що відображає очікування оцінюючих. У найманих працівників в Україні низькі очікування, що зумовлюється низькою самооцінкою; саме тому вони погоджуються на низьку зарплату. Але ця згода автоматично передбачає низьку продуктивність праці, а низькі заробітки призводять до низької ефективності на виробництві внаслідок зниження фізично-розумових кондицій робітників та слабкої конкурентоспроможності виробництв та країни в цілому.

Для підвищення конкурентоспроможності людського капіталу вітчизняних підприємств необхідно суттєво підвищити гарантований рівень мінімальної оплати праці (за дослідженнями російських вчених – мінімум у 2–3 рази [5, с. 105]), враховуючи орієнтацію на ефективність та підвищення прибутку підприємства і з урахуванням

визначеної ринковими умовами вартості формування та конкурентоспроможного розвитку людського капіталу.

Важливо відзначити, що досягнення конкурентоспроможних позицій людським капіталом підприємства можливе за умови існування на підприємстві не тільки стандартного пакета оплати праці, але й соціальної складової компенсаційного пакета. Одноразове підвищення матеріальної компенсації трудового внеску дає позитивний ефект строком лише на декілька місяців [6, с. 164], тому важливо організувати експертну систему щодо систематичного моніторингу зміни внутрішніх та зовнішніх умов діяльності підприємства та дослідження різниці у мотиваційному впливі конкретних матеріальних та нематеріальних стимулів на персонал різних сфер та результати його діяльності. До зовнішніх умов варто віднести інституційні умови як фактори прямого впливу та ринок праці, а рівень економічного розвитку і потребу в тих чи інших змінах соціальної політики – як фактор непрямого впливу. В якості внутрішніх умов варто розглядати фактори, що найбільш істотно впливають на дохід працівника: трудові, соціальні та морально-етичні фактори.

Сучасне конкурентоспроможне виробництво вимагає від робітників таких якостей, як висока професійна майстерність, здатність приймати самостійні рішення, навички колективної взаємодії, відповідальність за якість виробленої продукції, творчий підхід до виконаного завдання. Ще Й. Шумпетер обґрунтував особливе значення когнітивно-креативних та підприємницько-організаторських здібностей у веденні бізнесу та конкурентній економіці, але для їх розвитку потрібна не тільки відповідна матеріальна компенсація, а й надання можливостей для освіти, заняття спортом тощо [7, с. 286].

Регламентована базова ставка для оплати праці в Україні базується лише на неповному забезпеченні фізіологічного мінімуму виживання, а ринкова ставка в приватному секторі економіки базується на тому ж значенні, збільшеному в 1,5 разу.

Оцінка ефективності базової ставки заробітної плати найманих працівників повинна базуватись на реальній оцінці матеріальної компенсації за працю з точки зору забезпечення конкурентоспроможності людського капіталу підприємства. При цьому фінансування освіти та всебічного розвитку, оздоровлення, рекреації та спорту є складниками процесу формування та розвитку конкурентоспроможного людського капіталу підприємства. Одним із шляхів для реалізації такого підходу на постійній основі може стати застосування інструментів цільової мотивації окремих категорій персоналу. Такі інструменти вже зарекомендували себе у світовій господарській практиці підприємств, які приділяють значну увагу високій кваліфікації персоналу і створюють умови високої мотивації до праці, що може протистояти наявним тенденціям до "вигорання" персоналу. Вони включають такі послуги для працівника та його родини: страхування життя та здоров'я, оплата освіти, житлове та майнове кредитування на пільгових умовах, надання сезонних путівок на відпочинок, абонементи до тренажерного залу та басейну, компенсація або забезпечення харчування в робочий час та проїзду до місця роботи, пенсійні програми тощо.

Саме Г. Форд вперше на практиці виявив, що адекватна оплата трудового внеску є основним фактором, на відміну від капіталу, технологій та інвестицій, що визначає конкурентний розвиток економіки загалом та підприємств усіх галузей через їх прямі та латентні зв'язки [8, с. 116]. На вітчизняних підприємствах – навпаки, менеджмент намагається збагачуватись за рахунок критичного зменшення оплати праці, що, звичайно, унеможлиблює вихід на світовий рівень конкурентоспроможності людського капіталу.

Не менш важливим аспектом у формуванні та розвитку конкурентоспроможного

людського капіталу підприємства є дотримання принципу меритократії при організації системи управління персоналом на підприємстві, який полягає у призначенні керівників з числа найбільш здібних претендентів незалежно від їх соціального походження та фінансового достатку, що в перспективі відкриває можливості для інноваційного розвитку підприємства та досягнення конкурентоспроможності його людського капіталу.

Останнім часом у роботі вітчизняних підприємств та установ зустрічаються факти введення покарань у формі фінансових санкцій за невідповідність суб'єктивно оціненим нормативам або критеріям трудового внеску. В довгостроковій перспективі такі заходи мають протилежний від бажаного ефект. У світовій практиці організації конкурентоспроможних систем оплати праці використовуються інструменти діаметрально протилежного характеру – системи преміювання за високі досягнення та інноваційність рішень, індивідуальний та колективний трудовий внесок. Завдяки такому підходу людський капітал є одним із найбільш капіталізованих факторів виробництва у розвинутих країнах за даними найбільших світових фондових бірж [9].

Окремим питанням є те, що в Україні відсутня спрямованість на формування економічного мислення людини, а рекомендації та пропозиції щодо створення малого підприємництва нічого не варті без конкретних механізмів та дій щодо їх практичної імплементації. На цьому етапі розвитку ринкових відносин важка та кропітка праця не дає тих конкурентних та інноваційних результатів, які дає когнітивна. Сьогодні в Україні немає власного економічного менталітету, тому і виникають складнощі із формуванням ідеології конкурентоспроможного людського капіталу. Щоб українська національна економіка стала дійсно конкурентоспроможною, необхідно сформувати нове економічне мислення вітчизняного людського капіталу як головної продуктивної сили та фактора конкурентоспроможності. Ця проблема корелюється з побудовою адекватної системи оплати праці, що прямо пов'язана з його зусиллями та яка дозволить з додаванням когнітивних та фізичних зусиль перевиконувати існуючі норми виробітку та отримувати за це відповідну заробітну платню.

Формування економічного мислення сучасного типу має охоплювати елементи західних підходів – європейського, американського, які пропагують віру в свої можливості та індивідуалізм, чесну працю, спрямовану на отримання матеріальної винагороди при чесному ставленні до інших, а для цього окремі аспекти економічної освіти мають закладатись з самого дитинства. Людина ж, що зростає в середовищі застарілих поглядів і такої ж технічної бази виробництва, не може адекватно сприймати сучасну економічну парадигму та фінансові знання. Застарілі необоротні активи повинні бути замінені на сучасні аналоги з використанням інструментів фінансового лізингу, що дасть змогу скоротити витрати та вивільнити резерви для збільшення оплати праці.

Система освіти має бути розрахована на її практичне застосування. Коли ж існує інша ситуація, то прямими наслідками цього є невідповідність продукції стандартам якості та її відставання від них за рівнем комфорту, а також за техніко-естетичними та ергономічними характеристиками. Практична складова навчальних планів має бути збільшена, а самі плани переглянуті на предмет надання дисциплінами усіх профілів тих знань та навичок, які можна використати у реальному житті та господарській практиці. Також необхідно поглиблювати співпрацю між підприємствами та навчальними закладами щодо проходження практичних навчальних сесій та отримання практичного досвіду від фахівців відповідного профілю.

Серед персоналу вітчизняних підприємств поширюється тенденція професійного “вигорання”, причиною якого є неможливість заробити своєю працею достатнього

обсягу грошових коштів, які б виходили за межі прожиткового мінімуму та забезпечували конкурентоспроможний розвиток людського капіталу.

Ф. Тейлор у своїх працях зазначав, що основною ціллю, яку потрібно досягати при управлінні підприємством, має бути забезпечення максимального прибутку підприємця у поєднанні із максимальним добробутом для кожного зайнятого на підприємстві робітника [10, 49], тому на цьому етапі розвитку ринкових відносин одним з першочергових завдань є створення систем розвитку, накопичення та амортизації людського капіталу для підвищення його конкурентоспроможності.

Викладене вище дозволяє зробити такі *висновки*.

У результаті імплементації запропонованих у статті шляхів реформування системи матеріальної компенсації за трудовий внесок підприємство може вирішувати такі внутрішні завдання:

- зниження собівартості продукції та підвищення продуктивності праці;
- підвищення ефективності витрат на оплату праці та інвестицій у людський капітал;
- підвищення трудової дисципліни;
- зменшення плинності персоналу та підвищення його лояльності;
- поліпшення морально-психологічного клімату;
- покращення відношення працівника до фірми, керівників.

У широкому сенсі застосування на підприємствах запропонованих шляхів реформування системи матеріальної компенсації за працю дасть змогу досягти конкурентоспроможності у світовому поділі праці.

Література

1. *Beyond economic growth: An Introduction to Sustainable Development / World Bank. – 2004. – 280 p.*
2. *Yadav K. P. Employment Opportunities & Economic Policy / K. P. Yadav. – Sarup & Sons, 2006. – 478 p.*
3. *World Competitiveness Ranking 2013 [Електронний ресурс] / World Competitiveness center. – 2013. – Режим доступу : www.imd.org/WCYResults/*
4. *Тархов П. В. Экономико-энвайронментальное благополучие как основа конкурентоспособности человеческого капитала / П. В. Тархов, А. М. Маценко, Ж. В. Деркач // Экономическое пространство. – 2011. – № 56/2. – С. 282–292.*
5. *Величковский Б. Т. Жизнеспособность нации: взаимосвязь социальных и биологических механизмов в развитии демографического кризиса и изменении здоровья населения России / Б. Т. Величковский. – [2-е изд. испр. и доп.]. – М. : РАМН, 2012. – 255 с.*
6. *Judge T. A. The relationship between pay and job satisfaction: A meta-analysis of the literature / T. A. Judge, R. F. Piccolo, N. P. Podsakoff, J. C. Shaw and others // Journal of vocational behaviour. – 2010. – Volume 77. – P.157–167.*
7. *Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер – М. : Директ-Медиа, 2007 – 400 с.*
8. *Ford H. My life and work / H. Ford, S. Crowther. – Doubleday, Page & Company, 1922. – 289 p.*
9. *New York Stock Exchange [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nyse.com*
10. *Тейлор Ф. У. Принципы научного менеджмента: пер. с англ. / Ф. У. Тейлор. – М. : Контроллинг, 1991. – 104 с.*

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2013 р.

Наталія МЕЛЬНИК

ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ УПРАВЛІННЯ БУДІВНИЦТВОМ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Розглянуто історичні етапи становлення будівництва з найдавніших часів до сучасності. Простежено шлях зміни та вдосконалення системи управління будівництвом у кожному періоді розвитку економіки держави. Виділено дев'ять головних етапів розвитку організаційних форм управління будівництвом. Ідентифіковано особливості регулювання будівництва на цих етапах. Обґрунтована необхідність вдосконалення діючих на сьогодні організаційних форм управління будівництвом.

Ключові слова: будівництво, будівельні міністерства, будівельно-монтажні роботи, будівельні організації, будівельні трести, держава, державне регулювання, історичні етапи, національна економіка, організаційні форми управління.

Сучасні умови господарювання в Україні, які здійснюють істотний вплив на всі сторони соціально-економічного та суспільного життя, зумовлюють необхідність зміни існуючих управлінських підходів щодо функціонування господарських комплексів, формування на вітчизняних ринках конкурентного середовища, особливо на тих, що мають стратегічне значення для держави. В умовах трансформації ринкових відносин особливу роль відіграє будівництво, що володіє значними фінансовими ресурсами, а отже, й інвестиційним потенціалом для вирішення багатьох соціально-економічних проблем розвитку країни та її регіонів.

Аналіз історичних етапів становлення будівництва має практичне застосування, що полягає у можливості:

- зробити узагальнення та проаналізувати досвід державного регулювання у сфері будівництва;
- прогнозувати розвиток цього виду діяльності та розробити найбільш доцільну державну політику щодо будівництва України;
- уникати помилок при здійсненні реформ у сфері житлової політики, містобудування тощо;
- обґрунтувати конкретні шляхи ведення державної будівельної політики, визначити саме ті з них, які найбільш повно задовольняють та відповідають інтересам людини, колективу, суспільства в той чи інший історичний період;
- обґрунтувати раціональність форм управління будівництвом України;
- здійснити практичні заходи щодо вирішення певних економічних суперечок;
- досягти ефективних результатів розвитку будівництва і покращення умов та якості життя людей;
- передбачити, які дії та реформи зі сторони держави можуть сприяти подоланню економічних криз і скороченню безробіття, що сукупно актуалізує проблему дослідження.

Історія появи та розвитку будівництва на сьогодні досліджена, але не повною мірою. Так, дані, які стосуються історії розвитку будівництва найдавніших часів, найбільш повно висвітлені лише в “Енциклопедії українознавства”, “Енциклопедії сучасної України” та “Українській радянській енциклопедії”. Питання формування різних аспектів

організаційних форм управління будівництвом на території України *розкриваються в працях* таких вітчизняних науковців, як: Л. В. Беззубко, В. Г. Лубенець, М. Маркуша, О. Матвійчик, Ю. А. Пищеленко, А. Т. Пушкар, Н. Струк та багатьох інших.

Мета статті простежити історію розвитку будівництва, виділивши головні етапи розвитку організаційних форм управління будівництвом на території України. Необхідність зосередитися саме на історії розвитку будівництва викликана тим, що будівництво, пройшовши свій еволюційний шлях, наклало відбиток на всі інші сфери національної економіки. Будівництво не тільки сприяє відбудові та збагаченню національної економіки, а й відіграє роль головного стрижня позитивних економічних перетворень у державі.

Існуючі форми управління будівництвом склалися не відразу. З розвитком технічного рівня виробництва і потреб суспільства в готовій будівельній продукції, зміною бачення та пріоритетів державної політики перебудовувалася та вдосконалювалася і система управління будівництвом. Цей процес триває й сьогодні, оскільки неможливо створити систему управління, яка, не трансформуючись, забезпечувала б ефективне функціонування суб'єктів господарювання протягом тривалого періоду при змінах у зовнішньому середовищі. Тому кожному періоду розвитку економіки відповідають певні форми управління будівництвом.

Починаючи з ХХ ст., науковці виділяють 9 етапів розвитку організаційних форм управління будівництвом [1, с. 30], кожен з яких характеризується певними особливостями. Перший етап (початок ХХ ст. – 1917 р.) відзначається тим, що управління будівництвом здійснювалося на основі виданого в 1857 р. будівельного статуту – складової частини “Зведення законів Російської імперії”, який із нагромадженням досвіду доповнювався та змінювався. В ньому містилися деякі технічні умови на виконання і приймання робіт, а також регламентувалися взаємовідносини між особами та організаціями, які здійснювали будівництво [1, с. 30]. Техніко-будівельним комітетом, що входив до складу Міністерства внутрішніх справ, для забезпечення ефективної практичної діяльності були введені “Урочные положення”, які регламентували порядок розробки креслень і визначення вартості будівництва, здійснення виконання робіт і приймання готової будівельної продукції.

Згідно з чинними нормативними документами і практикою, що склалася, на будівництво об'єктів укладалися договори з великими підрядниками, які відповідали за вартість, терміни та якість будівництва. Як правило, вони також займалися розробкою проектної документації. Державних будівельних організацій (підрядників) не існувало. Натомість великі підрядники, одержавши підряди на будівництво з торгів, здавали їхні складові частини на підрядних умовах дрібним підрядникам, які займалися безпосередньою організацією будівельно-монтажних робіт, наймали будівельні артілі та проводили з ними розрахунки [1, с. 31].

З розвитком промисловості, в другій половині ХІХ ст., здійснюється будівництво робітничих селищ навколо заводів і шахт (Донецький та Криворізький басейни) з дуже занедбаним і примітивним виглядом. На початку ХХ ст. з'являються вокзали, банки, акціонерні товариства, великі магазини і багатопверхові житлові будинки. У великих містах спостерігаються значні відмінності між окремими районами міста, яким намагались надати нестандартного вигляду. Це явище спостерігалось перед Першою світовою війною у найбільших містах України. В цей час починають будувати морські порти – Одеса, Херсон, Миколаїв, Маріуполь [2, с. 182; 3, с. 537].

Другий етап (1917–1922 рр.) розпочався у грудні 1917 р. при Вищій раді народного

господарства (ВРНГ) було створено підвідділ будівельних споруд (Підвідділ загальнокорисних державних та громадських робіт – Комдержспоруд). Завданням цього підрозділу було об'єднання ряду функцій управління будівельною сферою для раціонального використання будівельних кадрів, матеріалів і технічних засобів. Для безпосереднього здійснення будівельно-монтажних робіт у системі Комдержспоруд були створені будівельні управління, а для виконання будівельних робіт на місцях – губернські управління. Таким чином, було покладено початок створення в країні організаційних форм державного управління для здійснення будівельно-монтажних робіт. На цьому етапі будівництво, як правило, мало сезонний характер зі залученням до виконання робіт артілей [4].

У січні 1922 р. Комдержспоруд було ліквідовано. Розпочався третій етап розвитку (1922–1932 рр.), для якого характерними були часті реорганізації. Функції планування будівництва перейшли до Держплану, при ВРНГ було створено будівельний відділ. Кошти для потреб будівництва, якими раніше керував Комдержспоруд, були передані народним комісаріатам та відомствам, які створювали проектні та будівельні організації [1, с. 31]. У лютому 1927 р. на базі будівельного відділу ВРНГ було створено Комітет з будівництва з функціями загального регулювання і затвердження плану будівельних робіт. Одночасно в головних галузевих управліннях промисловості ВРНГ створювалися відділи капітального будівництва, на які покладались обов'язки розробки проектних матеріалів, виконання досліджень, економічних обґрунтувань, створення спеціалізованих управлінь з будівництва. В цьому самому році організувалася мережа підрядних будівельних трестів.

У 1929 р. у системі ВРНГ сформовано Головне будівельне управління, яке об'єднало підрядні будівельні організації. До складу цих організацій входили загальні будівельні, спеціалізовані та монтажні трести.

Четвертий етап (1932 – 1939 рр.) розвитку організаційних форм управління будівництвом увійшов в історію визначенням порядку організації будівництва, що включає три взаємоузгоджені ланки: замовник – генеральний підрядник – субпідрядник. Цей порядок зберігся по сьогодні. На генпідрядника покладались обов'язки виконання будівельно-монтажних робіт щодо об'єкта до рівня технічної готовності. Для цього періоду характерні: ліквідація сезонності в будівництві, перехід на індустріальні методи виконання будівельно-монтажних робіт та подальша спеціалізація будівельних організацій.

У січні 1932 р. ВРНГ було перетворено на народний комісаріат важкої промисловості (НКВП) [1, с. 32]. Головне управління зі своїми об'єднаннями та трестами увійшло до складу НКВП. У цьому самому році подальшого розвитку набуває спеціалізація будівельних організацій. Створюються будівельні трести, які спеціалізуються на окремих видах робіт: Водоканалбуд, Сантехбуд, Фундаментбуд, Бетонбуд та ін. На даному етапі управління економікою держави зі складу НКВП виділяється ряд галузевих наркоматів, у складі яких також організовуються будівельні управління з мережею підрядних будівельно-монтажних організацій для здійснення будівництва у своїй галузі.

П'ятий етап (1939–1957 рр.) характеризується тим, що будівництво виділяється в самостійну сферу, організується загальносоюзний наркомат з будівництва (Наркобуд). До його основних завдань входило: подальший перехід на індустріальні методи будівництва; укрупнення будівельних організацій та їх спеціалізація по галузях; поліпшення проектно-кошторисної справи; забезпечення зростання продуктивності праці та підвищення якості робіт [1, с. 32].

У післявоєнний період велика увага приділяється сільському житловому будівництву. В селах розпочато реконструкцію шкіл, споруджуються будівлі медичного, культурного та побутового обслуговування населення, налагоджується будівництво місцевих будівельних матеріалів [5, с. 133].

У зв'язку із зростанням обсягів робіт у 1949 р. Наркобуд було розукрупнено і на його основі створено три міністерства, які в подальшому теж були розукрупнені. До 1956 р. у країні функціонувало сім будівельних міністерств трьох типів: загальносоюзні, союзно-республіканські й республіканські. В основу управління було покладено галузевий принцип, тобто кожне міністерство спеціалізувалося на виконанні будівельно-монтажних робіт для окремих галузей [1, с. 32].

З метою забезпечення єдиної технічної політики в галузі будівництва в 1950 р. створено Держбуд, а в січні 1955 р. введено будівельні норми і правила (БНІП) – зведення основних нормативних документів, обов'язкових для будівництва. В цьому самому році у складі будівельних міністерств створено великі територіальні будівельно-монтажні підрозділи. Крім того, у великих містах для здійснення житлово-цивільного будівництва при міськвиконкомах було створено головбуди, яким передано будівельні організації різних міністерств та відомств, що територіально були розміщені у межах міст.

Основним принципом управління будівництвом на шостому етапі (1957–1967 рр.) став територіальний. Цей період відповідав прийнятій у країні системі управління народним господарством через територіальні ради народного господарства (раднаргоспи). У раднаргоспах були об'єднані функції основних учасників будівельного процесу – замовника і підрядника, що призвело до зниження відповідальності кожного виконавця. Значним недоліком, який впливав на терміни, якість та вартість виконуваних обсягів будівельно-монтажних робіт, було й те, що будівництву як сфері економічного виробництва належала другорядна роль. Тому в 1963 р. було створено республіканські міністерства, а в їх складі – територіальні головні управління будівництва.

З 1955 р. згідно з Постановою ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР “О средствах дальнейшей индустриализации, улучшении качества и снижении стоимости строительства” розпочався інтенсивний розвиток індустріального великопанельного домобудування на основі багаторазового тиражування типових проектів [6, с. 3]. Таким чином, незважаючи на подальше підвищення якісного рівня індустріального домобудування, пріоритетними принципами були економічність та серійність будівельного виробництва, що й позначилося на існуючих містах України з одноманітною забудовою житловими будинками та задовільними експлуатаційними й естетичними якістьми.

Сьомий етап (1967–1986 рр.) відзначається переходом від територіального до територіально-галузевого принципу управління економікою держави. Створено союзно-республіканські міністерства. Розмежування галузевої компетенції міністерств проведено відповідно до ступеня концентрації об'єктів будівництва тих чи інших галузей на певній території. Наприклад, на початку 1986 р. в Україні функціонувало два загальних будівельних міністерства – будівництва підприємств важкої індустрії (Мінважбуд) та промислового будівництва (Мінпромбуд) [1, с. 33].

Велику частку будівельних робіт для галузі виконували союзні, союзно-республіканські та республіканські небудівельні міністерства та відомства (міністерства вугільної промисловості, енергетики та інші). Причому загальнодержавне керівництво і проведення єдиної технічної політики в галузі будівництва здійснювали Держбуд

СРСР та держбуди республік. В їхньому віданні перебували проектні та науково-дослідні інститути.

Типове будівництво, характерне для цього та попереднього періодів розвитку, призвело до інертної позиції будівельних підприємств в організаційній та фінансовій діяльності. Типові рішення в будівництві зумовили скорочення номенклатури проектів, конструкцій, будівельних матеріалів, зменшилася ефективність будівництва, розпочали формуватися «довгобуди». Пошук шляхів до підвищення керованості будівельних структур, оптимального проектування не тільки процесу будівництва, а й самої будівельної організації, стали основними в цей період. Особливістю цього періоду є розвиток обчислювальної техніки та застосування автоматизованих систем управління у різних галузях народного господарства [7].

З 1986 р. в УРСР розпочалися нові перетворення в управлінні економікою держави, що започаткувало восьмий етап (1986–1997 рр.) розвитку будівництва. Територіально-галузеві будівельні міністерства, що діяли раніше, ліквідували. В Україні створено Міністерство будівництва Української РСР (Мінбуд), яке підпорядковувалося безпосередньо Раді Міністрів УРСР.

З 1988 р. в Україні відбулося становлення недержавних (кооперативних, орендних тощо) організацій. У середині 1991 р. будівельні міністерства було перетворено на державні корпорації. На базі великих організацій, що входили раніше до складу міністерств, розпочалось створення самостійних асоціацій, корпорацій та інших подібних організацій.

Загальне управління будівництвом в Україні в 1991 р. покладалося на створений при Кабінеті Міністрів комітет, на основі якого на початку 1992 р. було створено Міністерство у справах будівництва і архітектури України. У 1994 р. міністерство перетворили на Державний комітет України у справах містобудування і архітектури. Початок 90-х рр. XX ст. у розвитку будівництва характеризувався хаотичністю та непослідовністю. Після розпаду великих регіональних будівельних об'єднань з'явилося багато невеликих підприємств. Замість будівельно-монтажних трестів із значною виробничою потужністю у вигляді підприємств та цехів із виробництва будівельних конструкцій і матеріалів почали працювати невеликі й слабкі в технічному й організаційному контексті організації. Створені будівельні підприємства мали незначну чисельність працюючих і не були здатні будувати нові сучасні споруди, а також конкурувати зі закордонними фірмами [8, с. 5]. Скорочення більш ніж у 3 рази попиту на продукцію будівельної індустрії, інфляція, що зменшувала обігові кошти, недосконала амортизаційна політика – характерний стан будівництва на початку 90-х рр. XX ст.

На нашу думку, дев'ятий етап (1997 р. – до сьогодні) розвитку процесу управління будівництвом розпочався із грудня 1997 р. утворенням Державного комітету з питань будівництва, архітектури та житлової політики (Держбуд України). У грудні 2005 р. утворено Міністерство будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України (Мінбуд України). На його основі у 2007 р. з метою забезпечення ефективного управління та реалізації державної регіональної політики, політики у сфері будівництва, архітектури утворено два міністерства – Міністерство регіонального розвитку та будівництва України та Міністерство з питань житлово-комунального господарства України. У результаті подальшої реорганізації згадані міністерства у 2010 р. були об'єднані в єдине Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України (Мінрегіон України).

Етапи розвитку організаційних форм управління будівництвом подано у табл. 1.

Таблиця 1

Історичні етапи розвитку організаційних форм управління будівництвом на території України

Етапи	Період часу	Характерні організаційні форми управління будівництвом	Особливості регулювання будівництва
1	2	3	4
Етап 1	Поч. 20 ст. – 1917 р.	Техніко-будівельний комітет при Міністерстві внутрішніх справ.	Регулювання будівництва здійснювалося на основі будівельного статуту, яким регулювалися взаємовідносини будівельної організації та користувача. Регулювалися питання ціноутворення, порядок виконання та прийняття готової будівельної продукції. Великі підприємства, одержавши підряди з торгів, здавали їх на підрядних умовах дрібним підприємствам.
Етап 2	1917 – 1922 рр.	При Вищій раді народного господарства (ВРНГ) створено відділ корисних державних і громадських робіт (Комдержспоруд), при якому створено будівельні управління.	Регулювання питань раціонального використання кадрів, матеріальних та технічних ресурсів у сфері будівництва. Розпочато створення державних організацій, які виконували будівельно-монтажні роботи. Будівництво мало сезонний характер зі залученням для виконання робіт артілей (будівельних бригад).
Етап 3	1922 – 1932 рр.	1927 р. – на базі будівельного відділу ВРНГ створено Комітет з будівництва, а в головних галузевих управліннях промисловості – відділи капітального будівництва. 1929 р. – в системі ВРНГ організовано Головне будівельне управління.	Особлива увага зосереджувалася на плануванні будівництва, централізованій розробці проектів, виконанні досліджень та економічних обґрунтувань. Часті реорганізації, відокремлення функцій розробки проектно-кошторисної документації, проведення досліджень, виконання будівельних робіт.
Етап 4	1932 – 1939 рр.	ВРНГ перетворено на Народний комісаріат важкої промисловості (НКВП), до складу якого увійшло Головне будівельне управління зі своїми об'єднаннями та трестами. Зі складу НКВП виділено галузеві наркомати, у складі яких організовано будівельні управління.	Спеціалізація будівельних організацій. Ліквідується сезонність у будівництві. Порядок організації будівництва з виділенням трьох ланок: замовник – генеральний підрядник – субпідрядник. Регулювання здійснювалося в частині організації будівництва та взаємовідносин трьох зазначених учасників будівельного процесу.
Етап 5	1939 – 1957 рр.	Створено загальносоюзний наркомат із будівництва (Наркобуд), у складі якого організовано головні загальнобудівельні та спеціалізовані управління. 1949 р. – Наркобуд розукрупнено у три міністерства. 1950 р. – створено Держбуд. 1955 р. – у складі будівельних міністерств створено великі	Будівництво – самостійна галузь. Регулювання здійснювалося в окремих галузях. Вперше було розроблено та введено будівельні норми та правила (БНП). Децентралізація функції управління будівництвом.

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
Етап 6	1957 – 1967 рр.	територіальні будівельно-монтажні підрозділи, а у великих містах – головбудди. Управління будівництва організовано у складі раднархозів. 1963 р. – створено республіканські міністерства, а в їхньому складі територіальні головні управління з будівництва.	Об'єднано функції основних учасників будівельного процесу – замовника та підрядника. Будівництву належала другорядна роль. Регулювання діяльності будівельних організацій здійснювалася на предмет відповідності принципам – економічність, серійність та територіальний підхід.
Етап 7	1967 – 1986 рр.	Створено союзно-республіканські міністерства. В 1986 р. в Україні функціонувало 2 загальних будівельних міністерства – Міністерство будівництва підприємств важкої індустрії та Міністерство промислового будівництва.	Перехід від територіального принципу управління до територіально-галузевого. Типові рішення в будівництві призвели до скорочення номенклатури проектів, конструкцій, будівельних матеріалів. Розвиток обчислювальної техніки та застосування автоматизованих систем управління. Регулювання передано на регіональний рівень. Особлива увага приділялася технічному регулюванню.
Етап 8	1986 – 1997 рр.	Утворено Міністерство будівництва Української РСР. 1991 р. – при Кабінеті Міністрів України створено комітет, на базі якого у 1992 р. сформовано Міністерство у справах будівництва та архітектури України. 1994 р. – міністерство перетворено на Державний комітет у справах містобудування та архітектури.	Постійні реорганізації системи управління будівництвом. Розвиток невеликих будівельних підприємств, не здатних будувати нові сучасні споруди; конкурувати з закордонними фірмами. Зменшення попиту на продукцію будівельної індустрії, інфляція, недосконалість амортизаційна політика. Особлива увага приділялася регулюванню діяльності нових форм будівельних організацій.
Етап 9	1997 – до сьогодні	1997 р. – утворено Державний комітет з питань будівництва, архітектури та житлової політики. 2005 р. – утворено Міністерство будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України. 2007 р. – утворено два міністерства : - Міністерство регіонального розвитку та будівництва України та Міністерство з питань житлово-комунального господарства України.	Формування законодавчої бази діяльності будівельних підприємств в умовах ринку, регулювання питань ціноутворення, систем розрахунків та взаємодійосин суб'єктів підприємництва в умовах ринкових відносин. Розробка систем інвестування у будівництво, іпотечного кредитування, інноваційний розвиток будівництва.

Примітка. Складено, узагальнено та доповнено автором на основі [1].

Таким чином, система розвитку будівництва та управління ним пройшла тривалу еволюцію, що продовжується і до сьогодні. Кожен із дев'яти виділених та проаналізованих етапів історичного розвитку відзначився певними особливостями, які, з одного боку, були відображенням економічного та соціального розвитку держави того чи іншого періоду, і водночас позначилися на специфіці розвитку будівництва як окремої сфери і на становленні державного управління та регулювання його діяльністю. При здійсненні реформ у сфері будівельної, житлової політики потрібно уникати повторних помилок та розробляти подальші кроки та шляхи оптимізації галузі, базуючись на відповідних інтересах вітчизняного середовища та людини у конкретний історичний період. Отже, *перспективи подальших досліджень* у цьому напрямі можуть стосуватися розроблення відповідного механізму вдосконалення діючих на сьогодні організаційних форм управління будівництвом.

Література

1. Лубенець В. Г. *Основи управління будівельним виробництвом : навч. посіб.* / В. Г. Лубенець. – К. : Вища школа, 1995. – 194 с.
2. *Енциклопедія Українознавства.* – К. : Глобус, 1993. – Препринтне відтворення вид. 1955 – 1984 рр. – Т. 1 : А – Г. – 1993. – 399 с.
3. Дзюба М. І. *Енциклопедія сучасної України.* Т. 3/І. М. Дзюба. – К., 2004. – 696 с.
4. Маркуша М. *Как власть страну к труду приучала / М. Маркуша // Архитектура, строительство и дизайн.* – 2007. – №2. – С. 2–5.
5. *Українська радянська енциклопедія : [в 16 т.] / гол. ред. М. П. Бажан.* – К., 1960. – Т. 2 : Богуслав – Волочиськ, 1960. – 575 с.
6. Абизов В. А. *Методологічні основи розвитку архітектурно-будівельних систем (в умовах реформування житлової та містобудівної політики України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. архітектури : спец. 18.00.01 “Теорія архітектури, реставрація пам’яток архітектури” / В. А. Абизов.* – К., 2001. – 32 с.
7. Пушкар А. Т. *Етапи дослідження з питань розвитку будівництва у вітчизняній науці [Електронний ресурс] / Т. А. Пушкар.* – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/28135.doc.htm..
8. Беззубко Л. В. *Розвиток підприємництва в будівництві / Л. В. Беззубко // Будівництво України.* – 2008. – № 2. – С. 4–7.

Редакція отримала матеріал 18 вересня 2013 р.

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.439.22(477.42)

Людмила КОВАЛЬ

НОВІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СЕЛІ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Розглянуто структуру та передумови виникнення нових господарських форм на селі. Охарактеризовано найпоширеніші форми господарювання на селі. Досліджено основні тенденції функціонування нових господарських форм, розкрито економічні переваги і недоліки, що виникають в результаті їх діяльності. З цих позицій обґрунтовано сучасні аспекти державного впливу на ефективність сільгоспвиробництва та окреслено пріоритети подальшого розвитку галузі. Акцентовано увагу на розвитку сільськогосподарської кооперації як стратегічному напрямі створення цивілізованого господарства ринкового типу.

Ключові слова: сільське господарство, земельна реформа, агрохолдинги, фермерські господарства, сільськогосподарські кооперативи, особисті господарства населення.

З часу проголошення земельної реформи в Україні минуло вже 23 роки, проте очікуваних змін – формування широкого прошарку ефективних власників і забезпечення на цій основі раціонального землекористування досягти так і не вдалось. Найцінніше багатство українського народу поступово втрачає свою цінність, поглиблюються кризові явища на селі. За багатьма товарними групами Україна стає імпортозалежною державою, а населення недотримує у своєму раціоні 35% м'яса (відповідно до норм, встановлених МОЗ), 46% молока і молокопродуктів, 11% овочів й баштанних, 47% плодів, ягід, винограду, 17% риби і рибних продуктів. Як триумфатор світової аграрної історії, що має успадковані від своїх предків традиції хліборобів, помірний клімат і найродючішу в світі землю, Україна не зможе навіть на одну третину досягти врожайності зерна, яку мають фермери США, сукупна продуктивність сільськогосподарського виробництва у вітчизняній економіці в 2–3 рази нижча, ніж у країнах Західної Європи. Сільсько-господарська техніка, система зберігання, засоби захисту рослин, які використовують українські аграрії, – все це минуле сторіччя. Створені в результаті земельної реформи організаційно-правові форми господарювання на селі не тільки не вирішили, а й загострили наявні раніше проблеми, що *актуалізує* їх наукове розв'язання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що різні аспекти трансформації аграрного сектору вже впродовж двох десятиліть турбують українських учених. Вагомий внесок у розв'язання пов'язаних із ними проблем *здійснили* Д. Бамбідра, Ю. Білик, А. Даниленко, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, А. Третяк та інші. Проведені ними дослідження стали підґрунтям аграрних перетворень. Проте актуальність проблематики зберігається, оскільки сучасні процеси, характерні для аграрного сектору

економіки, спонукають до активного розвитку нових господарських форм, у становленні яких є чимало проблемних питань, в розв'язанні котрих необхідно поєднувати логіку господарського права та економічної сутності. Проте серед дослідників не існує єдиної думки щодо перспектив розвитку даних утворень й відповідності їх діяльності інтересам села. Тому проблема трансформації сільського господарства на засадах сталого розвитку є надзвичайно актуальним питанням сьогодення.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів підвищення ефективності функціонування нових аграрних формувань у пореформений період та виявлення впливу організаційно-правових форм цих структур на ефективність сільгоспвиробництва.

Питання створення нової схеми реалізації земельних відносин в Україні вперше постало у 1990 р., після прийняття Декларації “Про державний суверенітет України”, в котрій зазначалося, що “...земля, її надра, повітряний простір, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території Української РСР, природні ресурси її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони, весь економічний і науково-технічний потенціал, що створений на території України, є власністю її народу, матеріальною основою суверенітету Республіки і використовуються з метою забезпечення матеріальних і духовних потреб її громадян” [1]. Зазначене стало підставою для започаткування земельної реформи. В грудні того-ж-таки 1990 р. було прийнято Постанову Верховної Ради УРСР “Про земельну реформу”, в якій було оприлюднено наміри влади щодо становлення ринкових відносин на селі [2] та Земельний кодекс України, котрий передав українському народу функції власника землі [3].

Переломний момент у реалізації земельної реформи настав у грудні 1991 р., після прийняття Закону України “Про селянське (фермерське) господарство”, в якому визнавалося право приватної власності на землю, надану в користування селянському (фермерському) господарству після шести років роботи на ній [4]. У січні 1992 р. було прийнято Закон “Про форми власності на землю”, що визнавав існування трьох рівноправних форм власності – державної, приватної та колективної [5], які пізніше були закріплені у новому Земельному кодексі України (від 1992 р.) та Конституції України. В грудні 1992 р. Кабінет Міністрів України прийняв Декрет “Про приватизацію земельних ділянок” [6], яким започатковується безоплатна передача земельних ділянок для ведення особистого підсобного господарства, будівництва, обслуговування житлового будинку і господарських будівель, садівництва, дачного та гаражного будівництва у приватну власність.

Неабияку роль у трансформації земельних відносин відіграв Указ Президента України “Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва” від 10 листопада 1994 р. [7], котрим визнавалося право селян на здійснення різних трансакцій із землею. В серпні наступного року було видано Указ “Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям” [8], згідно з яким паювання земель провадилося як під час членства у колективному сільськогосподарському підприємстві, так і при виході з нього, але у першому випадку паювання відбувалося без виділення паю в натурі (в цьому разі право приватної власності посвідчувалося сертифікатом на право власності), а в другому – з виділенням земельної ділянки на місцевості (право власності було посвідчене державним актом). У результаті здійснення зазначених заходів до січня 2000 р. понад 44% земель (27 млн. га із 60,3 млн. га загальної площі) було передано у власність недержавних сільськогосподарських

підприємств, площа земель у власності та користуванні громадян зросла в 2,7 разу і становила 7 млн. га, з них 0,8 млн. га було зосереджено у фермерів [9, с. 45].

Наступний етап земельних реформ розпочався в грудні 1999 р. після видачі Указу Президента України “Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки” [10], в якому передбачалася реорганізація колективних сільськогосподарських підприємств у нові формування ринкового типу, засновані на приватній власності. В результаті цих дій у сільському господарстві України почали виникати і стрімко розвиватися нові форми господарювання на селі. Вже в перший рік після прийняття Указу виникло 13160 підприємств корпоративного сектору та 34800 фермерських господарств, і надалі їх кількість збільшувалася. За станом на 1 січня 2012 р. в Україні діяло 14645 сільськогосподарських підприємств, 41500 фермерських господарств та 9430300 господарств населення [11, с. 2]. Однак процес формування нових виробничих структур на селі не можна назвати ефективним. Через мораторій на купівлю-продаж сільськогосподарських угідь, що почав діяти в Україні з 2000 р., товаровиробники можуть формувати свої масиви лише за допомогою оренди земель. Однак у зв'язку із надмірною подрібненістю земельного фонду вони не можуть забезпечити собі оптимальних за розміром формувань – землекористування товарних сільськогосподарських підприємств в Україні практично зрівнюється із землекористуванням громадян, а щорічний рух земель у нашій державі становить майже 20%, що ставить сільське господарство у кризові умови [12]. Разом з тим, кілька великих капіталістів, що мають певні переваги на ринку оренди, розпоряджається сотнями тисяч гектарів земель (табл. 1), хижацько виснажуючи їх. Шістдесят агрохолдингів, що діє сьогодні в Україні, контролює близько 5 млн. га земель, або майже 15% від загальної площі ріллі [13].

Таблиця 1

Найбільші орендарі земель сільського призначення в Україні

Назва підприємства	Площа, тис. га	Назва підприємства	Площа, тис. га
ТзОВ “Українські аграрні інвестиції”	330	ПАТ “Укрлендфармінг”	500
ВАТ “ММК ім. Ілліча”	225	ВАТ “Приват-АгроХолдинг”	150
НСН “Capital”	350	ЗАТ “Агротон”	171
ВАТ “Миронівський хлібопродукт”	280	ТзОВ “Лоутре-Агро”	100
Агро холдинг “Мрія”	150	ТзОВ “Укрзернопром-Агро”	100
Агро холдинг “HarvEast”	220	ТзОВ “Сінтал агро Трейд”	96
Агропромхолдинг “Астарт-Київ”	170	ЗАТ “Фрідом Фарм Інтернешнл”	90

Примітка. Складено на основі даних [14], а також публічної інформації компаній.

Проникаючи в найбільш рентабельні галузі сільського господарства, агрохолдинги забезпечують собі конкурентні переваги шляхом глибокої спеціалізації, високої концентрації та індустріалізації окремих виробництв, застосування надмірних доз добрив і хімікатів, генетично модифікованих організмів, що призводить до виснаження ґрунтів і втрати їх природних властивостей, справляє згубний вплив на екологію та здоров'я людей. У гонитві за надприбутками агрохолдинги вступають у суперечність з вимогами закону плодозміни, вирощуючи кілька років поспіль високорентабельні культури, що виснажують землю, – ріпак, соняшник, сою, пшеницю, кукурудзу, цукрові

буряки, порушують співвідношення між рослинництвом і тваринництвом, між орними землями і пасовищами [15, с. 71].

Серйозною проблемою для України є те, що більшість великих фірм працює в складі потужних промислових підприємств (наприклад, ВАТ “ММК ім. Ілліча”), багато агрохолдингів контролюється фінансово-промисловими групами (ВАТ “Приват-АгроХолдинг, Агрохолдинг “HarvEast”), для яких агровиробництво не є пріоритетною діяльністю, значна частка великих структур зареєстрована в офшорних зонах або в тих країнах, де набагато простіше, ніж в Україні, процедури започаткування та ведення бізнесу (компанії “Мрія” та “Агротон” зареєстровано на Кіпрі, NCH “Capital” та ЗАТ “Фрідом Фарм Інтернешнл” – у США, “Укрзернопром-Агро” – в Австрії, “Астарту” – в Нідерландах, “Миронівський хлібопродукт” – у Люксембурзі), що дозволяє їм уникати сплати податків на прибуток в Україні, торгувати своїми активами в обхід нашого законодавства та вивозити капітал за межі держави без будь-яких обмежень. Багато проблем для села виникає у зв’язку з тим, що більшість агрохолдингів розташовано в містах, тому податки від їх діяльності у сільський бюджет не надходять, а інвестувати в розвиток сільських територій вони не бажають, оскільки чинне законодавство не зобов’язує їх цього робити, а стимули відсутні.

Сьогодні багато дослідників, оперуючи світовим досвідом, наголошує на перевагах великого бізнесу. Проте вони не враховують того, що в Україні ще не до кінця сформовані ринкові механізми, що на фоні відсутності ефективного правового поля та державного контролю несе в собі велику небезпеку. Окрім того, господарства, які у світі вважаються великими, за українськими мірками до таких не належать. Середній розмір американської ферми становить 175 га, французької – 50, німецької – 63. Крупнотоварності і конкурентоспроможності на національних і міжнародних ринках ці структури досягають шляхом індустріалізації галузі, а не за рахунок хижачької експлуатації ґрунтів, як це роблять вітчизняні холдингові компанії. Тому не треба плутати великотоварного виробництва, що домінує у світі, з підприємствами олігополістичного типу, котрі функціонують в Україні.

Зазначене дає нам підстави стверджувати, що діяльність агрохолдингів у національній економіці несе в собі низку загроз українському суспільству. Більш адекватною формою організації бізнесу на селі за умов сьогодення є кооперація. Кооперативи успішно себе зарекомендували у більшості розвинених країн світу – в скандинавських країнах ними реалізується близько 80% сільськогосподарської продукції, в Нідерландах – 65, Іспанії – 52, у США кооперативи продають і переробляють 82% молока, 60% м’яса, 40% фруктів [16; 17], у Швеції, Данії, Норвегії, Японії до цих структур входять усі сільгоспвиробники [18, с. 301]. Показовою у цьому плані є Франція. Через кооперативи французькі фермери реалізують до 70% зерна. Членами найбільш відомого нині кооперативу “LeGrainCooperative” є 14 тис. виробників зерна. Кооперативний союз “UCAL”, що об’єднує 3 кооперативи, до яких належать 3,8 тис. фермерських господарств, щорічно реалізує 260–270 тис. т зерна і 34–35 тис. т маслянисто-білкових культур на суму 43–45 млн. євро. Об’єднання “SICA-Atlantique”, в яке входить 70 збутових кооперативів, створених 58 тис. фермерських господарств, реалізує близько 20% усього зерна Франції. Через три степові кооперативи Канади – Саскачеванський зерновий пул, Пшеничний кооператив Альберти і Манитобський елеваторний кооператив – чверть фермерів країни реалізує зернові та олійні культури в 20 країн світу. Широкого розвитку у світі набули змішані форми кооперації, які здійснюють постачальницьку і збутову діяльність (Швеція, Данія, Фінляндія, Норвегія

та інші країни). Молочні кооперативи тут не лише переробляють продукцію, а й забезпечують своїх членів необхідним обладнанням; збутові кооперативи постачають фермерів насінням, засобами захисту рослин, мінеральними добривами тощо. Заслугує на увагу практика створення кооперативних форм міжгосподарського використання техніки – “машинні гуртки”, “машинні ринги” тощо. Такі кооперативи проводять закупівлю, зберігання, ремонт і спільну експлуатацію сільськогосподарської техніки (Бельгія, Нідерланди, Німеччина). Об’єднуючи практично всіх фермерів, вони відіграють домінуючу роль в економічних зв’язках аграрного сектору з іншими галузями економіки. Це стосується як збуту сільськогосподарської продукції та її переробки, так і виробничого забезпечення, кредитування і обслуговування фермерських господарств.

Наведене переконливо доводить, що сільськогосподарська кооперація дозволяє найбільш повно забезпечувати економічні та соціальні інтереси сільськогосподарських товаровиробників, дає змогу ефективно поєднувати виробництво продукції з продукуванням суспільних благ, кооперування є одним із найбільш ефективних засобів виживання дрібних товаровиробників в умовах активного поширення структур олігополістичного типу. Проте процес створення сільськогосподарських кооперативів в Україні практично призупинився. За станом на 1 січня 2012 р. їх налічувалося 905 одиниць, а це в 3,5 разу менше, ніж в 2000 р. Найважливішими проблемами розвитку кооперативного сектору вітчизняної економіки є: недосконалість правового поля (чинне законодавство визначає кооперативи прибутковою формою діяльності, а це суперечить суті кооперативу); слабка матеріальна база аграрних підприємств; необізнаність селян щодо переваг кооперативної форми організації бізнесу; відсутність кваліфікованих кадрів – організаторів кооперативного руху тощо.

Однією із найбільш поширених форм господарювання на селі є селянське (фермерське) господарство. На сьогодні в Україні діє близько 42 тис. ферм, у розпорядженні яких перебуває 4290,8 тис. га земель [10, с. 163]. Багато науковців переконує, що фермерство є однією із найбільш перспективних форм господарювання, при якій спостерігається зацікавленість виробника в кінцевих результатах діяльності. Однак показники розвитку фермерських господарств України доводять протилежне.

Негативним аспектом розвитку фермерських господарств у вітчизняній економіці є те, що більшість з них надає перевагу рослинницьким галузям, частка яких на кінець 2010 р. досягала 85% [20, с. 164]. Більше 60% посівних площ фермери використовували для вирощування зернових, 25% зайнято ними під посіви соняшнику, який вони розміщують на своїх полях кожні 3–4 роки замість рекомендованих семи [19, с. 14]. Частка фермерів у виробництві продуктів тваринництва є взагалі мізерною. У 2010 р. фермерські господарства виготовили лише 2,3% від загального обсягу виробництва м’яса, 1,0% молока, 0,5% яєць, 3,0% вовни та 0,3% меду [20, с. 164]. Показники не вражають.

Важливою проблемою для вітчизняного фермерства є проблема малоземелля. На кінець 2010 р. 10,4% фермерів (4,3 тис.) взагалі не мали сільськогосподарських угідь, 74,4% господарств мали до 100 га угідь, 13,3% – від 100 до 1000 га, 1,7% – від 1000 до 4000 га і лише 0,1% (58 ферм) мали землекористування, що перевищили за площею 4000 га [19, с. 14]. Організувати вискоелективне виробництво на ділянках малої площі дуже складно. Водночас можливості розширити розміри господарств фермери практично не мають, оскільки власних фінансових ресурсів для цього у них не вистачає, а доступ до кредитних ресурсів банків практично заблоковано через відсутність надійної застави.

Вирішити зазначені проблеми можна було б шляхом запровадження земельної іпотеки, а також шляхом кооперування сільськогосподарських виробників.

Особливого поширення в аграрному секторі вітчизняної економіки набули селянські (фермерські) господарства. На кінець 2010 р. цією категорією господарств було виготовлено 50,5% продукції сільського господарства України [20, с. 38]. Лише завдяки особистим господарствам селян в Україні ще не повністю занепала галузь тваринництва, яка не становить інтересу для корпоративного сектору. У 2011 р. в особистих селянських господарствах було зосереджено 65,9% від загальної чисельності поголів'я великої рогатої худоби, в тому числі 77,4% корів, 55,0% свиней, 83,3% овець та кіз, 90,7% коней, 97,8% кролів, 97,1% бджіл. Проте домінування особистих селянських господарств у сільськогосподарському виробництві не свідчить про високу їх ефективність, а лише є доказом відмирання підприємницького сектору. Особисті селянські господарства є такою формою господарювання, яка спрямована на задоволення особистих потреб селян (рівень товарності селянських господарств не перевищує 15%) і забезпечує їм мізерний додатковий заробіток до пенсій та зарплат.

Проаналізувавши ефективність організації процесу використання, збереження та охорони земельних ділянок домогосподарств в аграрному секторі Карпатського регіону, М. В. Щурик розмежував їх на три групи. До першої групи він запропонував ввести 5–7% господарств – тих, що зуміли належним чином організувати виробництво, поєднуючи при цьому власні і суспільні інтереси, до другої групи учений зарахував 13–15% господарств, власники яких постійно обробляли свої земельні ділянки, але відтворювальний процес мав характер простого, а не розширеного, до третьої групи увійшло 80% господарств – це ті, що порушували соціальні норми та справедливість, яка стосується використання, збереження, поліпшення й охорони земель [21]. З огляду на зазначене вважаємо, що господарства населення не можна розглядати як стратегічний напрям створення цивілізованого господарства ринкового типу. Таким напрямом є сільськогосподарська кооперація.

Проведене дослідження дозволяє зробити такі *висновки*. В результаті реалізації земельної реформи в Україні так і не вдалося сформувати ефективного власника землі. Підприємства корпоративного сектору у гонитві за надприбутками хажацько експлуатують землю, вирощуючи культури, що виснажують ґрунти, а індивідуальний сектор виявився неконкурентоспроможним.

Вирішення назрілих проблем повинна взяти на себе держава. Головний ключ до цього – сільськогосподарська кооперація. Для формування необхідних умов розвитку кооперативних начал в аграрному секторі економіки необхідно вжити такі заходи: внести зміни до статті 52 Господарського кодексу України, віднісши кооперативні об'єднання до суб'єктів, що працюють на неприбутковій основі; внести зміни до статті 157 Податкового кодексу України, передбачивши зменшення податкового навантаження на дрібних сільськогосподарських виробників і на діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, неприбуткова природа яких є економічною основою для об'єднання товаровиробників; забезпечити сільськогосподарські кооперативи державною фінансовою, інформаційною, консультаційною підтримкою; проводити пропагандистську роботу на селі, популяризувати ідеї кооперативної самопомоги; передбачити надання сільськогосподарським кооперативам пільгових кредитів на умовах солідарної відповідальності членів; забезпечити вихід кооперативів на світові ринки, залучити їх до виконання державних замовлень та суспільних програм тощо. Вважаємо, що *подальші наукові розвідки* проблематики мають бути спрямовані саме у це русло.

Література

1. Про державний суверенітет України : Декларація України // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1990. – №31. – Ст. 429.
2. Про земельну реформу : Постанова Верховної Ради УРСР №563-ЧІІ від 18 грудня 1990 р. // ВВР. – 1991. – № 10. – Ст. 100.
3. Земельний кодекс України // Голос України. – 1991. – №7 (11 січ.).
4. Про селянське (фермерське) господарство : Закон України // Голос України. – 2003. – № 139 (29 лип.).
5. Про форми власності на землю : Закон України // Голос України. – 1992. – № 27 (15 лют.).
6. Про приватизацію земельних ділянок : Декрет КМУ // Голос України. – 1993. – №7 (15 січ.).
7. Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва : Указ Президента України // Урядовий кур'єр. – 1994. – №176 (15 листоп.).
8. Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям : Указ Президента України // Голос України. – 1995. – №152 (8 серп.).
9. Мартин А. Г. Регулювання ринку земель в Україні : наук. моногр. / А. Г. Мартин. – К., 2011. – 252 с.
10. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1529/99>.
11. Діброва А. Д. Внесок сільського господарства у вирішення проблем зайнятості населення / А. Д. Діброва // Ринок праці в АПК України: Проблеми і перспективи : матеріали круглого столу, 20 листоп. 2012 р. – К., 2012. – 32 с.
12. Шарий Г. Проблеми державного управління земельними ресурсами в сучасних умовах та основні шляхи завершення земельної реформи в Україні [Електронний ресурс] / Г. Шарий. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2007/07ktszsp.zip>.
13. Кучер А. Специфіка конкуренції в контексті розвитку агрохолдингів [Електронний ресурс] / А. Кучер. – Режим доступу : http://www.confapt.ua/publ/konf_24_25_cherven_2010/10_specifika_konkurenciji_v_konteksti_rozvitku_agroholdingiv/2-1-0-79.
14. Агрохолдинги України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.old.zerno.org.ua/links/20->
15. Васильчак С. В. Економічна безпека організаційно-правових форм підприємництва в агропромисловому комплексі України / С. В. Васильчак, Т. П. Музика // Розвиток сільських територій. Організаційно-правові форми в сільському господарстві : зб. наук. праць економістів-аграрників. – Львів : СПОЛОМ, 2013. – С. 69–83.
16. Зіновчук В. В. Роль кооперації у реалізації диверсифікованих намірів сільськогосподарських товаровиробників [Електронний ресурс] / В. В. Зіновчук, В. І. Ткачук. – Режим доступу : http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/131.pdf.
17. Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до

- 2015 р. : Постанова Кабінету Міністрів України // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 103. – С. 38–42.
18. Шабала Я. М. Аграрна реформа і розвиток сільськогосподарської кооперації на Волині (1991–2009 роки) / Я. М. Шабала // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 1. – С. 298–302.
19. Розвиток фермерських господарств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroia.net/economics/documents/category-95/doc-94>
20. Сільське господарство України : стат. зб., 2010. – К., 2011. – 384 с.
21. Щурик М. В. Дрібна приватизація земель АПК: соціальна справедливість [Електронний ресурс] / М. В. Щурик. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2011_1/schuryk1.pdf.

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2013 р.

ЗАЛУЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ СТРУКТУРУВАННЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ

Наведено причини, що обумовлюють необхідність посилення уваги до підвищення дієвості механізмів структурування економіки регіонів на основі залучення потенціалу підприємництва. Розкрито вплив інституту малого підприємництва на структуру економіки регіонів. Обґрунтовано необхідність залучення потенціалу малого підприємництва до розв'язання проблем структурного коригування економіки регіонів на засадах взаємодії влади і бізнесу. Визначено передумови налагодження дієвої взаємодії органів влади і бізнесових структур в контексті структурування економіки регіонів. Розкрито роль регіональних програм розвитку малого підприємництва в залученні бізнесу до реалізації завдань структурної корекції економіки регіонів. Розглянуто можливості залучення суб'єктів малого бізнесу до вирішення проблем структурної збалансованості регіонального розвитку через надання їм державної підтримки при реалізації інвестиційних проектів. Наголошено на необхідності інтеграції форм взаємодії влади і малого бізнесу в стратегії розвитку регіонів в процесі структурування регіональних економічних систем.

Ключові слова: мале підприємництво, органи влади, взаємодія, форми взаємодії, структура економіки регіону, партнерські відносини влади і бізнесу, стратегія регіонального розвитку.

Однією з основних передумов реалізації цілей соціально-економічного розвитку регіонів виступає відповідна структура їх економіки. Цілеспрямоване структурування економіки регіонів є тим реальним механізмом, який дає змогу сформувати підґрунтя для їх сталого розвитку і може бути ефективно реалізований за умови оптимального поєднання зусиль владних і підприємницьких структур.

Посилення уваги до підвищення дієвості механізмів структурування економіки регіонів на основі залучення потенціалу підприємництва в сучасних умовах обумовлено такими причинами: поглибленням структурних диспропорцій в економіці регіонів України; загостренням кризових явищ у соціальному й економічному розвитку регіонів України; посиленням залежності між структурою економіки регіонів та їх конкурентоспроможністю; запровадженням механізмів ефективного функціонування регіональних економічних систем на засадах сталого розвитку; посиленням викликів постіндустріального суспільства структурній трансформації економіки регіонів; орієнтацією на узгодження загальнодержавних і регіональних інтересів при включенні економіки регіонів у структуру національної економіки та міжрегіональних утворень.

Очевидним є те, що здійснення структурних перетворень у регіональних економічних системах потребує активізації участі інституту підприємництва в цих процесах. Зазначене актуалізує проблему вироблення дієвих механізмів спрямування розвитку

підприємницького потенціалу в напрямі забезпечення збалансованого розвитку економіки регіонів.

Розгляду проблем залучення підприємницького сектору до вирішення завдань соціально-економічного розвитку регіонів, поєднання зусиль владних і бізнесових структур у напрямі реалізації економічної політики на загальнодержавному і регіональному рівнях присвячені *праці зарубіжних і вітчизняних вчених* Л. Абалкіна, А. Л. Бержаніра, П. Боуфа, В. Варнавського, В. Велкова, І. Запатріної, А. Нікітаєвої, Ф. В. Узунова, М. Фрідмена, Ф. Шамхалова, В. Якуніна, Є. Ясіна та інших. Однак питання залучення підприємницького сектору до вирішення проблем структурної збалансованості економіки регіонів ще не достатньо відображені і потребують більш детального розгляду з урахуванням тенденцій налагодження взаємодії владних і бізнесових структур на засадах партнерської взаємодії.

Мета дослідження – обґрунтувати організаційні та методологічні підходи щодо формування механізму залучення сектору малого підприємництва до удосконалення структури економіки регіонів та визначити проблеми, які стоять на заваді вирішення цього завдання.

У сучасних умовах розвитку суспільних відносин в Україні, коли крупний корпоративний капітал формує інституційні умови участі у функціонуванні й розвитку економічних систем різних рівнів шляхом участі в політичному процесі, в рамках вітчизняної моделі неокорпоративізму, подолання структурних дисбалансів в економіці регіонів із залученням потенціалу підприємництва лежить в площині налагодження дієвої взаємодії місцевих органів влади із суб'єктами малого підприємництва, діяльність яких має чітко виражену місцеву орієнтацію. З огляду на те, що малий бізнес переважно формує свою діяльність на основі вимог і запитів регіонального ринку, враховуючи можливість залучення економічного потенціалу територій, обсяг і структуру попиту на локальних ринках, він виступає одним з відповідних інститутів структурування економіки регіонів.

Здатність малого і середнього підприємництва забезпечувати структурні перетворення в регіональних економічних системах формується завдяки: орієнтації на утвердження конкурентних відносин; спроможності мобілізації фінансових, виробничих, організаційних ресурсів; інноваційності й гнучкості; запровадженню новітніх технічних і комерційних ідей; чутливості до соціальних запитів і потреб; прагненню до налагодження взаємодії з великими підприємствами. Однак у результаті переважання в Україні ліберальних підходів до організації економічних систем, не дивлячись на деякий прогрес, підприємницький сектор належним чином не виконує притаманні йому функції – каталізатора економічного зростання та рушійної сили структурних перетворень.

Так, на сьогодні в Україні простежується значна нерівномірність концентрації суб'єктів малого і середнього підприємництва в регіонах. Понад половину від загальної кількості малих підприємств зосереджено у шести регіонах: м. Києві (20,7%), Донецькій (7,6%), Дніпропетровській (7,5%), Харківській (6,9%), Одеській (6,8%), Львівській (4,8%) областях [1].

Суттєво різняться в регіональному розрізі показники кількості суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення України, які найвищими є у містах Києві (599 од.) і Севастополі (465 од.), Київській (429 од.), Одеській (419 од.), Харківській (410 од.) і Миколаївській (406 од.) областях, а найнижчі – в Сумській (307 од.), Волинській (286 од.), Львівській (284 од.), Рівненській (284 од.) та Тернопільській (283 од.) областях (рис. 1) [2].

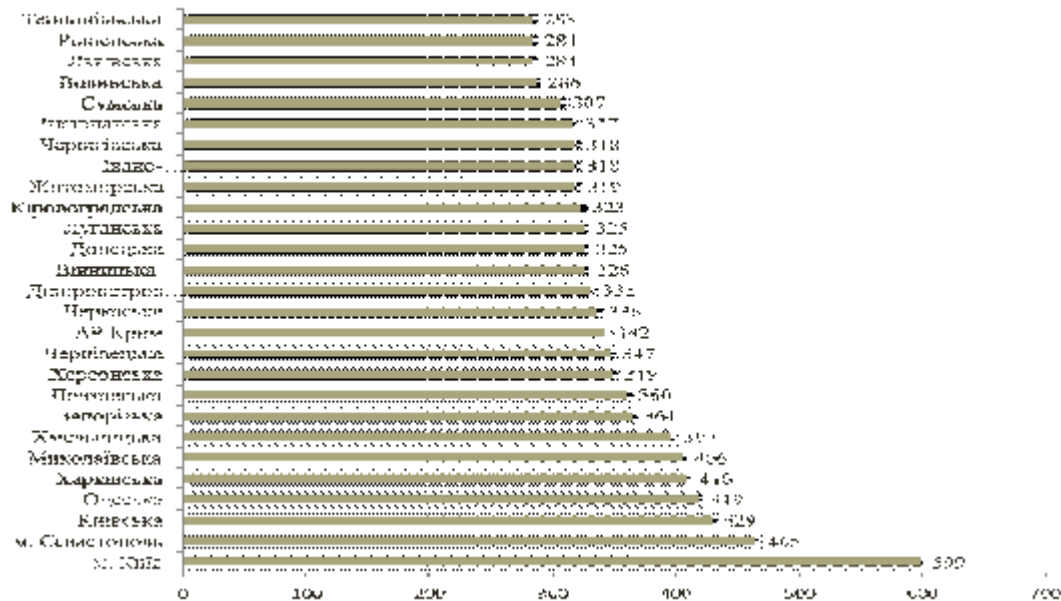


Рис. 1. Кількість суб'єктів малого підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України за регіонами у 2011 році (одиниць).

Примітка. Наведено за [2].

Нераціональним є розподіл малих підприємств за видами економічної діяльності. Так, у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку питома вага суб'єктів малого підприємництва в 2011 р. складала 57,7% їх загальної кількості, здійсненні операцій з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям – 11,6%, промисловості – 9,8 %, транспорту та зв'язку – 5,5 %, будівництві – 5,3%, Інших видах економічної діяльності – 10,1% [3].

Це вказує на низький розвиток сектору малого підприємництва в інноваційних галузях та галузях економіки із значною доданою вартістю, і дозволяє зробити висновок, що на сьогодні розвиток малого підприємництва не стимулює якісні структурні зрушення, які б сприяли збалансованому розвитку регіонів. За 2010–2011 рр. кількість малих підприємств зменшилася удвічі. Катастрофічно скоротилося й число зайнятих у секторі: з 6,5 млн. до 4,4 млн. осіб [4].

За умов, коли переважання суто ринкових механізмів у регулюванні підприємницького сектору не забезпечило формування інституційного середовища, яке б спрямовувало розвиток бізнесових структур у напрямі оптимізації структурування економіки регіонів і вирішення назрілих соціальних та економічних проблем, перед органами влади всіх рівнів постає завдання щодо залучення потенціалу підприємництва для здійснення структурних перетворень на засадах партнерської взаємодії.

Взаємодія держави і бізнесу в системі ринкової економіки є процесом спільної діяльності державних і приватних інститутів, що спрямований на розробку, ухвалення і реалізацію ефективних рішень щодо розвитку соціально-економічних систем [5, с. 141]. Вона передбачає урахування узгодженості цілей сторін, які вступили у зв'язок

функціональної залежності, рівень збігу векторів їхніх дій. Залежно від рівня взаємоузгодженості дій сторін виникає різної сили синергетичний ефект, який дає змогу розкрити причини того, чому ціле завжди більше суми складових (результатів дій сторін) [6, с. 153–154].

Перевагами залучення малого підприємництва до вирішення структурних проблем економіки регіонів на основі формування моделі взаємодії влади і бізнесу є взаємне прагнення до чіткого визначення ролі суб'єктів взаємодії та задоволення взаємних очікувань: владні структури гарантують бізнесу створення сприятливого середовища для його функціонування у вигляді виробничої, соціальної, інституційної інфраструктури, надання організаційно-економічної підтримки, залучення до реалізації державних замовлень; бізнес бере на себе зобов'язання щодо відтворення економічних ресурсів, які використовуються суспільством і сплати податків, посилення соціальної відповідальності, розвитку соціально-економічного потенціалу регіону загалом.

Враховуючи засади побудови управлінських структур, дієва взаємодія органів влади і бізнесових структур у контексті структурування економіки регіонів можлива за умови: досягнення консенсусу інтересів влади і бізнесу під час ідентифікації основних напрямів структурних перетворень в економіці регіону; інституціоналізації взаємовідносин підприємницьких структур й органів влади в процесі структурування регіональної економічної системи; оптимального поєднання різних форм взаємодії органів влади й підприємницьких структур; транспарентності відносин владних структур і бізнесу; демократизації процесів ухвалення стратегічних рішень; врахування регіональної специфіки реалізації конкретних технологій співпраці владних і підприємницьких структур; стратегічної спрямованості, послідовності й стабільності.

З огляду на основні аспекти забезпечення збалансованого розвитку регіонів, загальними орієнтирами розвитку малого підприємництва в контексті структурних перетворень мають бути:

- зменшення ступеня територіальної диференціації рівнів соціально-економічного розвитку регіонів;
- досягнення єдиних стандартів рівня та якості життя населення регіонів, незалежно від місця його проживання;
- проведення диференційованих заходів державної підтримки структурно-слабких регіонів;
- здійснення реструктуризації галузей регіональної економіки для запобігання екологічним ризикам;
- застосування селективних засобів підтримки розвитку монофункціональних поселень та депресивних регіонів з метою забезпечення збалансованого комплексного розвитку територій [7, с. 271].

Для громадянського суспільства, що існує в розвинених країнах, з високим рівнем демократії органічною нормою є діалоговий режим спілкування, партнерство і відносини співпраці, відвертість потоків інформації та публічність своєї позиції, змагання інтересів. Необхідність цього партнерства витікає з його взаємовигоди, результативності для обох сторін взаємодії: держава дістає додаткові можливості для вирішення своїх специфічних завдань, пов'язаних з раціоналізацією структури суспільного виробництва та із запобіганням соціальних напруг, а бізнес – сприятливі умови господарювання і гарантії отримання прибутку [8].

Хоча досвід розвинутих країн демонструє переваги об'єднання зусиль владних і бізнесових інституцій на основі взаємних мотиваційних установок при подоланні

структурних дисбалансів в економічних системах різних рівнів, в Україні такі механізми взаємовигідної дієвої взаємодії тільки запроваджуються і потребують належного інституційного забезпечення на основі розвитку як формальних, так і неформальних інститутів.

Оскільки структурні перетворення в регіональних економічних системах залежать від структури і рівня розвитку економічного потенціалу регіону, мають стратегічний характер і є пріоритетною функцією органів влади, саме останні повинні виступати ініціаторами формування таких інституційних умов міжсекторної взаємодії, які б дозволяли застосовувати прогресивні технології співпраці владних і бізнесових структур, якомога повніше залучати підприємницький потенціал, забезпечувати компроміс інтересів при вирішенні поточних проблем з орієнтацією на досягнення стратегічних цілей.

Загальне інституційне середовище залучення сектору малого підприємництва до реалізації завдань соціально-економічного розвитку регіонів формують Закони України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні", "Про Національну програму розвитку малого підприємництва в Україні", "Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць", "Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна", Бюджетний кодекс України, Податковий кодекс України та інші законодавчо-нормативні акти. Водночас для спрямування розвитку малого бізнесу на здійснення структурного удосконалення економіки регіонів, важливо визначені законодавчими актами загальні підходи до формування середовища функціонування підприємництва доповнити регіональними нормативними актами, які б відображали специфіку місцевих умов.

На сьогодні в Україні на регіональному рівні не набула поширення практика розробки програм структурної перебудови економіки регіонів; цілі структурної модернізації в більшості випадків не закріплені в регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку. Практично немає відправного інституційного підґрунтя для формування механізмів цілеорієнтованої дієвої взаємодії влади і бізнесу щодо структуризації регіональної економічної системи, яке б дозволяло ідентифікувати причини структурних дисбалансів, оцінювати та використовувати можливості малого бізнесу для їх усунення, забезпечувати досягнення конкретних критеріїв та показників, в яких були б зацікавлені всі суб'єкти структурного реформування.

Одним із засобів залучення підприємницького потенціалу, на засадах взаємодії влади і бізнесу, в напрямі здійснення структурної корекції економіки регіонів, з урахуванням специфіки їх потенціалу, є регіональні програми розвитку малого підприємництва. Головною метою таких програм є спрямування дій місцевих органів виконавчої влади, суб'єктів малого підприємництва, об'єднань і спілок підприємців на створення сприятливих правових, економічних, організаційних та інших умов для стабільної та ефективної роботи суб'єктів малого бізнесу, підвищення ролі цього сектору в структурній перебудові економіки регіонів та вирішенні соціально-економічних проблем розвитку регіонів, забезпечення співпраці місцевих органів виконавчої влади та підприємницьких кіл.

Хоча з використанням регіональних програм розвитку малого підприємництва реалізується певний комплекс заходів з організаційної підтримки суб'єктів малого бізнесу, їх методичного та інформаційного забезпечення, розвитку інноваційної діяльності, удосконалення нормативно-правового забезпечення підприємницької

діяльності, підвищення рівня зайнятості молоді, професійного та культурного рівня ведення підприємницької діяльності в сучасних умовах, вони не є ще достатньо дієвими в контексті формування передумов для удосконалення структури економіки регіонів через недостатню конкретизацію заходів щодо реалізації окреслених завдань та неналежне узгодження останніх з цілями стратегій соціально-економічного розвитку регіонів та пріоритетами структурного реформування.

Перешкодою для залучення малого бізнесу до процесів структурного коригування економіки регіонів виступає недостатність бюджетного фінансування регіональних програм розвитку малого підприємництва. Так, у 2012 р. тільки у Волинській, Одеській областях та в м. Києві на реалізацію програмних заходів використано 100% запланованих коштів, у всіх інших областях фактичні обсяги фінансування були нижчі за планові. У Дніпропетровській, Тернопільській, Черкаській областях та в м. Севастополі фінансування взагалі не здійснювалось (рис. 2) [9].

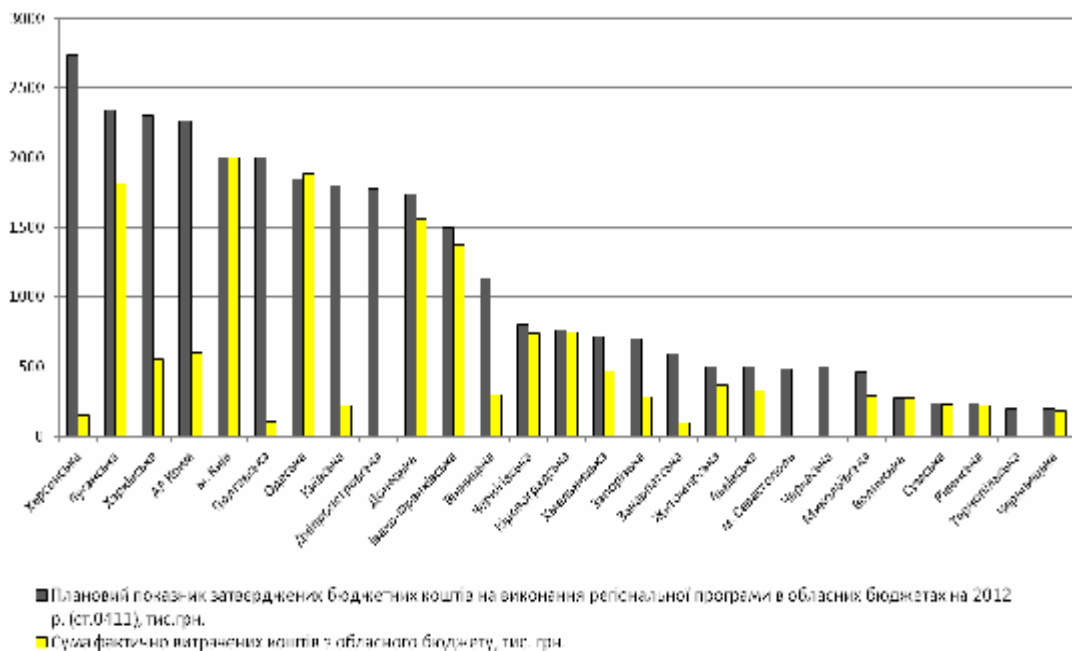


Рис. 2. Стан фінансування регіональних програм розвитку малого підприємництва у 2012 р.

Примітка. Наведено за [9].

Важливою формою залучення суб'єктів малого підприємництва до вирішення проблем структурної збалансованості регіонального розвитку є надання їм державної підтримки для реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки. В цьому зв'язку заслуговує на увагу відпрацювання механізмів реалізації Закону України "Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць", прийнятого у вересні 2012 р. [10].

Зазначеним Законом передбачено, що інвестиційна діяльність у пріоритетних галузях економіки стимулюється: за рахунок бюджетних коштів; шляхом застосування особливостей оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки. При цьому Законом чітко закріплено такі

критерії відбору інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки для надання державної підтримки суб'єктам малого підприємництва: 1) загальна кошторисна вартість проекту має перевищувати суму, еквівалентну 500 тис. євро; 2) кількість створених нових робочих місць для працівників, які безпосередньо задіяні у виробничих процесах, має перевищувати 25; середня заробітна плата працівників має бути не менш як у 2,5 разу вища за розмір мінімальної заробітної плати [10].

Згідно із Законом, до переліку пріоритетних галузей економіки, у яких стимулюється інвестиційна діяльність з метою створення нових робочих місць, належать такі:

– агропромисловий комплекс за напрямками – виробництво, зберігання харчових продуктів, у т. ч. дитячого харчування, а також виробництво біопалива з орієнтацією на імпортозаміщення;

– житлово-комунальний комплекс за напрямками – створення об'єктів поводження з відходами (побутовими, промисловими та відходами, які утворилися в результаті добування та перероблення корисних копалин і виробництва електричної та теплової енергії); будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері тепlopостачання, централізованого водopостачання та водовідведення;

– машинобудівний комплекс за напрямками – виробництво нових та імпортозаміщуючих видів комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, машин і устаткування, електричного устаткування, автотранспортних та інших транспортних засобів;

– транспортна інфраструктура за напрямками – будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері транспортної інфраструктури;

– курортно-рекреаційна сфера і туризм за напрямками – будівництво курортно-рекреаційних об'єктів та об'єктів туристичної інфраструктури.

Після схвалення інвестиційного проекту суб'єкт господарювання набуває право на отримання державної підтримки: 1) за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів; 2) оподаткування прибутку, отриманого від реалізації інвестиційних проектів: до 01.01.2018 – 0%; з 01.01.2018 до 01.01.2023 – 8%; з 01.01.2023 – 16% ; 3) надання до 31.12.2022 включно митному органу податкового векселя на суму податкового зобов'язання з ПДВ строком на 60 днів для ввезення в Україну устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього, що звільняються від оподаткування ввізним митом; 4) звільнення до 01.01.2018 від оподаткування ввізним митом устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього за умови, що зазначені товари: а) не є підакцизними; б) виготовлені не більше 3 років до моменту державної реєстрації інвестиційного проекту та не були у використанні; в) не виробляються та не мають аналогів в Україні [10].

Для ефективної реалізації можливостей щодо збалансування розвитку економіки регіонів, які надані Законом, місцевим органам влади слід зосередити особливу увагу на відпрацювання механізму надання інформаційно-консультативної підтримки малим бізнесовим структурам в питаннях підготовки інвестиційних проектів.

Належне відпрацювання місцевими органами влади механізмів реалізації Закону України "Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць" дасть змогу сформувати сприятливе інституційне середовище залучення потенціалу малого бізнесу до структурного коригування економіки регіонів.

З метою більш повного залучення потенціалу підприємництва до реалізації завдань щодо усунення структурних деформацій в економіці регіонів, надання структурним перетворенням системного, стратегічного характеру контури взаємовідносин влади і бізнесових структур доцільно формувати в орієнтації на пріоритети структурної

перебудови економіки регіонів, що випливають із стратегічних цілей, закріплених у регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку. При цьому важливо забезпечити органічну інтеграцію всього набору форм партнерської взаємодії влади і малого бізнесу (програм, угод, інвестиційних проектів, державних і муніципальних замовлень) в стратегії регіонального розвитку та виділити в їх рамках підпрограми структурної корекції економіки.

У стратегіях регіонального розвитку мають бути чітко визначені:

- цілі структурного корегування економіки регіону та ресурси для їх виконання;
- механізми реалізації цілей структурної трансформації економіки регіону на засадах міжсекторної взаємодії;
- очікувані результати від використання певних форм взаємодії влади і бізнесу в процесі структурування економіки регіону.

Такий підхід дасть змогу: поєднати стратегічні інтереси органів влади і підприємницького сектору; забезпечити стабільність партнерських взаємовідносин і взаємну зацікавленість їх учасників у вдосконаленні й запровадженні нових форм взаємодії в процесі структурування економіки регіону; досягти чіткості і прозорості при виконанні зустрічних зобов'язань сторін у рамках застосування таких форм взаємодії, як інвестиційні проекти, інвестиційні програми, угоди, державні замовлення та інших.

Залучення малого підприємництва до вирішення структурних проблем економіки регіону має базуватись на виробленні та послідовній реалізації політики сприяння його розвитку, яка б охоплювала: формування сприятливого податкового клімату та надання певних тимчасових пільг суб'єктам підприємництва (пільг щодо сплати місцевих податків і зборів, плати за оренду земельної ділянки, пільгове надання в оренду нежитлових приміщень чи споруд); оптимізацію регуляторної політики; відпрацювання чіткої й доступної схеми вирішення земельних питань; забезпечення прозорої схеми надання нежитлових приміщень; впровадження маркетингової стратегії, спрямованої на підтримку та популяризацію місцевих товарів і послуг, можливостей і потреб підприємств усіх форм власності; матеріально-технічну, інформаційну та фінансову підтримку бізнесових структур; оптимальне, з точки зору врахування інтересів, поєднання різних форм співпраці органів влади і бізнесу; сприяння в налагодженні співпраці суб'єктів малого бізнесу з великими підприємствами, що може стати предметом подальших досліджень.

Підсумовуючи, зазначимо: мале підприємництво, орієнтуючи свою діяльність на вимоги і запити регіонального ринку та можливості економічного потенціалу території, виступає одним з відповідних інститутів структурування економіки регіонів. Залучення потенціалу малого підприємництва до збалансування структури економіки регіонів вимагає налагодження дієвої взаємодії органів влади з суб'єктами малого бізнесу. При цьому важливо якомога повніше використати можливості залучення суб'єктів малого бізнесу до вирішення проблем структурної збалансованості регіонального розвитку через надання їм державної підтримки при реалізації інвестиційних проектів, забезпечити інтеграцію форм взаємодії влади і малого бізнесу в стратегії розвитку регіонів в процесі структурування регіональних економічних систем.

Література

1. Кількість підприємств за їх розмірами за регіонами у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/uk/operativ>.

2. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні./ Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dkrp.gov.ua/files/8cd09.docx>.
3. Кількість малих підприємств за видами економічної діяльності. Статистичний збірник “Діяльність суб’єктів малого підприємництва”, 2011/ Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/uk/operativ>.
4. Чому не працює дерегуляція. Історія питання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/2013/10/15/398611/view_print/
5. Никитаєва А. Ю. Система взаємодіяння государства и бизнеса в региональной экономике: концептуальный подход и инструментальные составляющие [Електронний ресурс] / А. Ю. Никитаєва // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 3. – С. 140–145. – Режим доступу: www.ecsostan.eu.ru/evjur/.../
6. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології): Монографія / С. В. Степаненко – К.: КНЕУ, 2008. – 312 с.
7. Структурні трансформації в національній економіці: проблеми діагностики та інституційного забезпечення : моногр. за ред. д-ра екон. н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – 532 с.
8. Велков В. М. Взаємодія влади та бізнесу на регіональному рівні: стан і шляхи вдосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-2/doc/2/08.pdf>.
9. Узагальнений звіт про стан виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [/http://www.dkrp.gov.ua/info/1101](http://www.dkrp.gov.ua/info/1101).
10. Закон України “Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>.

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2013 р.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У зв'язку з лібералізацією міжнародної торгівлі та зменшенням ролі тарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі, розкрито особливості застосування державами нетарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано визначення та перелік заходів нетарифного регулювання на законодавчому рівні в Україні та виокремлено їх позитивні та негативні моменти у вітчизняній практиці регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Здійснено порівняльний аналіз відповідності національної системи нетарифного регулювання міжнародно-правовим нормам Світової організації торгівлі, у процесі якого встановлено доцільність узагальнення та систематизації існуючого законодавчо закріпленого переліку заходів нетарифного регулювання відповідно до міжнародних стандартів на підставі гармонізації економічної, інституційної та законодавчої складових регулювання зовнішньоекономічної діяльності з врахуванням національних інтересів держави та вітчизняних товаровиробників і споживачів.

Ключові слова: *нетарифне регулювання, заходи нетарифного регулювання, зовнішньоекономічна діяльність.*

Сучасний механізм регулювання зовнішньої торгівлі є комплексом взаємодоповнюючих тарифних та нетарифних заходів, які постійно змінюються під впливом розвитку виробничих сил та інтересів виробників і споживачів, механізмів їх міжнародно-правового та національного регулювання.

На сьогодні тарифні інструменти не можуть на належному рівні виконувати свої функції, тому їхня роль у регулюванні зовнішньої торгівлі зменшується, зокрема через зниження ролі мита як засобу торговельної політики. Це пов'язано з:

- діяльністю Світової організації торгівлі (СОТ) щодо скорочення ставок мит та поступову їх ліквідацію за окремими товарними групами;
- застосуванням на двосторонньому, регіональному та багатосторонньому рівнях режиму найбільшого сприяння процесів, пов'язаних з встановленням, відміною чи пільгами щодо мит;
- поширенням у світі преференційних угод;
- функціонуванням інтеграційних угруповань, які (як мінімум) поступово усувають мита у взаємній торгівлі, що позначається на загальному зниженні рівня митно-тарифного регулювання у світі.

Обмеження можливостей тарифних методів підвищують роль нетарифного регулювання при здійсненні експортно-імпортних операцій, *актуалізують* дану проблематику досліджень.

Вагомий внесок у розробку та вивчення нетарифного регулювання у зовнішньоторгівельній політиці держави внесли такі *вітчизняні та зарубіжні вчені*, як: І. Бураковський, О. Гребельник, І. Дюмулен, В. Ідрісова, О. Кирєєв, А. Кредісов, С. Осика, А. Філіпенко,

та ін. Як в Україні, так і світі комплексного загально визнаного формулювання визначення поняття “нетарифне регулювання” та єдиної класифікації інструментів нетарифного регулювання немає. Теоретичні питання нетарифного регулювання відображені в роботах багатьох вітчизняних науковців та практиків, серед яких: О. Гребельник [1], О. Кіян [2], Л. Пісьмаченко [3], М. Стебляно [1] та ін., а питання класифікації інструментів (методів, заходів) нетарифного регулювання розглядалися у працях В. Романенко [4], Ю. Солодовського [5], М. Шульги [6], Н. Щербатюк [7] та ін., а класифікаційні переліки заходів нетарифного регулювання розроблені міжнародними організаціями (Секретаріат ГАТТ/СОР, Конференція ООН з торгівлі та розвитку – ЮНКТАД, Міжнародна торгова палата, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Всесвітня митна організація тощо).

На сучасному етапі розвитку нашої держави система нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) вивчена та розроблена недостатньо як на економічному, так і на правовому рівні, а отже, потребує більш детального аналізу. У цьому контексті в Україні необхідно сформувати організаційну та правову базу для використання усього комплексу дозволених заходів нетарифного регулювання, максимально враховуючи міжнародну практику їх застосування та регламентації для стабільного розвитку національної економіки.

Метою статті є аналіз системи заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, оцінка відповідності та можливості її вдосконалення щодо міжнародних стандартів і норм.

Ставлення до використання нетарифних методів регулювання у світі неоднозначне, а іноді й доволі суперечливе. З одного боку, Світова організація торгівлі ставить завдання максимального скорочення використання нетарифних методів регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а з іншого – велика кількість нетарифних методів та інструментів регулювання, які використовуються багатьма країнами, стала причиною укладання в рамках системи ГАТТ/СОР угод для регулювання та регламентації їх застосування країнами-членами (наприклад, Угода про технічні бар’єри у торгівлі, Угода про субсидії і компенсаційні заходи, Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Угода про процедури ліцензування імпорту та інші).

На сьогодні практично усі країни використовують окремі з нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі або їх комбінації для досягнення певних цілей у сфері торговельно-економічної політики як зовнішньої, так і внутрішньої.

Особливістю нетарифних інструментів є те, що вони:

- застосовуються, як правило, органами державної влади країни;
- використовуються для регулювання зовнішньої торгівлі невеликої групи товарів;
- діють протягом обмеженого терміну;
- призначені для вирішення певних економічних та соціальних проблем, які вимагають оперативного втручання держави, зокрема для збалансування національного ринку;
- мають автономний характер, тобто не пов’язані з міжнародними зобов’язаннями країни тощо.

В Україні питання нетарифного регулювання та використання його інструментів на законодавчому рівні практично не систематизовано, що ускладнює формування ефективного організаційно-правового механізму використання нетарифного інструментарію для збалансування економічних інтересів країни, суб’єктів господарювання та споживачів, захисту внутрішнього ринку й економічних інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках.

У чинному національному законодавстві поняття нетарифного регулювання відсутнє, однак не виключається, оскільки в ст. 7 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" задекларовано, що "...регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою: законів України; передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції..." [8], а в чинному Митному кодексі України механізм нетарифного регулювання є складовою державної митної справи (ст. 7) [9].

Крім того, у Митному кодексі України визначається поняття заходів нетарифного регулювання, а саме: заходами нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є заходи, які не пов'язані із застосуванням мита до товарів, що переміщуються через митний кордон України, встановлені відповідно до закону заборони та/або обмеження, спрямовані на захист внутрішнього ринку, громадського порядку та безпеки, суспільної моралі, на охорону здоров'я та життя людей і тварин, охорону навколишнього природного середовища, захист прав споживачів товарів, що ввозяться в Україну, а також на охорону національної культурної та історичної спадщини [9]. У Податковому кодексі України наводиться вичерпний перелік таких заходів, що вживаються в Україні, а саме: ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій; застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну; процедура реєстрації зовнішньоекономічних контрактів; процедура видачі ліцензій на право імпорту, експорту – спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів; дозвільна система служби експортного контролю; сертифікація товарів, що ввозяться в Україну; дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю; реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок; застосування державного пробірного контролю [10].

Позитивним аспектом є те, що вперше в Україні на законодавчому рівні визначено поняття заходів нетарифного регулювання та їх перелік, хоча і в різних нормативно-правових актах. На нашу думку, перелік заходів нетарифного регулювання більш доречно було б навести у Митному кодексі України, оскільки митні органи відіграють важливу роль у системі нетарифного регулювання, виконуючи контролюючу функцію щодо цих заходів у процесі здійснення митного контролю і митного оформлення та реалізуючи свою діяльність відповідно до положень цього Кодексу.

Щодо визначення поняття "нетарифних заходів" регулювання зовнішньої торгівлі, то воно відповідає загальноприйнятому у міжнародній практиці підходу до його трактування на основі позиції формування інструментарію регулювання міжнародної торгівлі через виділення заходів митно-тарифного регулювання та інших (нетарифних), які могли б впливати на зовнішню торгівлю. На сьогодні в межах СОТ та інших міжнародних організацій офіційного визначення цього поняття не існує, але його замінює класифікаційна схема нетарифних заходів, і саме описовий підхід до їх визначення використовується замість узагальненого термінологічного визначення [11, с. 296]. З огляду на описове тлумачення нетарифних заходів важливе місце у механізмі нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі держави варто відвести питанням визначення, правового регламентування та використання конкретних інструментів та їх систематизації відповідно до національних інтересів та міжнародних стандартів, тобто формування переліку заходів нетарифного регулювання.

Проаналізуємо детальніше перелік заходів нетарифного регулювання, який наведено у Податковому кодексі України. Зазначимо, що у вказаному переліку саме

до регулювання ЗЕД можна віднести перші шість позицій, оскільки вони стосуються експортно-імпортних операцій. Решта три нетарифні заходи, а саме “дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю”, “реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок” та “застосування державного пробірного контролю” з огляду на сформовані визначення цих заходів можуть стосуватися як ЗЕД (у частині видачі дозволів чи реєстрації суб'єктів, пов'язаних з переміщенням підконтрольних товарів через митний кордон), так і регулювання внутрішнього ринку (в частині контролю за виробництвом, обігом та реалізацією підконтрольних товарів на внутрішньому ринку).

У законодавчому переліку окремі нетарифні заходи визначаються через поняття “дозвільної системи” державних органів, але оскільки практично усі нетарифні інструменти є методами насамперед адміністративного впливу, то питання дозвільної системи органів державної влади впливає із самої сутності запровадження і використання таких заходів. Оскільки дозвільну систему в широкому розумінні визначають як певну сукупність правовідносин, що виникають з метою забезпечення суспільної безпеки між органами державної виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, уповноваженими видавати дозволи з однієї сторони (дозволиитель), а також фізичними або юридичними особами з іншої (заявник), щодо можливості здійснення останніми дій, спрямованих на придбання в особливому порядку певних прав або повноважень заявником, з приводу користування такими речовинами, матеріалами, предметами, або виконання видів діяльності, які можуть бути небезпечні для життя і здоров'я людини, загрожувати державним інтересам, з наступним здійсненням контролю і нагляду з боку дозволиителя за дотриманням встановлених правил, а так само притягненням винних (за наявності підстав) до встановленої законом відповідальності [12, с. 9], то перераховані у Податковому кодексі нетарифні заходи виконують функції, пов'язані з правовим врегулюванням відносин між уповноваженими дозвільними органами і суб'єктами господарювання з приводу видачі (переоформлення, видачі дублікатів, анулювання) документів дозвільного характеру щодо виготовлення, реалізації, придбання, перевезення, використання визначених предметів у різних сферах, залежно від об'єктів, щодо яких застосовується дозвільна система та система контролю за дотриманням встановлених правил та вимог відповідними дозвільними органами.

Підтвердженням вищезазначеного є загальні положення застосування процедур дозвільного характеру, які встановлюються відповідними нормативно-правовими актами, що регулюють застосування нетарифного заходу, визначеного у Податковому кодексі України. Зокрема, дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю, пов'язана з видачею та контролем відповідними контролюючими органами сертифікатів, дозволів, висновків, свідоцтв, спрямованих на охорону життя або здоров'я людей та тварин, контроль за хворобами рослин, охорону навколишнього середовища тощо; дозвільна система служби експортного контролю пов'язана з реєстрацією суб'єктів здійснення міжнародних передач товарів, видачею дозволів, висновків, міжнародних імпортних сертифікатів чи сертифікатів підтвердження доставки за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання, з метою забезпечення захисту національних інтересів України [13]; реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних

препаратів, харчових добавок загалом виконує функції охорони життя або здоров'я людей і реалізується через видачу відповідних дозвільних документів та ведення Державних реєстрів відповідної продукції; застосування державного пробірною контролю передбачає контроль за видобуванням, виробництвом, використанням, обігом, обліком і зберіганням дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння та дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння, виробів із них, виконанням операцій із зазначеними цінностями, а також на забезпечення залучення до вторинної переробки відходів і брухту, що містять дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння [14] та здійснення діяльності у цій сфері на підставі ліцензій.

Розглянемо детальніше нетарифний захід "сертифікація товарів, що ввозяться в Україну", який передбачає підтвердження відповідності продукції (товару), яка ввозиться і реалізується на території України, стандартам, що діють в Україні через видачу сертифікатів відповідності чи свідоцтв про визнання відповідності, що видається центральним органом виконавчої влади з питань технічного регулювання або акредитованим в установленому порядку органом із сертифікації, який уповноважений на здійснення цієї діяльності в законодавчо регульованій сфері або декларації про відповідність, виданої виробником харчової продукції [15]. Як і решта нетарифних заходів сертифікація товарів з однієї сторони є складовою дозвільної системи державних органів, а з іншого – одним із засобів технічного регулювання ЗЕД, що реалізується через систему технічних регламентів, стандартів та оцінки відповідності і в умовах членства України в СОТ має відповідати положенням Угоди про технічні бар'єри у торгівлі, яка передбачає, що технічні норми, стандарти, системи сертифікації та випробування товарів, вимоги до їх пакування і маркування не мають створювати складнощі в торгівлі, а до товарів, що імпортуються потрібно застосовувати ті самі стандарти, адміністративні норми і вимоги, що і до товарів національного виробництва [16]. Сфера застосування Угоди поширюється на всі товари, в т. ч. промислові та сільськогосподарські, за винятком специфікацій для урядових закупівель та на санітарні та фітосанітарні заходи, що регламентуються в межах СОТ відповідними угодами – Угодою про державні закупівлі та Угодою про застосування санітарних та фітосанітарних заходів.

У вітчизняному законодавстві технічне регулювання визначається як правове регулювання відносин у сфері встановлення, застосування та виконання обов'язкових вимог до продукції або пов'язаних з нею процесів, систем і послуг, персоналу та органів, а також перевірка їх дотримання шляхом оцінювання відповідності та/або ринкового нагляду [17], об'єктами якого є продукція, процеси та послуги, зокрема матеріали, складники, обладнання, системи, їх сумісність, правила, процедури, функції, методи чи діяльність, персонал і органи, а також вимоги до термінології, позначення, фасування, пакування, маркування, етикетування, системи управління якістю і системи екологічного управління. Отже, нетарифний захід "сертифікація товарів, що ввозяться в Україну" розкриває свій регуляторний вплив на зовнішню торгівлю дещо обмежено, тому його доцільно розширити і пов'язати більш узагальнено з технічним регулюванням чи технічними бар'єрами у торгівлі в контексті дотримання положень Угоди про технічні бар'єри у торгівлі.

Варто зазначити, що окремі заходи, наведені у переліку, частково дублюють один одного. Наприклад, нетарифний інструмент "ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій", визначаючи дозвільний порядок здійснення зовнішньоекономічних операцій, може включати в себе інший, визначений у переліку захід нетарифного регулювання, а саме "процедура видачі ліцензій на право імпорту, експорту – спирту,

алкогольних напоїв та тютюнових виробів”, оскільки за Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність” ліцензування зовнішньоекономічних операцій визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання дозволу на здійснення суб’єктом зовнішньоекономічної діяльності експорту (імпорту) товарів [8]. Крім того “ліцензування імпорту” в Угоді про процедури ліцензування імпорту СОТ [18] визначається як адміністративні процедури, що використовуються для здійснення режимів ліцензування імпорту, які вимагають подання до відповідного адміністративного органу заявки або іншої документації як попередньої умови для імпортування товарів на митну територію імпортуючого члена СОТ.

Ліцензування експорту (імпорту) товарів в Україні здійснюється у формі автоматичного (надання дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких не встановлюються квоти (кількісні або інші обмеження)) та неавтоматичного ліцензування (надання дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких встановлюються певні квоти (кількісні або інші обмеження)) [8]. Крім того, квотування зовнішньоекономічних операцій є забороненим ГАТТ/СОТ заходом регулювання зовнішньої торгівлі і в Україні, на виконання зобов’язань перед цією організацією, застосовується лише до експорту окремих товарів, перелік яких щорічно затверджується Постановою Кабінету Міністрів України “Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на відповідний рік” [19] та як спеціальна квота в межах застосування остаточного спеціального заходу щодо імпорту товарів в Україну (на сьогодні спеціальна квота застосовується щодо імпорту в Україну “тубів сталевих безшовних обсадних та насосно-компресорних” [20]). Тому вказані вище нетарифні заходи доцільно об’єднати під назвою “Ліцензування зовнішньоекономічних операцій”, яке більшою мірою буде відповідати вимогам СОТ у цьому напрямі.

Частково, вищерозглянутий захід у вигляді спеціальної квоти входить до наступного нетарифного заходу “застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну”, який регулюється Законом України “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну” і належить до захисних та передбачає при зростанні обсягів імпорту в Україну, який може заподіяти значну шкоду або загрожує заподіянням значної шкоди національному товаровиробнику внаслідок такого імпорту, за результатами спеціального розслідування, застосування [21]:

– попередніх спеціальних заходів у вигляді попереднього спеціального мита щодо імпорту в Україну, який є об’єктом спеціального розслідування або застосування заходів нагляду або регіонального нагляду за імпортом в Україну через видачу дозволу на імпорт, який видається Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та подається відповідному митному органу України при імпорті товару, що є об’єктом застосування заходів нагляду чи регіонального нагляду;

– остаточних спеціальних заходів через установа спеціального мита щодо імпорту в Україну, який є об’єктом спеціального розслідування або запровадження режиму квотування імпорту в Україну, що є об’єктом спеціального розслідування, з визначенням обсягів квот та порядку їх розподілу.

На міжнародному рівні застосування спеціальних заходів щодо імпорту регулюється Угодою СОТ про захисні заходи, якій відповідає національний закон у цій сфері.

Одним із недоліків законодавчо затвердженого переліку нетарифних заходів є те,

що у ньому відсутні поширені інструменти нетарифного характеру, які застосовуються в Україні та світі, а саме: антидемпінгове регулювання та антидемпінгові заходи, субсидування виробництва і експорту товарів та компенсаційні заходи, система державних закупівель товарів, система митних формальностей, що впливають на зовнішню торгівлю тощо.

З огляду на вищенаведене можемо зробити такі *висновки*.

1. Наведений у Податковому кодексі України перелік заходів нетарифного регулювання є неповним та недостатньо систематизованим. Арсенал заходів нетарифного регулювання нараховує сотні різноманітних інструментів й обмежень зовнішньоторговельної діяльності [4, с. 49] і, як наслідок, велика кількість таких заходів унеможлиблює наведення абсолютного повного їх переліку та детального опису [22, с. 78], однак вимагає оптимального впорядкування наявних у державі заходів нетарифного регулювання через їх формалізацію в юридичній (законодавчій) площині. В умовах членства нашої держави в СОТ перелік заходів нетарифного регулювання, що використовуються в Україні на законодавчому рівні, в Митному кодексі України, доцільно узагальнити та систематизувати на основі міжнародно-правових норм ГАТТ/СОТ та угод цієї організації у сфері нетарифного регулювання, дотримуючись загальноприйнятих підходів до групування таких заходів та не вдаючись до детального визначення кожного з нетарифних заходів у загальному переліку.

2. Для того, щоб система заходів нетарифного регулювання ЗЕД в Україні працювала відповідно до міжнародних стандартів та була дієвою, потрібно забезпечити її ефективне функціонування через гармонізацію економічної, інституційної та законодавчої складових. Досконало і продумана стратегія розробки та реалізації системи заходів нетарифного регулювання ЗЕД має базуватися на оцінці балансу вигід і витрат для економіки держави з урахуванням національних інтересів з акцентом у бік національного товаровиробника та споживача, їх підтримки і захисту, а ефективна реалізація такої стратегії має бути забезпечена міцною виконавчою вертикаллю державних органів влади, які мають повноваження у цій сфері, та системою правових норм, які б визначали механізм нетарифного регулювання і забезпечували належне виконання своїх обов'язків вказаними органами влади.

Вибір законодавчо закріпленої системи нетарифних заходів регулювання ЗЕД відповідно до вимог СОТ, спрямованих на лібералізацію міжнародної торгівлі, має неабияке значення для формування державної зовнішньоекономічної політики, проте при цьому необхідно зважено підходити до застосування таких заходів, керуючись національними інтересами держави, пов'язаними насамперед із захистом інтересів вітчизняних товаровиробників і споживачів шляхом створення сприятливих умов для розвитку національного господарства та інтеграції його в систему світогосподарських зв'язків.

Література

1. Гребельник О. Порівняльний аналіз теоретичних підходів до нетарифного регулювання / О. Гребельник, М. Стебляк // *Митна безпека*. – 2010. – № 1. – С. 24–34. – (Серія “Економіка”).
2. Кіян О. Методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / О. Кіян // *Митна справа*. – 2007. – № 2. – С. 13–16.
3. Письмаченко Л. Нетарифне регулювання як інструмент економічної політики держави у зовнішньоторгівельних відносинах / Л. Письмаченко // *Економіка та держава*. – 2007. – № 9. – С. 60–64.

4. Романенко В. Класифікація нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі / В. В. Романенко // *Митна справа*. – 2012. – № 3 (81). – С. 49–55.
5. Солодковський Ю. Нетарифний протекціонізм на сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі [Електронний ресурс] / Ю. Солодковський, В. Олефіренко // *Економічні науки: Серія “Облік і фінанси”*: зб. наук. праць. – Луцький національний технічний університет. – 2011. – Вип. 8 (29). – Ч. 4. – Режим доступу : http://www.nbuiv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_4/25.pdf.
6. Шульга М. Г. Нетарифні заходи регулювання в зовнішньоекономічних відносинах / М. Г. Шульга // *Проблеми законності*. – 2011. – Вип. 117. – С. 92–97.
7. Щербатюк Н. Класифікація заходів нетарифного регулювання / Н. Щербатюк // *Часопис Київського університету права*. – 2012. – № 2. – С. 111–116.
8. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р., № 959-XII (з наступними змінами і доповненнями) . [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1085.19.45&nobreak=1>.
9. Митний кодекс України від 13.03.2012 р., № 4495-VI (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.60.9&nobreak=1>.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р., № 2755-VI, (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.47.53&nobreak=1>.
11. Дюмулен И. И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование : учебник / И. И. Дюмулен. – [2-изд.]. – М. : ВАВТ, 2009. – 544 с.
12. Харитонов О. Дозвільна система в Україні : автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 “Теорія управління; адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право” / О. В. Харитонов. – Харків, 2004. – 22 с.
13. Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання: Закон України від 20.02.2003 р., № 549-IV, (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1088.161.4&nobreak=1>.
14. Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними: Закон України від 18.11.1997 р., № 637/97-ВР (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z970637.html.
15. Про стандартизацію і сертифікацію: Декрет Кабінету Міністрів України від 10.05.1993 р., № 46-93 (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/46-93>.
16. Угода про технічні бар'єри у торгівлі: Міжнародний документ СОТ від 15.04.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_008.
17. Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності: Закон України від 01.12.2005 р., № N 3164-IV (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1088.1006.8&nobreak=1>.
18. Угода про процедури ліцензування імпорту: Міжнародний документ СОТ від 15.04.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/981_014.

19. Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2013 рік: Постанова Кабінету міністрів України від 19.12.2012 р., № 1201 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1201-2012-%D0%BF>.
20. Захист інтересів національних товаровиробників на внутрішньому ринку: Офіційна інформація Міністерства економічного розвитку і торгівлі України станом на 01.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=90070
21. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну: Закон України від 22.12.1998 р., № 332-XIV (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.59.8&nobreak=1>.
22. Новокшонов И. Характеристика мер нетарифного регулювання внешнетор-гової деятельности / И. Новокшонов // Право и экономика. – 1999. – № 6. – С. 78–80.

Редакція отримала матеріал 12 вересня 2013 р.

ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

УДК 336.7

Арег БАГДАСАРЯН

РЕЗУЛЬТАТИ РЕФОРМ І ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕГУЛЬОВАНОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У РЕСПУБЛІЦІ ВІРМЕНІЯ

Розглянуто проблеми розвитку регульованого ринку цінних паперів в Республіці Вірменія. У статті досліджено та проаналізовано основні позитивні та негативні зміни, що відбулися за останнє десятиліття на регульованому ринку цінних паперів в Республіці Вірменія. Виявлено основні тенденції розвитку регульованого ринку цінних паперів.

Ключові слова: *реформи, проблеми розвитку, регульований ринок цінних паперів.*

Стабільний розвиток економіки країн Східної Європи багато в чому залежить від наявності стійкого, диверсифікованого фінансового ринку, який стабільно розвивається. Стабільність фінансової системи, стійкість до різних економічних і неекономічних стресів дозволяє знизити вплив глобальних економічних спадів і криз на економіку країни, на рівень безробіття і соціальну забезпеченість населення. Для сталого розвитку фінансового ринку необхідно приділяти увагу пропорційності і сталому розвитку всіх сегментів фінансового ринку. Ринок цінних паперів є одним з найважливіших сегментів фінансового ринку. З точки зору захисту інтересів інвесторів на ринку цінних паперів, забезпечення надійності операцій цінними паперами та довіри до ринку цінних паперів важливе значення має наявність і ефективна діяльність регульованого ринку і, зокрема, фондової біржі. Існує безліч підходів і концепцій щодо розвитку регульованого ринку цінних паперів, які часто ґрунтуються на діагонально протилежних принципах. Враховуючи, що протягом останнього десятиліття розвиток ринку цінних паперів був одним із пріоритетних напрямків реформ, що проводяться на фінансовому ринку Республіки Вірменія, а також те, що організатором регульованого ринку цінних паперів в Республіці Вірменія є провідний в світі оператор регульованого ринку НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія, вивчення проблем розвитку регульованого ринку цінних паперів у Республіці Вірменія залишається *актуальним* завданням.

Від 2000 р. до 2007 р. регульований ринок цінних паперів в Республіці Вірменія регулювався на підставі Англо-Американських принципів регулювання ринку цінних паперів. Однією із характерних ознак була організація регульованого ринку на основі саморегулювання ринку цінних паперів. Іншою істотною ознакою було розмежування ринку цінних паперів і банківської системи. Банки могли бути учасниками ринку цінних паперів тільки у випадках, передбачених законом. Однак, у 2007 р. був прийнятий новий Закон Республіки Вірменія про Ринок цінних паперів, що повністю базувався на континентально-європейських принципах регулювання ринку цінних паперів [5]. Згідно з новим законом, банки стали професійними учасниками ринку цінних паперів

і могли пропонувати всі інвестиційні послуги на ринку цінних паперів. Крім того, хоча в законі говориться також і про саморегулювання, організація регульованого ринку цінних паперів мало здійснюватися оператором регульованого ринку, який має бути комерційною організацією. Відповідно до закону, відбулася реорганізація оператора регульованого ринку з саморегульованої організації у відкрите акціонерне товариство. Виходячи з цілей дослідження, необхідно провести порівняльний аналіз основних кількісних і якісних показників до і після реорганізації.

Порівняльні дані за обсягом торгівлі, здійсненої на регульованому ринку, за окремими інструментами до і після реорганізації представлені на рис. 1 і 2 [2, 3, 4, 6, 7].

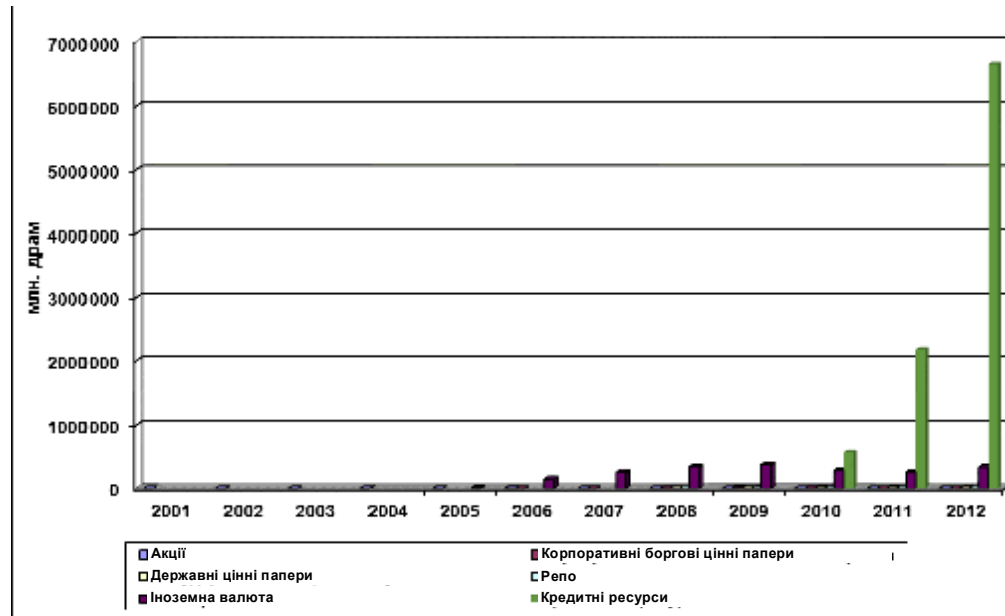


Рис. 1. Обсяг торгівлі, здійсненої на регульованому ринку, за окремими інструментами, 2001–2012 рр.

У даний час на території Республіки Вірменія діє тільки один оператор регульованого ринку цінних паперів – НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія. НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія є організатором торгівлі як на регульованому ринку акцій, корпоративних боргових цінних паперів та державних цінних паперів, так і на ринку репо, валютному ринку і ринку кредитних ресурсів.

Як видно з рис. 1, в 2010–2012 рр. основними інструментами торгівлі, що здійснюється за допомогою торгової системи НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія, були кредитні ресурси та іноземна валюта.

Із рис. 1 видно, що обсяги торгівлі кредитними ресурсами та іноземною валютою більш ніж у 1260 разів перевершували обсяги торгівлі усіма іншими інструментами. Торгівля іноземною валютою початку проводиться на Вірменській фондовій біржі починаючи від 2005 р. і обсяги торгівлі стабільно збільшувалися до 2009 р. У 2009 – 2012 рр. спостерігалось деяке зменшення обсягів торгівлі іноземною валютою. Торгівля кредитними ресурсами починає організовуватися з 2010 р. З самого початку обсяги торгівлі кредитними ресурсами значно перевершували обсяги торгівлі іншими інструментами. У 2012 р. обсяги торгівлі кредитними ресурсами в 11,5 разів

перевершували показники 2010 р. Із представлених показників стає ясно, що основними інструментами торговельної системи НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія на сьогоднішній день є не інструменти ринку цінних паперів, а іноземна валюта і кредитні ресурси. Такі показники вказують на те, що реформи, що проводяться на регульованому ринку, хоч і призвели до певного збільшення кількісних показників, проте не привели до якісного покращення. На сьогоднішній день, НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія, будучи оператором регульованого ринку цінних паперів і, зокрема, фондової біржі, в основному займається організацією торгівлі поза ринком цінних паперів.

Порівняльні дані за обсягом торгівлі, здійснюваної на регульованому ринку, за окремими інструментами ринку цінних паперів до і після реорганізації представлені на рис. 2 [2,3,4,6,7].

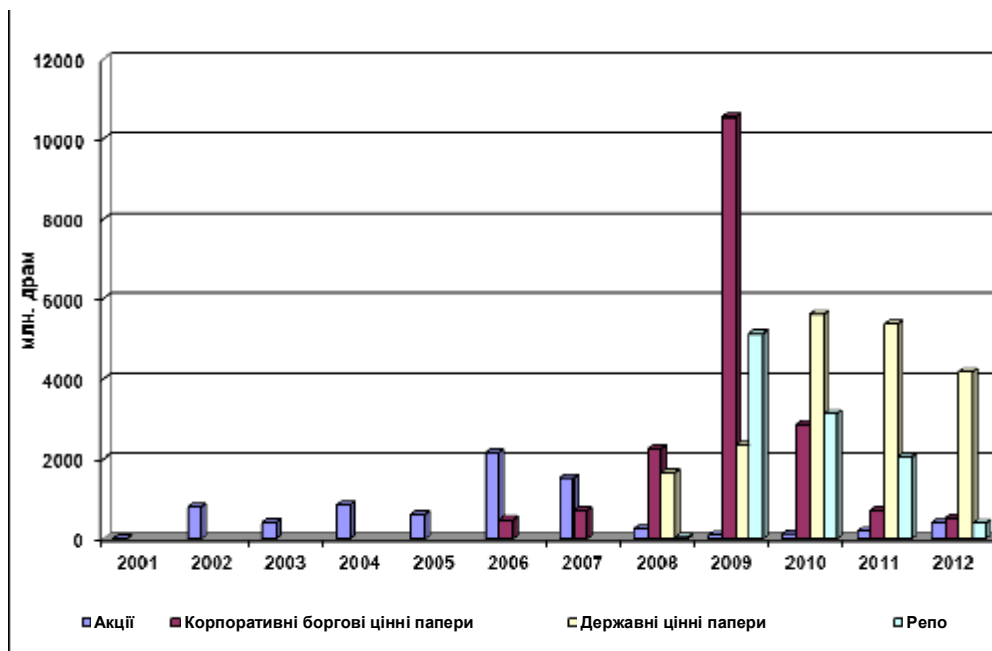


Рис. 2. Обсяг торгівлі, здійснюваної на регульованому ринку, за окремими інструментами ринку цінних паперів, 2001–2012 рр.

Як видно з рис. 2, серед інструментів ринку цінних паперів основними інструментами торгівлі на регульованому ринку НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія є державні цінні папери. У 2009–2011 рр. значними були також обсяги угод репо. Торгівля державними цінними паперами та угоди репо почали проводитися за допомогою торговельної системи НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія починаючи від 2008 р.

Із рис. 2 видно, що в 2006–2009 рр. стабільно зростають обсяги торгівлі корпоративними борговими цінними паперами. У 2009 р. корпоративні боргові цінні папери були основними інструментами ринку цінних паперів, які були предметом торгівлі, що здійснюється за допомогою торговельної системи НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія. Однак, у 2010–2012 рр. обсяги торгівлі корпоративними борговими цінними паперами різко скоротилися.

З рис. 2 видно, що, на відміну від торгівлі корпоративними борговими цінними паперами, обсяги торгівлі акціями в 2006–2009 рр. зменшувалися. Особливо різким було зменшення після реорганізації.

Таким чином, структурний аналіз торгівлі інструментами ринку цінних паперів, проведеної за допомогою торгової системи НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія свідчить, що лише незначна частка торгівлі припадає на класичні інструменти ринку цінних паперів – акції та корпоративні боргові цінні папери. Однак основною метою діяльності фондової біржі є створення організованого ринку для торгівлі саме перерахованими інструментами. Останні є також основними інструментами фінансування економіки. Торгівля державними цінними паперами, особливо укладання угод репо, не можна вважати класичними біржовими інструментами. Основними учасниками торгівлі цими інструментами є банки, які (у разі відсутності правових обмежень [5]) можуть здійснювати торгівлю і без участі фондової біржі, причому – з не меншою ефективністю.

Структура акцій і корпоративних боргових цінних паперів, що пройшли лістинг та допущених до торгівлі на регульованому ринку, за рівнем лістингу представлена на рис. 3 [7, 8].

Як видно з рис. 3а, до кінця 2012 р. лише 25% акцій, допущених до торгівлі на регульованому ринку НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія, входило до лістингу фондової біржі. Інші акції були допущені до торгівлі тільки на вільному ринку акцій (майданчик С). У свою чергу, акції, що пройшли лістинг на фондовій біржі, входили тільки у вторинний список акцій (майданчик В). До основного списку акцій (майданчик А) не було внесено жодної акції

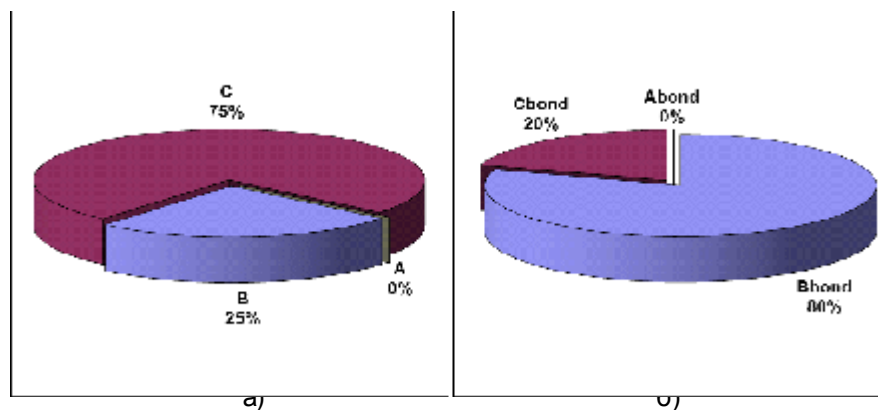


Рис. 3. Структура пройшли лістинг та допущених до торгівлі на регульованому ринку акцій а) і корпоративних боргових цінних паперів б) за рівнем лістингу, кінець 2012 р.

Із рис. 3б видно, що, на відміну від акцій, 80% корпоративних боргових цінних паперів, допущених до торгівлі на регульованому ринку НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія, входило до лістингу фондової біржі. На вільний ринок корпоративних боргових цінних паперів (майданчик Сbond) припадало лише 20% корпоративних боргових цінних паперів, допущених до торгівлі на регульованому ринку. Всі корпоративні боргові цінні папери, що пройшли лістинг на фондовій біржі, входили у вторинний список корпоративних боргових цінних паперів (майданчик Вbond). До основного списку корпоративних боргових цінних паперів (майданчик Аbond) не було внесено жодного корпоративного боргового цінного паперу.

Із наведених даних видно, що в структурі акцій і корпоративних боргових цінних паперів, що пройшли лістинг та допущені до торгівлі на регульованому ринку НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія, відсутні інструменти високої якості, натомість переважають інструменти середньої і низької якості.

Таким чином, проведені дослідження показують, що зміни показників торгівлі на регульованому ринку НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія, що відбулися після реорганізації, можна розділити на дві групи – позитивні і негативні [1]. Позитивні зміни в основному пов'язані з розширенням складу інструментів, що є предметом торгівлі на регульованому ринку НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія, і з загальним збільшенням обсягів торгівлі. Більш широкий склад інструментів дає можливість забезпечити більшу стабільність, знизити залежність від того чи іншого сегмента фінансового ринку, впровадити інтегровані системи і новітні технології, створює передумови для створення фінансового центру. Негативні зміни в основному пов'язані зі структурним аналізом показників торгівлі на регульованому ринку НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія. Аналіз виявив такі основні негативні зміни в структурі торгівлі на регульованому ринку :

– основними інструментами регульованого ринку НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія стали не інструменти ринку цінних паперів, а іноземна валюта і кредитні ресурси. На сьогоднішній день, НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія, будучи оператором регульованого ринку цінних паперів і, зокрема, фондової біржі, в основному займається організацією торгівлі поза ринком цінних паперів,

– лише незначна частка торгівлі на регульованому ринку НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія припадає на класичні інструменти ринку цінних паперів – акції та корпоративні боргові цінні папери. Однак, основною метою діяльності фондової біржі є створення організованого ринку для торгівлі саме перерахованими інструментами,

– у структурі акцій і корпоративних боргових цінних паперів, що пройшли лістинг та допущених до торгівлі на регульованому ринку НАСДАК ОЕМЕКС Вірменія, відсутні інструменти високої якості, і переважають інструменти середньої і низької якості .

З вищенаведених показників видно, що реформи, які проводяться на регульованому ринку цінних паперів, хоча і призвели до певного збільшення кількісних показників, проте не привели до якісних змін. *Таким чином*, потрібно зауважити, що проведення реформ на ринку цінних паперів в країнах Східної Європи має бути спрямоване не тільки на збільшення кількісних показників, але також і на поліпшення якісних показників ринку.

Література

1. Багдасарян А. М. Пути развития рынка ценных бумаг в Республике Армения : моногр. / А. М. Багдасарян. – Ереван, Наури, 2013. – 332 с.
2. Армянская фондовая биржа, Годовые обзоры, 2004–2007 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nasdaqotx.am.
3. Армянская фондовая биржа, Годовые отчеты, 2002–2003 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nasdaqotx.am.
4. Армянская фондовая биржа, Известия, 2003–2008 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nasdaqotx.am.
5. Закон Республики Армения о Рынке ценных бумаг, 11.10.2007 (с изменениями и дополнениями).
6. НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Годовые обзоры, 2008–2009 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nasdaqotx.am.
7. НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Известия, 2008–2012 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nasdaqotx.am.
8. НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nasdaqotx.am.

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2013 р.

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Лариса РОДІОНОВА

ПОШУКИ ПАРАДИГМИ ПІЗНАННЯ ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ (ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗУМІННЯ ВСЕСВІТНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІСТОРІЇ)¹

Розглянуто теоретичні проблеми періодизації історії економіки в контексті цілісного осмислення всесвітньо-історичного розвитку. Представлено історію та сучасність плюрально-циклічної парадигми теорій цивілізацій, спроби їх синтезу з унітарно-стадіальними концепціями. Проаналізовано розробки російських дослідників з формування нової суспільної науки – цивілографії (науки про цивілізації) з метою створення Універсальної історії людства. Визначені нові підходи до осмислення економічної підсистеми світової цивілізації українського вченого Ю. Павленка. З'ясовано особливості світосистемного підходу до аналізу світових економічних процесів. Зроблено висновок про зростання значення контамінаційності в поясненні всесвітньої економічної історії.

Ключові слова: *плюрально-циклічна парадигма, цивілізаційний підхід, теорія цивілізаційного прогресу, теорія історичних циклів, світ-системний аналіз, контамінаційна парадигма пізнання світової історії, унітарно-стадіальні концепції.*

Плюрально-циклічна парадигма пізнання історії (на основі концепцій історичного циклу/кругообігу в соціальних науках) сформувалася в середині XIX – на початку XX ст. як критика унітарно-лінійного розуміння історичного процесу. Системотвірними теоретико-методологічними її засадами є, по-перше, визнання людського суспільства як сукупності множинностей (від лат. – plurails) автономних соціально-історичних суспільств², або їх регіональних систем, які є об'єктами наукових досліджень через основне поняття “культурна цілісність”; по-друге, дослідження історії людства як множинності історій конкретних соціоісторичних суспільств та їх регіональних систем, життєвий цикл яких охоплює виникнення, функціонування і загибель, на зміну їм приходять нові з таким самим циклом розвитку, отже, історія людства – це безкінечна множинність циклів (від грец. *kuklos* – коло)³, багатолінійна і дискретна у просторі та часі; по-третє, акцентування уваги на просторово-горизонтальних та часових вимірах історичного кругообігу, а не на діахронній вертикалі.

¹ Початок статті в третьому номері журналу.

² Прибічники такого розуміння історичного процесу для визначення конкретного соціоісторичного суспільства використовували такі поняття, як організм, культурно-історичні типи, культура, велика культура, суперетнос, цивілізація.

³ Традиційні уявлення про цикли тлумачили їх як рух по замкнутому колу протягом певного часового періоду, повторення певних фаз розвитку, кінцева фаза яких пов'язана з початковою, відтворення однакових циклів існування. В сучасній науковій думці домінує розуміння циклу як спіралі, хвильово-поступального розвитку, нелінійної моделі розвитку із зворотними інверсійними рухами, асиметричного. Деякі науковці виокремлюють спіралеподібну модель історії як самостійну.

Джерела циклічної моделі історичного розвитку, або історичного кругообігу знаходяться в історії стародавніх землеробських суспільств з річною циклічністю робіт, у працях греко-римських філософів Геродота, Фукидида, Платона, Арістотеля, Полібія, Тита Ливія, китайського історика Сима Цяня, енциклопедиста аль-Біруні та ін., які досліджуючи форми і принципи політичної влади, зробили висновок про політичні цикли, писали про повторюваність подій в історії.

Перша концепція історичного циклічного розвитку створена середньовічним арабським мислителем Ібн-Хальдуном (1332–1406 рр.). У вступі “Мукаддима” до “Книги повчальних прикладів з історії арабів, персів, берберів і народів, що жили з ними на землі” [1] він стверджує, що еволюція суспільного розвитку відбувається циклічно. Кожен історичний цикл охоплює два періоди, які визначаються характером виробництва засобів існування, їх розподілом і споживанням: примітивний (сільське, кочівничо-землеробське виробництво лише необхідного продукту, його рівний розподіл між членами колективу) та державне/міське торгово-ремісниче життя з виробництвом додаткового продукту. Механізмом циклічності в розвитку конкретної держави і царської династії (110–120 років) вважав зміну “сімейних” (соціальних) поколінь, надалі історія починається знову, але на основі зробленого попередниками.

У Західній Європі концепцію історичної циклічності розробив італійський філософ Дж. Віко (1688–1744 рр.), який поділив розвиток націй на “тваринний” стан (початок людства, варварство) та історію людства, що охоплює епоху богів (поява сім’ї, осілості, землеробства і власності), епоху героїв (поява держави у формі аристократичної республіки, міст і соціальної нерівності), епоху людей (республіки і громадянської рівності, майнового розшарування, громадянських воєн, встановлення монархії, що гине) і надалі цикл повторюється, але на вищих рівнях [2]. Отже, перші концепції циклічності історії людства поєднували циклічність з ідеєю поступальності та прогресу, загального і закономірного.

У XVI ст. французький філософ і політик Ж. Боден (1530–1596 рр.) вперше використав поняття “цивілізаційний” у періодизації світової історії для характеристики стадії суспільного розвитку, наступної після первісності¹ [3]. У другій половині XVIII ст. для визначення стадії розвитку людства і формування моделі всесвітнього історичного процесу утвердилося поняття “цивілізація”. Лише у 20-х роках XIX ст. поняття “цивілізація” почали використовувати для характеристики конкретного суспільства (П. Балланш, Е. Бюрнуф, Х. Лассен, А. фон Гумбольд, П. Гізо). Термін “локальна цивілізація” вперше вжив французький філософ Ш. Ренув’є (1815–1906 рр.) у праці “Керівництво до давньої філософії” (1844 р.) [4, с. 152].

Основоположниками *плюрально-циклічних теорій*, або *теорій локальних цивілізацій*, вважають Ж.-А. де Гобіно (1816–1882 рр.) і Г. Рюккерта (1823–1875 рр.), які наголошували, що історичний процес є сумою паралельних процесів розвитку цивілізацій/культурно-історичних організмів, які мають власну історію виникнення, розвитку та загибелі. Ж.-А. де Гобіно досліджував історію цивілізацій, аналізуючи діяльність окремої людини, поєднання матеріальних потреб, духовного життя і соціального існування [5]. Г. Рюккерт у двохтомному “Підручнику світової історії в органічному викладі” характеризував культурні типи за критерієм ступеня розвитку від вищого до нижчого, заперечував їх рівноцінність і самодостатність, з існуючих виокремив західноєвропейський, лінію розвитку якого вважав загальнолюдською та магістральною, східно-християнський, арабський, китайський, індійський [6].

¹ Праця Ж. Бодена написана латиною і була забута. Із XVII ст. використовували прикметник “цивілізаційний” у значенні освічений/вихований, ліберального громадського ідеалу. В науковій літературі питання авторства поняття “цивілізація” залишається відкритим: В. Мірабо, Дж. Браун, А. Фергюсон, Н. Буланже, П. Гольбах.

Моделі багатолінійного, циклічного і дискретного історичного часу домінували в європейській науці у другій половині XIX – першій половині XX ст. Півною мірою це було пов'язано з процесом становлення державної та національної історичної самосвідомості та пропагандою національних особливостей. Ціннісними основами конкретного соціоісторичного організму вважали самотність культури, духовних традицій, релігії, політичних і суспільних інститутів, психологічні стереотипи, які об'єднували поняттям “культурна/соціокультурна цілісність/система”. Російський соціолог і слов'янофіл за переконаннями М. Я. Данилевський (1822–1885 рр.) створив концепцію культурно-історичних типів. Заперечував положення про прогрес розуму і загальну цивілізацію, наголошував на існуванні лише окремих культурно-історичних типів, які проходять давній (етнографічний) етап і цивілізаційний цикл розвитку, відіграють в історії позитивну, негативну або нейтральну роль, рівноцінні через свою унікальність. Прогрес розумів як процес реалізації різними культурами багатофакторних можливостей. Учений поставив питання про взаємодію культур та шляхів їх поширення, значення економічного (технічно-промислового) напрямку діяльності в історії цивілізації. Першим заявив, що виокремлення античної, середньовічної та нової історії є періодизацією тільки Західної Європи. Теорії європоцентризму протиставляв ідеї панславізму, зародження і розквіту слов'янської культури [7]. Соціологи Е. Дюркгейм (1858–1917 рр.) і Л. Гумплович (1838–1909 рр.) обґрунтовували теорію соціального кругообігу, виробили соціологічний підхід до теорії цивілізацій. Німецький соціолог і економіст М. Вебер (1864–1920 рр.) пояснював унікальність виникнення західноєвропейського капіталізму залежністю соціальної системи від соціокультурних факторів, перш за все, від типу релігії та її економічних установок [8]. Завершила становлення класичної плюрально-циклічної парадигми монографія О. Шпенглера (1880–1936 рр.) “Присмерк Європи” у двох томах (1918, 1922 рр.), в якій обґрунтовано концептуальні положення циклічності розвитку людства (“морфології світової історії”), культури поділено на високі та примітивні на основі “способу переживання” життя з біологічними циклами (дитинство, юність, зрілість і старість), наголошено на абсолютній замкненості та приреченості загибелі кожної культури, у т. ч. західної. Поняття “цивілізація” використано як завершення розвитку культури [9; 10].

Погляди англійського історика і соціолога А. Тойнбі (1889–1975 рр.), викладені у праці “Дослідження історії” в 12 томах (1934–1961 рр.) [10; 11], науковці оцінюють як поєднання плюрально-циклічної просторово-часової моделі розвитку та унітарно-стадіальної. Вчений досліджував історію локальних цивілізацій як унікальних соціокультурних поліетнічних систем, кожна з яких має власні просторові (від окремої країни до географічного регіону, або виходить за його кордони) та часові координати, зробив спробу їх картографування. Зазначав, що народження і смерть цивілізацій, циклічність їх життєвого шляху вказують на дискретність розвитку в просторі та часі, заперечував “єдність історичного процесу” як ідею уніфікації. Одночасно А. Тойнбі виокремив у розвитку людства дві стадії: примітивну та цивілізаційну, в розвитку цивілізації – стадії народження, зростання, надламу, занепаду і розпаду. Розглядав цивілізації в синхронному та діахронному розрізі, поділив їх на незалежні та сателітні, головні (розвинуті), призупинені, недорозвинені та наздоганяючі, суспільства-предки та суспільства-нащадки, батьківські та дочірні першої генерації (антична, індійська, китайська), дочірні цивілізації другої генерації (мусульманська, східнохристиянська, західнохристиянська), досліджував зв'язки і впливи між ними. На думку вченого, послідовність стадій в історії цивілізацій, міжцивілізаційні зв'язки і впливи свідчать про континуальність/неперервність розвитку і можливість створення єдиної

загальнолюдської цивілізації. В останньому томі наголошено на прогресі людства, обмежуючи його сферою релігії. Отже, у філософії А. Тойнбі установка на осмислення історії окремих локальних чи регіональних цивілізацій не суперечить ідеї єдності всесвітньої історії, яка проявляється через такі цивілізації. Історія розглядається як цілісний процес, паралельне співіснування дискретного і континуального. Проблеми циклічності соціальних процесів досліджували такі вчені, як К. Леонтьєв, П. Сорокін, М. Фуко, О. Лосєв, С. Аверінцев, Л. Васильєв, А. Гуревич та ін.

Плюрально-циклічні теорії з другої половини ХХ ст. прийнято називати теоріями цивілізацій, а парадигму пізнання всесвітньої історії – цивілізаційною. На Заході критики такого підходу до історії оцінюють його як кризовий. Наголошують на непослідовності, відсутності чітких критеріїв виокремлення цивілізацій та їх кількості, що породжує суб'єктивізм і вибірковість, емпіричності без узагальнення, створенні неісторичних схем, теоретичній безграмотності та непереконливості, запереченні глобалізаційної перспективи. Зарубіжні соціологи та історики: С. Айзенштадт, Ф. Бэгби, А. Боземен, Л. Гарц, В. Грин, Л. Гумільов, К. Квіглі, В. Макніл, М. Мелко, П. Сорокін, Д. Уілкінсон Х.-Л. Гілдерсона, Г. У. Хьюза та інші (об'єднані в Міжнародному товаристві порівняльного вивчення цивілізацій) – головну увагу зосереджують на аналізі природи, динаміці (тенденція до збільшення) та стадій розвитку локальних цивілізацій, їх компаративності, дослідженні сучасної моделі світу¹. Пропонуються компромісні моделі всесвітньої історії на основі синтезу теорій локальних цивілізацій з 1) векторно-стадіальним підходом з діалектичних позицій континуально-дискретного та унітарно-плюрального, застосування універсальних механізмів та закономірностей до історії людства за одночасного збереження цивілізаційної ідентичності; 2) світосистемним підходом, 3) аналізом глобальних і локальних трансформацій, результатом яких є культурні біфуркації, глокалізація (адаптація елементів сучасної західної культури до локальних умов і місцевих традицій), зростання гетерогенності регіональних і локальних цивілізацій; 4) проблемою варварства, джерелом якої є західна цивілізація, 5) мікроісторією, напрямами дослідження якої є історія повсякденності та індивідуалізація життя як самостійний нарратив, міжцивілізаційні впливи на мікрорівні, використання і порівняння історіографічних джерел для переосмислення традицій теорій цивілізацій [12]. Прикладом універсалізму є наукова періодизація векторно-стадіальної моделі, запропонована японським ученим Ш. Іто, яка охоплює п'ять стадій глобальних трансформацій (революції антропна, аграрна, міська, Осьового часу, наукова й екологічна), в процесі яких життя цивілізацій характеризували просторово-часові особливості та взаємовпливи, взаємодія глобального і локального, результатом яких були культурні біфуркації в історії цивілізацій [13]. В. Макніл визнає реальністю Всесвітню історію, головними суб'єктами якої є ізольовані цивілізації, її періодизація охоплює дві фази: виникнення окремих цивілізацій і зростання ойкуменної світової системи (з 1000 р. н. е.) [14]. Американський історик Д. Уілкінсон, використовуючи світ-системний підхід, визначив міста як центри розвитку локальних цивілізацій, серед яких виокремлює "центральну цивілізацію" та периферійні цивілізації [15]. Х.-Л. Гілдерсон, Г.-У. Хьюз, Т. Зелдін започаткували універсальну мікроісторію, в контексті якої простежують зародження теорій цивілізацій в ХVIII ст., діалоги і взаємовпливи цивілізацій [16].

¹ *Праці дослідників історії цивілізацій видруковані у "Время мира": альманах. – Вып. 2. Структуры истории. – Новосибирск : Из-во "Сибирский хронограф", 2001. – 520 с.; Ерасов Б. С. Сравнительное изучение цивилизаций: хрестоматия / Б. С. Еврасов. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 560 с.*

Спробу синтезу циклічного і лінійного моделювання історії здійснив А. Вебер (1868–1958 рр.) у праці “Принципи соціології, історії та культури” (1951 р.). Продовжуючи традиції німецьких мислителів, він розмежував історичний процес на три складові: цивілізаційну (технологічну), яка є еволюційно-лінійно-стадіальною і загальнолюдською, соціальну і культурну, які характеризуються етноцивілізаційною дискретністю, відсутністю казуального зв'язку з технологічним розвитком [17, с. 10–11].

Американський соціолог Е. Тоффлер аналізує історію людства як єдину цивілізацію, що має три послідовно прямуючі хвилі/стадії (хвилеподібна траєкторія), які характеризують поєднання історичної неперервності та дискретності в історії [18, с. 17]. Власну модель цивілізаційної історії запропонував С. Хантингтон [19]. Цивілізаційну взаємодію він визначив як головний фактор континуальності всесвітньої історії. Одночасно доводить неможливість “універсальної цивілізації”, виокремив конгломерати локальних цивілізацій (цивілізаційні блоки) і наголосив на посиленні міжцивілізаційних зіткнень культур і релігій. На його думку, національна ідентичність переходить на ширші рівні – трансформується у цивілізаційну ідентичність, більш глибоке усвідомлення цивілізаційних відмінностей та необхідність їх захищати.

Цивілізаційна проблематика актуальна у країнах, що розвиваються, та постсоціалістичних, що пояснюється важливістю національної, регіональної, локальної та цивілізаційної самоідентифікації та протиставлення ідеї європоцентризму. Американський історик і соціолог Валлерстайн характеризував цивілізаційний підхід до історичного розвитку як ідеологію слабких, форму протесту етнічного націоналізму проти розвинутих країн “ядра” сучасної світової системи.

На початку XXI ст. цивілізаційна проблематика “відродилася”, що пояснюється поглибленням процесів глобалізації та сегментації (формуванням регіональних цивілізацій і посилення локалізаційних процесів, поверненням до доцивілізаційних начал).

Аналіз цивілізаційних робіт російських учених дає змогу зробити висновки: цивілізаційна парадигма з середини 1990-х років утвердилася в історико-соціологічній, економічній літературі як основна альтернатива формаційній; багаточисельні публікації стосуються різних трактовок поняття “цивілізація” як взаємопереплетення економічних, політичних, соціальних і культурних чинників, класифікації та критерізації (дискутуються питання щодо кількості цивілізацій, взаємодії її підсистем, укрупнення та формування регіональних макроспільнот/цивілізаційних блоків), основних ознак цивілізаційної парадигми та її переваг порівняно з формаційною; теорія цивілізацій втратила своє первісне значення, на рубежі XXI ст. виникли нові синтези у створенні нових цивілізаційних схем, виокремилися різні варіанти теорії цивілізацій та інтерпретації цивілізаційної парадигми. Узагальнюючим варіантом пошуку парадигми суспільного розвитку є поєднання лінійно-стадіальних і локально-цивілізаційних теорій для пояснення “універсального соціального циклу” і створення Універсальної історії людства¹. Дослідники теорій цивілізацій І. Іонов і В. Хачатурян вважають власне такий шлях вивчення історії цивілізацій найбільш плідним, який дозволяє враховувати всю різноманітність факторів людської діяльності. Запропонована ними *теорія світової та локальних цивілізацій* обґрунтовує формування на основі західноєвропейської філософської думки другої половини XVIII – першої половини XX ст. цивілізаційного підходу до історії та його двох моделей: лінійно-стадіальної (філософські теорії цивілізації) і локальної, пов'язаної з розвитком історії як конкретної науки і порівняльно-

¹ *Еволюція Ідеї Універсальної Історії людства досліджена у праці Ф. Фукуяма “Кінець історії та остання людина”.*

історичних досліджень. У сучасній науці простежується єдність концепцій світової та локальних цивілізацій, їх неподільна цілісність, в якій ідея світової цивілізації є проявом тенденцій майже кожної локальної цивілізації до універсалізації, а ідея локальної цивілізації розкриває структуру світової цивілізації, її системний характер [20]. Б. Єрасов у кожній цивілізації виокремлював “локальність” і “універсальність”, аналізував діалоги та конфліктність цивілізацій, розробив цивілізаційну компаративістику [21].

Б. Кузик і Ю. Яковець заявили про формування нової суспільної науки – науки про цивілізації (цивіліографії), обґрунтували *теорію історичних циклів*. Цивілізація як об’єктивна реальність процесу прогресивного розвитку людства у вертикально-діахронній площині розкривається через історичні цикли: три глобальні суперцикли (VIII тис. до н.е. – середина I тис. н. е., VI – XX ст., XXI – XXIII ст. – формування інтегральної цивілізації), які характеризують єдність, загальні закономірності, циклічну динаміку і генетику історичного прогресу в розвитку людства; сім світових цивілізацій (неолітична, ранньокласова, антична, середньовічна, ранньоіндустріальна, індустріальна і постіндустріальна), що дозволяє простежити витки спіралі історичного прогресу, його ритміку; п’ять поколінь локальних цивілізацій. У горизонтально-синхронному вимірі кожна цивілізація характеризується за власним історичним ритмом і географічним епіцентром історичного прогресу. Перехід від одного витка спіралі до іншого відбувається через перехідний період, змістом якого є криза старої системи і соціальний хаос нової [22, 26–34; 23, с. 230–241, 252–261].

М. Крадін вважає, що проміжною інтерпретацією історичного процесу є багатолінійні концепції, які дозволяють пояснити різні виміри світової історії в різних площинах, на координатній сітці того чи іншого виміру визначити параметри життєдіяльності соціальних систем [24]. Традиції такого погляду він вбачає у трактуванні К. Марксом доекономічної формації як трьох самостійних способів виробництва (азійського, античного і германського) і Ф. Енгельсом двох шляхів становлення держави – східного і античного.

У контексті цивілізаційності в Росії триває дискусія щодо ідеї євразійства, яка заперечує всесвітньо-історичну роль країн Західної Європи, доводить загрозу і зло європеїзації для інших народів, значимість Євразії (територія заселена росіянами, українцями, білорусами, Тува і Зовнішня Моногорія) як цілісного історичного поліетнічного утворення у світовій історії.

В Україні дослідження цивілізаційних теорій започаткував Ю. Павленко (1957–2012 рр.) [25; 26]. Його аналіз історії світової цивілізації [27] є першим в українській науці узагальненим осмисленням розвитку світової цивілізації та її економічної підсистеми. Розроблена *теорія цивілізаційного процесу* ґрунтується на базових засадах стадіальності, поліваріантності, циклічності та цивілізаційної дискретності з урахуванням космоісторизму, персоналізму в історії та глобалізації в аспекті їх єдності за принципом доповнення. Такий парадигмальний підхід, резюмує Ю. Павленко, за змістом є *контамінаційним* (узгодженим). Періодизація світової історії охоплює доісторію цивілізації (ранньопервісне привласнювальне суспільство) і цивілізаційний процес з двома основними стадіями: 1) формування основ цивілізації в період неолітичної революції та пізньопервісного суспільства з відтворювальним реципрокним господарством і 2) власне історія цивілізації: доіндустріальні суспільства з редистрибутивною економічною системою (ранні локальні ранньокласові цивілізації, “осьовий час”, традиційні регіональні станово-класові цивілізації) та індустріальні суспільства – всесвітня макроцивілізаційна система з ринково-індустріальним господарством. Враховуючи зростання поступового домінування інформаційної сфери,

вчений виокремлює третю стадію – інформаційну, глобалізаційну. Для аналізу соціальних систем Ю. Павленко використовує концепцію синергетики – самоорганізації систем через взаємодію порядку, детермінізму та нестійкої рівноваги з дезінтеграцією, хаосом, спонтанністю, випадковістю, кризою, яка завершується точкою біфуркації з потенційно можливою багатоваріантністю векторів розвитку і реалізацією в якісно новий рівень нового порядку.

Аналіз історіографії цивілізаційної парадигми в історико-філософській науці зроблено В. Гончаревським [28].

В українській економічній науці ґрунтовний аналіз цивілізаційної проблематики притаманний працям С. Степаненка і А. Філіпенка. С. В. Степаненко цивілізаційну парадигму вважає однією з найбільш глибоких складових методології дослідження економічної сфери суспільства та утвердження інституціональної економічної теорії [29, с. 6, 50]. Розглянуті базові методологічні (системно-синергетичний аналіз) і теоретичні положення цивілізаційної парадигми, які використані для аналізу історичних процесів розвитку економічних систем. На думку вченого, періодизацію розвитку господарських систем відображають, по-перше, три стадії цивілізаційного розвитку (становлення основ цивілізаційного розвитку людства, формування і розвиток світових цивілізацій, зародження глобальної цивілізації), по-друге, Східна і Західна лінії цивілізаційного розвитку людства, по-третє, періоди натурального і товарного господарства: простого, товарно-грошового (вільної конкуренції, олігополістичної конкуренції, монополістичної конкуренції, державно-монополістичної конкуренції) і грошово-кредитного господарства, яке перебуває на етапі свого становлення [30, с. 67–68]. А. С. Філіпенко використовує теорію історичних циклів Б. Кузика і Ю. Яковця, наголошує, що такий підхід базується на єдності людської цивілізації за всієї її різноманітності та гетерогенності. Пропонує виокремити в сучасному цивілізаційному знанні 5 відносно самостійних цивілізаційних парадигм: загальноісторичну, філософсько-антропологічну, соціокультурну, технологічну й економічну [31, с. 36, 41]. Інтеграційний і системно-синергетичний підхід визначає навчальний посібник “Історія економіки та економічної думки”, підготовлений в Тернопільському національному економічному університеті [32; 33].

Концепція світосистемного аналізу (перспективи) вважається потужним теоретичним напрямом, який здійснив спробу створити історію людства як єдиного цілого. Це найбільш масштабний виклик унітарно-стадільним і модерністським теоріям макроісторичних змін. Його засновники Ф. Бродель (лідер французької історичної школи “Анналів” в 1960–1970-х рр.) й американський історик економіки І. Валлерстайн створили просторово-часову модель соціальної структури, яка на основі полілінійності та багатофакторності визначає цикли зростання/занепаду центрів і периферії соціальної системи, досліджує соціальні зв’язки, перш за все, економічні, лише в середині соціальної системи та між її структурними підсистемами. Така схема вважається типом стадіальної періодизації за принципом виокремлення ядра.

Теорія світосистемного аналізу з’явилася в 1970-х роках. Її теоретичним підґрунтям є концепція “ядра – периферії” і “теорія залежності”, розроблені Економічною комісією ООН для Латинської Америки (ЕКЛА), дискусії радянських учених щодо азійського способу виробництва й англійських учених щодо шляхів переходу від феодалізму до капіталізму, утвердження концепції “тотальної історії” замість епізодичної французької школи “Анналів”. Ф. Бродель увів у науковий дискурс поняття “структурний час”, “циклічний час” і “світоєкономіка” як “систему, яка є світом” – економічно

самостійною частиною планети з множиною політичних і культурних систем, органічно єдиною у сфері економічних відносин через внутрішні зв'язки, обмін і поділ праці. Світоєкономіки існують з давніх часів: Фінікія, Карфаген, Рим, Індія, ісламський світ тощо. До кінця XV ст. вони були стабільними, з XVI ст. Європа почала підпорядковувати світ, утверджуючи ринкові відносини. Капіталізм, згідно з Ф. Броделем, – це сфера соціально-економічної діяльності, що ґрунтується на постійній зміні видів діяльності, можливості інвестувати і накопичувати капітал для отримання прибутку, владних відносинах у соціальній ієрархії [34, с. 14, 49].

Загальна схема *теорії світосистемної перспективи* за працями І. Валерстайна [35; 36] ґрунтується на поняттях “соціальний простір” і “соціальний час”, “світосистема” (одиниця аналізу замість цивілізації, або національної держави), “історична система” (замість розуміння суспільства як множини соціоісторичних систем). Використовується також поняття “спосіб виробництва” з трьома формами економічної інтеграції: реципрокною, редистрибутивною і ринковим обміном¹. Історичні системи існували лише в трьох формах: мінісистеми і світосистеми двох видів: світоімперії та світоєкономіки. Мінісистеми – це первісні (досільськогосподарські) общини з реципрокною формою розподілу та обміну. Світосистема – історична система, яка має кордони, структуру, правила легітимації і узгодженість. Світоімперії/цивілізації характеризують політична єдність (хоча в середньовічній Західній Європі був період адміністративно-децентралізований), функціонування на основі редистрибутивних відносин. Світоєкономіка – система міжнародних зв'язків, заснована на торгівлі. У період між VIII тис до н. е. – 1500 р. співіснували всі три форми історичної системи з домінуванням світоімперій. Історія людства – це історія змін, трансформацій і співіснування різних регіональних світосистем (світоєкономік та світоімперій), єдина світоєкономіка, що вижила і стала домінуючою – це сучасна капіталістична світоєкономіка, яка впродовж XVI–XIX ст. поширила свій вплив на всій земній кулі. Сучасний світ є єдиною капіталістичною світоєкономікою. Її характеризують: 1) певний географічний простір, межі якого не збігаються з межами окремих держав і етносів, бар'єром якого переважно є економічна доцільність виходу за його межі, 2) наявність певного центру – міста, або держави, який непостійний і може змінюватися, 3) наявність вертикальної соціальної та горизонтальної ієрархії. Остання є ієрархією економічного простору в будь-якій світоєкономіці, що складається з трьох зон: ядра, напівпериферії та периферії, кордони між якими відносні, можуть змінюватися. Функціонування світоєкономіки охоплює, по-перше, боротьбу за гегемонію між центрами (містами, країнами) ядра світоєкономіки, по-друге, постійне утвердження панування ядра над напівпериферією та периферією, їх експлуатацію на основі нееквівалентного обміну через різницю потенціалів. Так, в Європейській світ-економіці в XIII–XV ст. боротьбу за економічне домінування вели міста Флоренція, Венеція і Генуя, в XVI – XVII ст. – Сполучене Королівство Нідерландів, у XVIII ст. – Великобританія, в якій вже сформувався національний ринок. У кінці XIX ст. центр перемістився до Нью-Йорка і США, які контролювали економіку американського континенту. Найближчі 20–50 років, на думку І. Валерстайна, світ еволюціонує до нового світового порядку.

Запропоновані також інші варіанти світосистемних зв'язків. Дж. Модельські вважає, що світова система почала формуватися з часів неолітичної революції, А. Франк і Б. Гіллс доводять зародження єдиної світосистеми в Єгипті та Месопотамії, її поширення через численні цикли експансії та консолідації на весь світ, переміщення центру зі

¹ У першій частині статті ця характеристика форм економічної інтеграції за вчення американського історика економіки К. Поланьї.

Сходу на Захід, надалі – до Японії та Китаю [37, с. 11]. Прихильники іншої позиції К. Чейз-Данн і Т. Холл обґрунтували концепцію історичного розвитку світосистем, використовуючи поняття “спосіб накопичення”: а) заснований на родинних зв'язках і реципрокних відносинах, б) існуючий на основі отриманні данини, в) сучасна капіталістична світосистема. Важливим в аналізі історичних змін є дослідження “мережі взаємодії” між світосистемами [38]. Дж. Абу-Луход наголосила, що в XIII–XIV ст. центром світосистеми був Схід (Китай), а до кінця XVIII ст. вже існувала глобальна інтегрована високорозвинена світосистема [39, с. 454].

Український дослідник А. Фісун новаторсько-концептуальним оцінює комплексність історичного аналізу світосистемного підходу [40]. Російський вчений М. Крадін вважає світосистемний підхід найбільш перспективною методологією для опису макроісторичних процесів, пропонує використовувати апарат точних наук для побудови математичних моделей соціальних систем, у т. ч. для пояснення динаміки економічних циклів [41]. Інший російський учений Ю. Семенов вважає, що світосистемний підхід є одним з варіантів концепції залежності, має ознаки антиісторичності, його недоліком є недооцінка самостійності окремих суспільств соціальної системи. Пропонує естафетно-стадіальний варіант теорії суспільно-економічних формацій, коли історія є процесом зміни світових систем соціально-історичних організмів (ближньосхідної, середземноморської античної, західноєвропейської феодальної і західноєвропейської капіталістичної) і всесвітньо-історичних епох (давньосхідної, античної, середньовічної і нової) [42].

Підсумовуючи, можна зазначити умовність, спрощеність, схематичність філософських моделей всесвітньо-історичного, в його контексті економічного розвитку. На сьогодні репрезентовані основні моделі: унітарно-стадіальна, плюрально-циклічна/локальних цивілізацій, світосистемна і контамінаційна (компромісно-універсальна, синтезована, інтеграційна, полінінійна), які спрямовані на створення загальної картини еволюції людства, інформаційно необхідні, мають наукову цінність, одночасно потребують системного перегляду традиційних уявлень і оновлення на засадах сучасного рівня знань. Обговорення науковцями позитивної значимості та теоретико-методологічних недоліків періодизаційних парадигм має визначати їх евристичний потенціал як інструментів дослідження реальних історичних процесів. За умов домінування синергетичної парадигми в методології науки конструктивними є багатокритеріальність підходів на принципах стадіальності, поліваріантності, цивілізаційної дискретності, кореляція між економічними трансформаціями та іншими сферами життєдіяльності людей, визначення вузлових моментів історії.

Дослідження економіки як підсистеми суспільства, економічних стадій і циклів найкраще опрацьовано у багаточисленних публікаціях загальнотеоретичного змісту при аналізі капіталістичної, ринково-індустріальної економіки. Аналіз “економічних” моделей стадіального і циклічного розвитку в історико-економічному аспекті ще недостатньо опрацьовані.

Література

1. Игнатенко А. А. *Ибн-Хальдун* / А. А. Игнатенко. – М. : Мысль, 1980. – 160 с.
2. Вико Дж. *Основания новой науки об общей природе наций* [Электронный ресурс] / Дж. Вико. – Режим доступа : <http://abuss.narod.ru/Biblio>.
3. Боден Ж. *Метод легкого познания истории* / Ж. Боден. – М. : Наука, 2000. – 412 с.
4. Семенов Ю. И. *Философия истории (Общая теория, основные проблемы, идеи и концепции от древности до наших дней)* / Ю. И. Семенов. – М. : Современные тетради, 2003. – 776 с.

5. Гобино Ж.-А. де. Опыт о неравенстве человеческих рас / Ж.-А. де Гобино. – М. : Одиссей – Олма-пресс, 2001. – 194 с.
6. Ионов И. Н. Рождение теории локальных цивилизаций и смена научных парадигм / И. Н. Ионов // Образы историографии: Спб. – М. : РГГУ, 2001. – С. 59–84.
7. Данилевский Н. Я. Россия и Европа. Взгляд на культурные и политические отношения Славянского мира к Германно-Романскому [Электронный ресурс] / Н. Я. Данилевский – Режим доступа : <http://monarhiya.narod.ru/DNY/dny-list.htm>.
8. Вебер О. Протестантська етика і дух капіталізму / О. Вебер. – К. : Основи, 1994. – 261 с.
9. Шпенглер О. Закат Європи Очерки морфології мирової історії. 2. Всемирно-исторические перспективы / О. Шпенглер – М. : Мысль, 1998. – 606 с.
10. Тойнбі А.-Дж. Дослідження історії: [скорочена версія томів I–VI Д. Ч. Сомервелла] / А.-Дж. Тойнбі. – К. : Основи, 1995. – Т. 1. – 614 с.;
11. Тойнбі А.-Дж. Дослідження історії: [скорочена версія томів VII–X Д. Ч. Сомервелла] / А.-Дж. Тойнбі. – К. : Основи, 1995. – Т. 2. – 401 с.
12. Ионов И. Н. Теория цивилизаций на рубеже XXI века / И. Н. Ионов // Общественные науки и современность. – 1999. – № 2. – С. 127–138.
13. Ито Ш. Схема для сравнительного исследования цивилизаций / Ш. Ито // Время мира. Альманах. Вып. 2. – Новосибирск : Сибирский хронограф, 2001. – С. 345–354.
14. Макнил В. Меняющийся образ всемирной истории / В. Макнил // Время мира. Альманах. Вып. 2. – Новосибирск : Сибирский хронограф, 2001. – С. 16–38.
15. Уилкинсон Д. Центральная цивилизация / Д. Уилкинсон // Время мира. Альманах. Вып. 2. – Новосибирск : Сибирский хронограф, 2001. – С. 397–423.
16. Ионов И. Н. Теория цивилизаций на рубеже XXI века / И. Н. Ионов // Общественные науки и современность. – 1999. – № 2. – С. 127–138.
17. Павленко Ю. В. История мировой цивилизации. Философский анализ / Ю. В. Павленко. – К. : Феникс, 2002. – 760 с.
18. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 1999. – 784 с.
19. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М. : ООО "Издательство АСТ", 2003. – 603 с.
20. Ионов И. Н. Теория цивилизаций от античности до конца XIX века / И. Н. Ионов, В. М. Хачатурян. – СПб. : Изд-во "Алетейя", 2002. – 382 с.
21. Еврасов Б. С. Цивилизации: универсалии и самобытность / Б. С. Еврасов. – М. : Наука, 2002. – 524 с.
22. Кузык Б. Н. Цивилизации: прошлое и будущее : учебник / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М. : Институт экономических стратегий, 2008. – 576 с.
23. Яковец Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 1999. – 506 с.
24. Крадин Н. Н. Проблемы периодизации исторических макропроцессов / Н. Н. Крадин // История и математика: Модели и теории. – М. : ЛКИ/URSS, 2008. – С. 166–200.
25. Павленко Ю. В. Критический анализ теории зарождения цивилизации А.-Дж. Тойнби / Ю. В. Павленко // Теория и методы археологических исследований: [сб. науч. тр.]. – К. : Наукова думка, 1982. – С. 89–110.
26. Павленко Ю. В. Методологічні засади теорії цивілізаційного процесу: дис. доктора філос. наук: 09.00.03 / Ю. П. Павленко. – К., 1996. – 439 с.

27. Павленко Ю. В. *История мировой цивилизации. Философский анализ* / Ю. В. Павленко. – К. : Феникс, 2002. – 760 с.
28. Гончаревський В. Е. *Цивілізаційний підхід до історії: сучасний український досвід (1991–2009)*. – К. : Логос, 2011. – 220 с.
29. Степаненко С. В. *Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології)* : моногр. – К. : КНЕУ, 2008. – 312 с.
30. *Історія економіки та економічної думки : навч. посіб.* / [С. В. Степаненко, С. Н. Антонюк, В. М. Фещенко, Н. О. Тимочко], за ред. проф. С. В. Степаненка. – К. : КНЕУ, 2010. – 743 с.
31. Філіпенко А. С. *Глобальні форми економічного розвитку : історія і сучасність*. – К. : Знання, 2007. – 670 с.
32. *Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку ХХ ст.* : навч. посіб. / В. В. Козюк [та ін.]; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – К. : Знання, 2011. – 566 с.
33. *Історія економіки та економічної думки: ХХ – початок ХХІ ст.* : навч. посіб. / В. В. Козюк [та ін.]; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – К. : Знання, 2011. – 582 с.
34. Бродель Ф. *Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира*. – М. : Прогресс, 1992. – 680 с.
35. Валлерстайн И. *Миросистемный анализ* / И. Валлерстайн // *Время мира. Альманах современных исследований по теоретической истории. Макросоциология. Геополитика. Анализ мировых систем и цивилизаций. Вып. 1. Историческая макросоциология в XX веке*. – Новосибирск : Изд-во Новосиб. гос. ун-та, 2000. – С. 105–123.
36. Валлерстайн И. *Миросистемный анализ: введение* / И. Валлерстайн. – М. : Издат. дом “Территория будущего”, 2006. – 231 с.
37. Фісун О. А. *Глобальна історія в контексті сучасних теорій геоісторичних змін* / Фісун О. А., Крисенко О. В. // *Вісник Харківського національного університету імені Каразіна. Питання політології*. – 2004. – № 643. – С. 6–13.
38. Чейз-Данн К. *Две. Три, много миросистем* / К. Чейз-Данн, Т. Холл // *Время мира. Альманах. Вып. 2. Структуры истории*. – Новосибирск : Сибирский хронограф, 2001. – С. 424–448.
39. Абу-Луход Д. Л. *Переструктурируя миросистему, предшествующую Новому времени* / Д. Л. Абу-Луход // *Время мира. Альманах. Вып. 2. Структуры истории*. – Новосибирск : Сибирский хронограф, 2001. – С. 349–461.
40. Фісун О. А. *Глобальна історія в контексті сучасних теорій геоісторичних змін* / Фісун О. А., Крисенко О. В. // *Вісник Харківського національного університету імені Каразіна. Питання політології*. – 2004. – № 643. – С. 6–13.
41. Крадин Н. Н. *Проблемы периодизации исторических макропроцессов* / Н. Н. Крадин // *История и математика: Модели и теории*. – М. : ЛКИ/URSS, 2008. – С. 166–200.
42. Семенов Ю. И. *Философия истории. Общая теория, основные проблемы, идеи и концепции от древности до наших дней* / Ю. И. Семенов. – М. : Современные тетради, 2003. – 776 с.

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2013 р.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

ВЛАДА І БІЗНЕС: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПАРТНЕРСТВА

(Аналітична записка за матеріалами П'ятих регіональних та муніципальних читань – науково-практичної конференції з міжнародною участю, АР Крим, смт Форос, 17–18 жовтня 2013 р.)

Трансформація відносин та загострення кризових явищ в усіх сферах суспільної життєдіяльності зумовили посилення вимог до функціонування системи публічного управління, формування та реалізації дієвих механізмів вирішення назрілих проблем на основі об'єднання зусиль владних, бізнесових і громадських інституцій.

Обговоренню саме цих, винятково актуальних, проблем і була присвячена науково-практична конференція з міжнародною участю “Влада і бізнес: актуальні проблеми партнерства”, яка проводилась в рамках П'ятих регіональних та муніципальних читань. Метою конференції було визначено ідентифікацію сучасних проблем та тенденцій взаємодії влади і бізнесу, узагальнення особливостей її формування і реалізації в Україні та Польщі, вироблення практичних рекомендацій щодо удосконалення співпраці органів державної влади, органів місцевого самоврядування та підприємницьких структур у вирішенні соціальних і економічних проблем регіонів та муніципальних утворень на принципах партнерства.

Організаторами конференції виступили Тернопільський національний економічний університет; Генеральне Консульство Республіки Польща в місті Севастополі; Управління державної служби Голодержслужби України в Автономній Республіці Крим та місті Севастополі, Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща), Люблінський католицький університет імені Івана Павла II (Республіка Польща).

У роботі конференції взяли участь 133 особи, серед яких: керівники та службовці органів державної влади та органів місцевого самоврядування Автономної Республіки Крим та міста Севастополя; представники бізнесу; науковці Тернопільського національного економічного університету, Національного інституту стратегічних досліджень, Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, Запорізького національного технічного університету, Чернігівського національного технологічного університету, Донецького національного технічного університету, Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, Бердянського державного педагогічного університету, Харківського національного університету міського господарства, Херсонського національного технічного університету, Київського національного університету технологій та дизайну, інших вищих навчальних закладів України, а також вчені Вроцлавського економічного університету, Щецинського університету, Вроцлавської вищої школи управління (Республіка Польща); слухачі магістратури ТНЕУ за спеціальністю “Державна служба”.

Робота конференції була організована в рамках трьох пленарних засідань, до яких були залучені 89 учасників конференції, та двох заочних секцій, в яких взяли участь 44 учасники.

Наукові виступи та дискусії учасників конференції стосувались таких проблемних напрямів:

1. Проблеми взаємодії влади і бізнесу в забезпеченні економічного й соціального розвитку регіонів та муніципальних утворень: конфлікти інтересів та їх гармонізація.

2. Концепція публічно-приватного партнерства та проблеми її практичної реалізації на муніципальному та регіональному рівнях.

3. Механізм та технології залучення бізнесу до реалізації регіональних і муніципальних програм і проектів.

4. Фінансові аспекти взаємодії влади та бізнесу.

5. Соціальне партнерство влади та бізнесу як інструмент вирішення проблеми інституційного вакууму в соціальній сфері.

6. Досвід реалізації партнерства влади і бізнесу на регіональному та муніципальному рівнях в країнах Центральної і Східної Європи: уроки для України та Польщі.

Обговорення проблем налагодження дієвої взаємодії влади і бізнесу на засадах партнерства в контексті пошуку шляхів вирішення назрілих економічних та соціальних проблем дало змогу учасникам конференції зробити такі висновки та пропозиції:

1. Аналіз трансформаційних процесів у соціально-економічних системах свідчить, що еволюція відносин влади і бізнесу зумовлюється двома основними чинниками: 1) трансформацією інституту власності; 2) зміною участі держави в економіці. З процесом роздержавлення, становлення ринкових відносин відбулось становлення корпоративної моделі економіки і корпоративної моделі управління, особливістю якої є розмежування відповідальності сторін у процесі управління, розмежування повноважень, уточнення прав і обов'язків учасників управління.

1.1. Учасники конференції зазначили, що на характер чинної корпоративної моделі в Україні вплинули такі внутрішні передумови: а) несформованість вітчизняного внутрішнього ринку, а отже, його низька конкурентоспроможність; б) незавершеність первісного нагромадження капіталу, його брак; в) недостатній розвиток підприємницької культури; г) гіпертрофоване втручання держави в економічні процеси; д) складання підприємницьким сектором низки соціальних зобов'язань при значному збереженні патерналістських настроїв у населення. Усунення держави і підприємницького сектору від вирішення проблем забезпечення житлом, відпочинку, дошкільного виховання, формування соціальної інфраструктури тощо створило ситуацію "вакууму" у реалізації соціальної політики, пошуку альтернатив у розподілі соціальних обов'язків влади і бізнесу. Водночас зарубіжний досвід підтверджує, що в сучасних умовах вирішення проблем корпоративного управління неможливе без урахування значення таких інституційних характеристик, як особливості функціонування соціального капіталу, механізм відтворення довіри між соціальними групами, формування інституту соціальної відповідальності бізнесу. Учасниками конференції наголошено, що існуюча модель корпоративної економіки і корпоративного управління не усуває корпоративних конфліктів інтересів (між акціонерами і корпораціями, менеджментом і акціонерами, акціонерами і кредиторами, органами управління, різними групами власників пакетів акцій, акціонерами і державою, корпораціями і місцевими органами влади, акціонерами і працівниками акціонерних товариств тощо), що підтверджується непропорційним розподілом фіскального навантаження між олігархічним і неолігархічним бізнесом порівняно з їх внеском у валовий дохід економіки.

За цих умов актуалізується проблема пошуку нової академічної парадигми формування відносин влади і бізнесу. Виникла потреба змінити традиційну для

секторального підходу природу відносин влади і бізнесу, при якій діалог між ними будується на використанні механізму пільг, отриманні субсидій, протекціонізму, обмеженні конкуренції, на характер відносин, який базується на діалозі уряду (місцевої влади) і ділових кіл, досягненні консенсусу щодо спільних дій чи співпраці. Такий вимозі відповідає модель відносин влади і приватного капіталу, яка отримала в різних країнах формулювання державно-приватне або публічно-приватне партнерство.

Учасники конференції зазначили, що актуальність такої моделі відносин влади і бізнесу для України і її регіонів зумовлюється: а) занедбаністю інфраструктури; б) напруженістю у збалансуванні дохідної і витратної частин бюджетів; в) низькою якістю пропонованих державою послуг; г) їх операційною неефективністю; д) низькою соціальною відповідальністю корпорацій. Разом з цим, учасниками конференції наголошено, що державно-приватне (публічно-приватне) партнерство, як підтверджує зарубіжний досвід, дозволяє забезпечити: нижчі витрати при вищій якості послуг, продукції; залучення компетентності приватного сектору при розбудові інфраструктури; більш ефективне використання активів при будівництві соціальних об'єктів; економію часу при здійсненні проектів; впровадження інновацій; перенесення частини ризиків на приватного партнера. З позиції інтересів місцевих органів влади державно-приватне партнерство дозволяє: підвищити можливості фінансування розвитку територій; підвищити ефективність публічних фінансів; запровадити менеджмент, орієнтований на споживача.

Учасники конференції констатують, що основними причинами, які гальмують процес укладання різного роду угод з державно-приватного партнерства в Україні, є такі: 1) недосконалість законодавства та нормативно-розпорядчої бази укладання договорів державно-приватного партнерства; 2) недостатньо прозорі механізми визначення повноважень і відповідальності сторін; 3) відсутність дієвих механізмів стимулювання співпраці в межах державно-приватного партнерства; 4) недостатній рівень поінформованості представників влади для впровадження державно-приватного партнерства; 5) відсутність організаційних, фінансових та інших ресурсів і стимулів активізації співпраці; 6) незначна кількість успішних прикладів партнерства в Україні; 7) існування перешкод для реалізації діючих проектів (невиконання зобов'язань); 8) високий ступінь недовіри до співпраці з органами влади (корупція, непрозорість тендерних процедур).

1.2. Аналіз світового досвіду дозволяє стверджувати, що державно-приватне партнерство є дієвим інструментом розширення інвестиційних, фінансових, інтелектуальних, маркетингових можливостей різних суб'єктів для розвитку їх інноваційної діяльності. Сутність партнерств полягає в активній співпраці всіх суб'єктів, яка активізується на засадах пошуку спільних напрямів реалізації визначених місій. Причому партнерами стають учасники всіх секторів інноваційного розвитку: державного (управління та регулювання інноваційного розвитку економіки); продукування нових знань та інновацій; освіти та підвищення кваліфікації працівників; комерціалізації наукових знань та інновацій та використання інновацій.

Учасниками конференції зазначено, що слушним є системний підхід до організації ДПП у сфері інновацій, який базується на взаємодії держави і приватного сектору в процесі всього інноваційного циклу, починаючи з проведення наукових досліджень і комерціалізації розробок до виробництва наукомісткої високотехнологічної продукції.

1.3. У процесі роботи конференції її учасниками зазначено, що реалізація завдань забезпечення сталого розвитку регіонів потребує оптимального поєднання зусиль

владних і підприємницьких структур у напрямі структурної корекції регіональних економічних систем. Оскільки на даний час великий корпоративний капітал формує й узгоджує умови своєї участі в реалізації економічних і соціальних проектів через участь у політичному процесі в рамках вітчизняної моделі некорпоративізму, подолання структурних дисбалансів в економіці регіонів перебуває в площині налагодження дієвої взаємодії місцевих органів влади з суб'єктами середнього та малого підприємництва, діяльність яких має чітко виражену місцеву орієнтацію. Хоча досвід країн розвинутих економік наглядно демонструє переваги об'єднання зусиль владних і бізнесових інституцій на основі взаємних мотиваційних установок при подоланні структурних дисбалансів в економічних системах різних рівнів, в Україні такі механізми взаємовигідної дієвої взаємодії тільки запроваджуються і потребують належного інституційного забезпечення на основі розвитку як формальних, так і неформальних інститутів.

1.4. Системний аналіз функціонування підприємницького сектору муніципальних утворень вказує на те, що головним вектором взаємодії бізнесу та органів місцевого самоврядування є соціальна сфера, що відповідає місії розвитку територіальних спільнот базового рівня як надскладних соціальних організацій. Учасники конференції зазначали, що взаємодія органів місцевого самоврядування і бізнесу є багатоаспектним процесом. В Україні баланс інтересів між бізнесом, державною владою, місцевим самоврядуванням і територіальними громадами щодо відповідальності за добробут територій поки не знайдений. Наявне ситуаційне досягнення консенсусу інтересів. До механізмів спільного розв'язання завдань бізнесом і владою на муніципальному рівні мають бути залучені органи самоорганізації населення та громадські організації.

1.6. У процесі обговорення учасники конференції зазначили, що при обмеженості бюджетного фінансування залучення представників місцевого бізнесу може стати альтернативним напрямом для вирішення питань соціально-економічного розвитку територій. У цьому зв'язку актуалізується необхідність застосування технологій стратегічного планування у контексті розроблення та реалізації програм і проектів на регіональному й локальному рівнях. Перевагами стратегічного планування є насамперед можливості: 1) реально визначити потенціал території; 2) об'єктивно визначити пріоритети її розвитку й взаємоузгодити цілі; 3) зацікавити представників бізнес-структур у реалізації важливих для територіальної громади проектів; 4) зробити ці процеси відкритими та прозорими. Стратегічне планування може стати найбільш ефективним тоді, коли передбачатиме консолідовану діяльність громадськості, влади та бізнес-структур щодо вирішення стратегічно важливих для суспільства проблем, тобто буде побудоване на засадах партнерства.

1.7. Учасники конференції констатують, що в Україні, як і в інших пострадянських країнах, поряд з структуруванням формальних правил, які визначаються державою та продукуються засобами масової інформації, доволі активно розвиваються неформальні правила, на які повинні зважати всі суб'єкти господарювання у своїй реальній діяльності. Як наслідок, спостерігається висока частка неформальної (тіньової) економіки, тотальна корупція та катастрофічна недовіра до органів державної влади, що спричиняє високий рівень невизначеності, дуалізм норм, персоналізацію економічних і особливо фінансових відносин, виникнення різного роду суперечностей між економічним, політичним та соціальним розвитком українського суспільства. Це створює підґрунтя для формування інституційних пасток у взаємодії держави і бізнесу.

2. З метою удосконалення механізмів реалізації концепції публічно-приватного партнерства учасники конференції рекомендують:

2.1. Для активізації становлення моделі партнерства влади і бізнесу необхідним є: удосконалення інституційного забезпечення розвитку ППП; спрощення процедури укладення договорів; створення організаційних підрозділів в органах місцевого самоврядування для розвитку державно-приватного партнерства; для службовців – створення прозорих стимулів для розвитку партнерства; визначення механізму державно-приватного партнерства в рамках різних організаційно-правових форм, зокрема кластерів: 1) моделі взаємовідносин у межах партнерства – контракту на надання послуг, управління, лізингу тощо; 2) розподілу ризиків між учасниками партнерства; 3) термінів дії угоди партнерства; 4) методів розрахунку тарифів за послуги; розміщення інформації про пріоритети на електронних сторінках місцевих органів влади; визначення принципів розподілу ризиків між залученими сторонами, розроблення алгоритму управління ризиками, відображення розподілу ризиків у контракті державно-приватного партнерства; активізація просвітницьких та інформаційних програм у регіонах для висвітлення перспектив державно-приватного партнерства та його переваг; підвищення відповідальності за корупційні дії при визначенні учасників реалізації спільних проектів; реалізація короткострокових і довгострокових програм навчання дорослого населення щодо питань партнерства; кадрове забезпечення реалізації державно-приватного партнерства; визначення квот державного і місцевих бюджетів, які скеровуватимуться на реалізацію проектів, формування полюсів конкурентоспроможності, брендингу територій.

2.2. У напрямі реалізації завдань щодо мінімізації ризиків, пов'язаних із загрозами нереалізації інноваційних проектів або понесенням додаткових витрат, шляхом створення “ підставних ”, “ сірих ” компаній для забезпечення інноваційно-інвестиційної безпеки в механізмі ДПП обидві сторони – і держава, і приватна структура – повинні приділяти особливу увагу таким перевіркам: з боку держави – повинна здійснюватися перевірка приватної компанії, яка бажає співфінансувати інноваційний проект, на предмет наявності у неї інвестиційних ресурсів, робочої сили, прозорості фінансової звітності, а також підрядників, які залучаються приватною компанією-партнером, – на предмет наявності досвіду реалізації інноваційних проектів, фінансової прозорості їх діяльності, з боку приватної компанії, яка виграла тендер, при залученні підрядників повинна здійснюватися перевірка їх фінансової спроможності, наявності досвіду реалізації інноваційних проектів.

2.3. З метою якомога повнішого залучення потенціалу підприємництва до реалізації завдань щодо усунення структурних деформацій в економіці регіонів контури взаємовідносин влади і бізнесових структур доцільно формувати в орієнтації на пріоритети структурної перебудови економіки регіонів, що впливають з стратегічних цілей, закріплених у регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку. Такий підхід дозволить: поєднати стратегічні інтереси органів влади і підприємницького сектору; забезпечити стабільність партнерських взаємовідносин і взаємну зацікавленість їх учасників у вдосконаленні й запровадженні нових форм взаємодії в процесі структурування економіки регіону; досягти чіткості та прозорості при виконанні зустрічних зобов'язань сторін у рамках застосування таких інститутів взаємодії, як інвестиційні проекти, інвестиційні програми, індустриальні парки, регіональні кластери та ін.

Враховуючи наявність розвиненої виробничої інфраструктури на землях комунальної власності, де раніше базувалися великі промислові об'єднання у великих, середніх та малих містах України, вважати за доцільне рекомендувати муніципальним органам влади, за наукового супроводу вищих навчальних закладів, розглянути

можливості створення мережі індустріальних парків на засадах приватно-державних партнерства у пріоритетних сферах економічної діяльності.

2.4. В рамках реалізації механізмів соціального партнерства заслуговує на увагу поширення досвіду застосування корпоративних соціальних програм, які враховують інтереси співробітників компанії і жителів муніципальних утворень, де розвивається бізнес. Запорукою успіху таких програм є: 1) чітке формулювання власної стратегії і відмова від фінансування “прохань з регіонів”, розробка і реалізація програм соціальної спрямованості в результаті спільної роботи компанії, органів державної влади і органів місцевого самоврядування, незалежних консультантів; 2) орієнтація на досягнення значного соціального результату при дотриманні ділових інтересів компанії; 3) спрямованість на підтримку нових соціальних технологій і реформ у соціальній сфері, а не на будівництво і утримання об’єктів “соцкультпобуту”; 4) використання сучасних механізмів управління, перш за все, конкурсного розподілу засобів, пайового фінансування, впровадження моніторингу і оцінки соціальних та економічних результатів. Це дозволить відібрати найбільш ефективні та актуальні проекти, підвищити мотивацію учасників за рахунок залучення власних засобів, контролювати реалізацію і результати проекту.

2.5. Учасники конференції зауважили, що одним із дієвих механізмів активізації соціального партнерства може стати механізм соціального замовлення як комплекс процедур, орієнтованих на вирішення проблем соціального розвитку, що реалізуються державними органами через залучення на конкурсній основі громадських і приватних організацій та органів самоорганізації населення.

Доцільність впровадження механізму соціального замовлення зумовлюють такі переваги: якомога повніше залучення потенціалу недержавних організацій до вирішення проблем соціального розвитку, в тому числі і тих, вирішення яких повинно гарантуватись державними органами та органами місцевого самоврядування; формування ефективних моделей оптимального поєднання ресурсів і можливостей владних і громадських інституцій при реалізації соціальних проектів; підвищення об’єктивності цілевизначення в процесі реалізації завдань підвищення рівня якості життя населення; гнучке реагування на виклики соціального розвитку, запити та вимоги споживачів соціальних послуг на основі запровадження прогресивних технологій реалізації соціальних цілей; широке використання прогресивних організаційних форм управлінської діяльності при управлінні процесами соціальних перетворень; використання способів оптимального варіанта вирішення соціальних проблем на основі пошуку компромісу та зіставлення різних альтернатив; розширення можливості залучення професіоналів з різних сфер для реалізації окремих функцій, пов’язаних з вирішенням соціальних завдань; подолання організаційних бар’єрів при вирішенні соціальних завдань і прискорення процесів отримання конкретних соціальних ефектів. При цьому процедура формування і забезпечення виконання соціального замовлення повинна передбачати: розміщення соціального замовлення на умовах договору між державними органами (місцевим самоврядуванням) і недержавними організаціями (приватними компаніями, неприбутковими неурядовими організаціями); відбір організацій для виконання соціального замовлення на конкурсній основі; сприяння виконанню такого замовлення з боку органів влади шляхом надання пільг з оплати оренди в комунальних спорудах, прямого фінансування цих організацій, фінансування заходів за програмами, які реалізуються недержавними організаціями у сфері забезпечення якості життя.

2.6. У контексті локалізації інституційних пасток у взаємодії влади і бізнесу в розрізі інституційно-функціонального, галузевого та регіонально-муніципального векторів, учасники конференції вважають необхідним забезпечення деформалізації умов реальної практики, яка повинна охоплювати: запровадження публічності та достовірності інформації про бізнесові проекти та контракти на державному та регіональному рівнях; встановлення вибіркового контролю за дотриманням формальних правил; спільне обговорення бізнесом і владою їх трансформації.

2.7. З метою формування реальної державної політики підтримки такої інноваційної та перспективної організаційно-економічної форми державно-приватного партнерства, як кластери, першочерговим завданням загальнодержавного рівня, на думку учасників конференції, має стати формування системи інформаційно-статистичного забезпечення, розроблення та затвердження Методики оцінки впливу діяльності кластерів на соціально-економічний розвиток регіональних утворень, якою повинні користуватись відповідні органи державної влади при розробленні кластерної стратегії розвитку конкретного регіону, ідентифікації "природних" кластерів, оцінки діяльності функціонуючих кластерів та тих, створення яких планується у перспективі. При цьому кластерна стратегія повинна розглядатись як складова загальної стратегії соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень.

2.8. Взаємодія між владою та бізнесом повинна розвиватись в аспекті формування умов і впровадження стимулів для створення системи правової, соціальної та екологічної безпеки суспільства шляхом створення інституційних засад для економічної, політичної безпеки ведення бізнесу, створення сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату як в окремих регіонах, так і в країні загалом. Зокрема, територіальні громади повинні нарешті стати тим впливовим інститутом, який буде не тільки впливати на процес діяльності владних та бізнесових інститутів, а й здебільшого визначати напрями їх можливого подальшого розвитку. У цьому аспекті головними питаннями стають: удосконалення законодавчого й організаційного механізмів взаємодії територіальних громад не тільки з владою та бізнесом, а й між окремими громадами; підвищення обізнаності членів територіальної громади щодо можливостей впливу на рішення влади та бізнесу, які мають соціальні, економічні та екологічні наслідки для подальшого існування та розвитку територіальної громади за рахунок створення відповідних інформаційних центрів та освітньо-інформаційних ресурсів; створення незалежних аналітичних служб у межах окремих територіальних громад або їх об'єднань, до основних завдань яких буде належати економічна, соціальна та екологічна оцінка проектів, що реалізуються бізнесом на території відповідної громади.

2.9. Учасниками конференції було наголошено на доцільності використання механізму державно-приватного партнерства для підвищення рівня фінансової грамотності населення. Успішній інтеграції держави і бізнесу у цій сфері сприятиме спільність мети, пов'язаної з реалізацією таких заходів: виховання компетентних споживачів фінансових продуктів і послуг, здатних давати відсіч шахраям і нечесним на руку бізнесменам. Причому активне залучення бізнес-структур до фінансування таких освітніх проектів має проводитися при одночасному забезпеченні жорсткого державного контролю за об'єктивністю та незалежністю підготовлених програм, здійснюваних оцінок та рекомендацій. Держава має створювати необхідні умови для організації і проведення різноманітних освітніх програм фінансово-економічного спрямування (за активної підтримки великих фінансових організацій та підприємницьких структур).

2.10. Для успішної реалізації повноцінних ДПП-проектів, окрім законодавчої бази, учасники конференції наголошують на необхідності забезпечення: високого рівня кваліфікації спеціалістів з боку державного партнера, які розроблятимуть проекти та управлятимуть їх реалізацією; відкритості органів місцевого самоврядування українських міст для співпраці в напрямку ДПП, а також належного рівня підготовки місцевих фахівців, які розроблятимуть проекти; інвестиційної привабливості проектів для приватних партнерів; організації роботи між державним та приватним партнером на паритетних засадах із справедливим розподілом ризиків і гарантій; відкритого діалогу з громадськістю, висвітлення інформації щодо проектів ДПП у ЗМІ.

2.11. Для того, щоб органи влади могли максимізувати ефективність ДПП, вони мають перекласти на приватний сектор ризику, управління якими приватний сектор здатний забезпечити більш ефективно. Для досягнення цієї мети ризику необхідно належним чином оцінити, щоб органи влади знали, скільки їм доведеться сплатити приватному сектору за готовність взяти на себе згадані ризики. Тому необхідно диференціювати ризик, пов'язаний із конкретним проектом, і ринковий ризик. Ризики, пов'язані із конкретним проектом, зумовлюються можливими змінами в результатах окремих проектів або групи споріднених проектів. Необхідно зауважити, що при реалізації державної підтримки приватного сектору в умовах ДПП слід враховувати проблему визначення оптимальної частки участі інвестора в прибутку і в загальному обов'язі інвестицій, незалежно від галузі реалізації проекту.

2.12. В контексті удосконалення державно-приватного партнерства необхідною є підготовка фахівців, створення сприятливої громадської думки для передачі приватному сектору функцій володіння і користування об'єктами державної і комунальної власності, забезпечення довіри громадськості до цього типу господарських відносин, а також забезпечення прозорості діяльності бізнесу, що є соціально-психологічною основою для реалізації ДПП.

2.13. У контексті формування моделі взаємодії влади і бізнесу в питаннях насичення споживчого ринку якісними товарами і послугами зазначено, що з метою реалізації моделі державно-приватного партнерства мають забезпечуватись конституційні норми права громадян на безпечне життя і здоров'я, придбання товарів належної якості, вільного доступу до інформації про якість харчових продуктів і предметів побуту та відшкодування шкоди в разі порушення їхніх прав. У рамках партнерства органи влади мають виробити правові гарантії забезпечення належної якості товарів, які надходять на споживчий ринок країни, та конкретизувати вимоги до їх безпеки. Водночас виробники продукції та торговельні підприємства повинні чітко дотримуватись правових норм та вимог щодо якості як при виробництві, так і реалізації товарів. При цьому держава має забезпечувати фінансову, податкову, кредитну та організаційну підтримку виробництв екологічно чистої продукції та продукції високої якості, сприяти впровадженню нових технологій виробництва та обслуговування громадян. Основною метою такого партнерства є розуміння необхідності спільних дій щодо вирішення проблеми насичення ринку неякісними і фальсифікованими товарами.

З метою підвищення ефективності взаємодії влади і бізнесу в питаннях захисту споживчого ринку доцільним є запровадження постійного моніторингу якості споживчих товарів і послуг на ринку та поширення в пресі та інтернет-ресурсах інформації про недобросовісних товаровиробників і небезпечну (неякісну) продукцію. Водночас має бути підтриманий позитивний досвід вітчизняних підприємств щодо підвищення якості продукції та представлені високоякісні товари.

2.14. Учасники конференції зазначили, що побудову раціональних взаємин органів влади і бізнесу доцільно забезпечувати за такими напрямками:

– *удосконалення адміністрування податків* шляхом: впровадження системи податкового менеджменту та податкового адміністрування у діяльності органів державної влади, завданнями яких мають стати: удосконалення нормотворчої техніки з метою конкретизації та усунення неоднозначного трактування окремих норм; упровадження автоматизованого обміну інформацією між податковими органами й іншими органами державної влади у сфері регулювання та забезпечення електронного звіряння даних; підвищення кваліфікації працівників податкової служби щодо вміння вести роз'яснювальну роботу з платниками податку та надавати їм необхідну допомогу, використовувати електронні бази даних, застосовувати ризико-орієнтовані моделі контролю; створення простих форм звітності і зменшення кількості додатків до неї; забезпечення підвищення ступеня комп'ютеризації та автоматизації процесів складання й подання декларацій платниками до податкових органів; упровадження дистанційних методів перевірок, що не спричинятимуть адміністративного навантаження на платника; організація співпраці з платниками податків, щоб вони мали можливість вчасно і добровільно заповнювати й подавати податкові декларації, шляхом попередження платників про настання строку подачі декларацій; проведення активної роботи з інформування платників щодо їхніх прав та обов'язків, вимог законодавства до порядку здійснення операцій з оподаткування;

– *забезпечення фінансової підтримки бізнесу*: активізація впровадження та розвиток системи місцевих запозичень, місцевих кредитів, місцевого замовлення. З метою підвищення ефективності системи місцевих запозичень необхідним є вдосконалення процесів її формування за такими напрямками: дотримання вимоги, що випуску муніципальних облігацій має передувати ґрунтовна підготовка з оголошенням об'єктивних конкурсів інвестиційних проектів і тендерів серед банків на право виконання функцій платіжного агента муніципальної позики, а також серед аудиторських фірм – на право обслуговування суб'єктів інвестиційного портфеля позики; дотримання жорстких критеріїв відбору проектів, представлених на конкурс з розміщення коштів фонду цільових програм облігаційної позики; розширення кола емітентів муніципальних облігацій, учасників ринку та інвесторів, випуску нових фінансових інструментів.

2.15. Для активізації маркетингової діяльності органів управління регіоном, досягнення консенсусу між владою та бізнесом у процесі управління інноваційно-інвестиційними проектами, що реалізуються в адміністративно-територіальних утвореннях, учасники конференції наголосили на необхідності застосування інноваційних маркетингових комунікацій, управління інвестиційними ризиками, здійснення як внутрішнього маркетингу для задоволення потреб місцевих жителів території, так і зовнішнього маркетингу з метою привабити зовнішніх споживачів (інвесторів). Важливо, щоб маркетингові та інвестиційні проекти, що реалізуються в регіоні, становили єдину систему, незалежно від їх впливу на розвиток території, були узгодженими зі стратегічними цілями розвитку адміністративно-територіального утворення та виконували функцію інструмента маркетингового управління територією.

2.16. З метою удосконалення практики стратегічного планування розвитку територій необхідно: підвищити дієвість механізму визначення пріоритетів регіонального розвитку, під реалізацію яких будуть залучатись кошти вітчизняних та іноземних інвесторів, які повинні визначатись спільно із представниками бізнесу, науки, громадськості та мають спрямовуватись на виконання заходів, які забезпечать

досягнення спільно виробленого оптимістичного бачення розвитку регіону; у законодавчому порядку забезпечити гарантії інвесторів щодо прозорого та цільового використання на розвиток економіки регіону вкладених ними інвестицій; вивчати можливості та бажання представників бізнесу щодо сприяння у реалізації стратегічного планування в області, районі, місті, селищі, селі; залучати їх до здійснення моніторингу реалізації стратегічних цілей; активно застосовувати маркетингові дослідження територій у рамках стратегічного планування з метою визначення відповіді на питання, якими бачать пріоритети розвитку області (району, міста чи селища) місцеві підприємства, які пріоритетні галузі слід розвивати у контексті гео економічних, технологічних, інформаційних, екологічних змін у висококонкурентному ринковому середовищі тощо; забезпечити перманентне коригування стратегічних планів за результатами оцінок їх виконання у звітних періодах, при цьому створюючи сприятливу для співпраці атмосферу довіри та взаємодопомоги. Громадські слухання як важливий інструмент забезпечення інформаційного обміну між представниками влади та бізнесу необхідно проводити не лише на етапі розробки проектів, а й у процесі їх оцінки, коригування, адаптації до змін стратегій чи стратегічних планів. Інформація про проведення таких слухань повинна бути доступною для усіх стейкхолдерів, а пропозиції, внесені за результатами громадських слухань, повинні підлягати обов'язковому розгляду робочою групою та впливати на внесення відповідних коректив.

2.17. У контексті підвищення ефективності державної підтримки малого і середнього бізнесу, на думку учасників конференції, доцільним є урізноманітнення та вдосконалення застосовуваних інструментів та методів державної підтримки, застосування механізмів стимулювання малих і середніх підприємств для досягнення ними кращих результатів господарювання, удосконалення методів оцінки результатів діяльності малих і середніх підприємств у контексті визначених регіональних та місцевих пріоритетів соціально-економічного розвитку та найкращого задоволення потреб членів територіальних громад, застосування єдиних підходів і прозорих конкурсних процедур при відборі реципієнтів державної підтримки, впровадження постійно діючої системи державного та громадського контролю за використанням коштів фінансової підтримки суб'єктів малого і середнього бізнесу.

2.18. В процесі обговорення учасники конференції зазначили, що використання владних, підприємницьких, індивідуальних, колективних і громадських зусиль і ресурсів на договірних засадах, спільній відповідальності та повноваженнях, формуванні корпоративної соціальної культури відносин потребує створення нових організаційно-правових форм організації праці, визначення й обґрунтування спільних інтегрованих соціальних цілей розвитку, функцій і завдань щодо їх забезпечення, виокремлення суб'єктів корпоратизму у відносинах влади, бізнесу і населення, опанування новими знаннями, компетенціями і навичками та створення відповідного інституційного забезпечення.

2.19. У контексті залучення малого бізнесу до реалізації завдань економічного і соціального розвитку регіонів та муніципальних утворень нагальною є необхідність у реалізації на державному і місцевому рівнях низки заходів, головними серед яких є: вдосконалення механізму відкриття малих підприємств шляхом зменшення штучних бюрократичних бар'єрів у державних органах; забезпечення здешевлення кредитування проектів малого бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення; фінансово-кредитна підтримка, що передбачає розробку пільгових програм кредитування відповідно до пріоритетів економічної політики

держави; залучення ширшого кола представників малого бізнесу до участі в програмі часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів малого бізнесу на реалізацію інвестиційних проектів; державна підтримка виробництва і реалізації продукції, що передбачає надання державних замовлень, сприяння експорту товарів і послуг.

2.20. Для вирішення проблеми зайнятості та безробіття серед молоді органам влади спільно з бізнесовими структурами доцільно: створити молодіжну біржу праці; розробити проекти, які орієнтовані на фінансування активних заходів сприяння зайнятості серед молоді; проводити дослідження з метою визначення певних спеціальностей, професійних навичок і рівня кваліфікації, якими повинні володіти випускники ВНЗ; розробити та впровадити механізм фінансової підтримки підприємств, установ та організацій, які беруть участь у реалізації програм зайнятості для молоді; проводити навчання і тренінги з техніки пошуку роботи та розповсюдження інформаційного матеріалу про стан ринку праці, вимоги до кваліфікації найманих працівників тощо з метою створення умов для самовизначення особи; розробити програми міжнародного обміну студентами з метою стажування, виконання тимчасових і волонтерських робіт.

При підготовці аналітичної записки та рекомендацій конференції використані висновки та пропозиції, що містились у надісланих наукових розробках учасників, і результати безпосередніх дискусій, що велись на пленарних і секційних засіданнях конференції. На формування підсумкових матеріалів конференції найбільший вплив мали наукові розробки та пропозиції, висловлені у доповідях Августина Руслана (Тернопіль), Бикова Анатолія (Форос), Бобровської Олени (Дніпропетровськ), Богача Юрія (Тернопіль), Бутирської Тетяни (Форос), Бутка Миколи (Чернігів), Васиної Алли (Тернопіль), Велешук Світлани (Тернопіль), Винар Наталії (Тернопіль), Воронкової Таїсії (Київ), Головчанської Марини (Донецьк), Грабовської Моніки (Вроцлав, Республіка Польща), Гудзь Марини (Запоріжжя), Гудзя Петра (Запоріжжя), Гупаловської Мирослави (Тернопіль), Денисенка Миколи (Київ), Дудкіної Олени (Тернопіль), Дяків Ольги (Тернопіль), Єрмошкіної Олени (Дніпропетровськ), Желюк Тетяни (Тернопіль), Зелінської Анетти (Вроцлав, Республіка Польща), Іщенко Тетяни (Київ), Кайданник Оксани (Харків), Камінської Альфреди (Вроцлав, Республіка Польща), Католи Анни (Щецин, Республіка Польща), Каштелян Анастасії (Тернопіль), Кириленко Ольги (Тернопіль), Кізіми Тетяни (Тернопіль), Клос Лідії (Щецин, Республіка Польща), Коваленка Миколи (Херсон), Коваль Світлани (Тернопіль), Кравченка Романа (Донецьк), Кривокульської Наталії (Тернопіль), Крик Барбари (Щецин, Республіка Польща), Круп'як Лідії (Тернопіль), Лаврів Лілії (Тернопіль), Левенець Ольги (Тернопіль), Лободіної Зоряни (Тернопіль), Лопушинського Івана (Херсон), Ляпіна Дмитра (Київ), Малого Івана (Київ), Машка Андрія (Тернопіль), Мельник Алли (Тернопіль), Монастирського Григорія (Тернопіль), Ніпіаліди-Іщик Ольги (Форос), Овсянюк-Бердадіної Олександри (Тернопіль), Петриків Анни (Тернопіль), Петрук Інни (Тернопіль), Письменного Віталія (Тернопіль), Підгайця Сергія (Тернопіль), Плахцяка Адама (Вроцлав, Республіка Польща), Полякової Наталії (Донецьк), Попович Тамари (Тернопіль), Постнікова Володимира (Тернопіль), Прохоровської Світлани (Тернопіль), Пруденіци Майї (Вроцлав, Республіка Польща), Рашковського Анджея (Вроцлав, Республіка Польща), Ревуна Костянтина (Київ), Русіна Віктора (Тернопіль), Савчук Світлани (Тернопіль), Сидорчука Анатолія (Тернопіль), Скуб'як Беати (Щецин, Республіка Польща), Собчак Ельжбети (Вроцлав, Республіка Польща), Тріпака Мар'яна (Форос), Феденчука Ярослава (Тернопіль), Шашкевича Олександра (Тернопіль).

Аналітичну записку підготували:

Мельник Алла,

д.е.н., проф., Заслужений діяч науки і техніки України, Тернопільський національний економічний університет;

Желюк Тетяна,

д.е.н., проф. кафедри, Тернопільський національний економічний університет;

Монастирський Григорій,

д.е.н., проф. кафедри, Тернопільський національний економічний університет;

Васіна Алла,

к.е.н., доц., Тернопільський національний економічний університет;

Дудкіна Олена,

к.е.н., доц., Тернопільський національний економічний університет.

КЛАСТЕРИ У СВІТОВІЙ ТА ЄВРОПЕЙСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

(Аналітична записка за підсумками Сімнадцятої міжнародної наукової конференції, м. Каліфея (Халкідіки, Греція), 18–25 вересня 2013 р.)

Сімнадцята міжнародна наукова конференція “Глобальні дисбаланси: світова та українська економіки” відбулася 18–25 вересня 2013 р. у грецькому містечку Каліфея в регіоні Халкідіки. Її організаторами з української сторони були Міністерство освіти і науки України, Тернопільський національний економічний університет, Всеукраїнська громадська організація “Українська асоціація економістів-міжнародників”. Від іноземних інституцій до проведення конференції долучилися Технологічний освітній інститут Західної Македонії (Касторія, Греція), Університет м. Лодзі (Польща), Університет світової та національної економіки м. Софії (Болгарія), Університет ім. Матєя Бєла (Банська Бистриця, Словаччина) та Інститут економіки і організації промислового виробництва (Новосибірськ, Росія).

На адресу оргкомітету конференції було надіслано 53 статей 93 авторів, які представляли всі регіони України і зарубіжні країни (Азербайджан, Греція, Естонія, Нігерія, Німеччина, Росія).

Конференція була організована на виконання плану проведення міжнародних наукових конференцій (позиція № 1.4. Плану проведення наукових та науково-технічних заходів на 2013 рік, що є складовою Плану розвитку наукової та науково-технічної діяльності на 2013 р. Тернопільського національного економічного університету, затвердженого Вченою радою 22 грудня 2012 р. Тематична спрямованість конференції визначена проектом Сьомої рамкової програми ЄС “Functioning of the Local Production Systems in the Conditions of Economic Crisis (Comparative Analysis and Benchmarking for the EU and Beyond)”, відповідно до якої були винесені для обговорення та дискусії такі проблеми:

- функціонування кластерів у розвинутих країнах;
- функціонування кластерів у країнах з ринками, що формуються;
- кластери в Росії та країнах Митного союзу;
- розвиток кластерних форм в Україні;
- регіональні кластери;
- виробничі кластери;
- інноваційно-технологічні кластери;
- туристичні кластери;
- транспортно-логістичні кластери;
- фінансовий механізм функціонування кластерів;
- мережі компетентності в Європі;
- локальні виробничі системи.

Обговорення проблем кластероутворення у глобальній економіці та пов’язаних з ними викликів щодо України в аспектах глобалізації та регіоналізації дало змогу учасникам конференції зробити такі висновки і пропозиції:

1. Сучасні процеси кластероутворення і прогнозування їх майбутніх форм можна ініціювати й управляти ними переважно з огляду на феномен “нової регіоналізації”. Насамперед треба враховувати те, що “новий регіоналізм” характеризується двома пов’язаними між собою особливостями: він не обмежується кордонами національного господарства і стикає між собою регіони в конкурентній боротьбі, не надаючи їм нової

ролі у системі міжнародного поділу праці. З огляду на це найбільш помітною загальносвітовою тенденцією є розширення прав регіонів, що проявляється у передачі функцій з національного рівня на внутрішньодержавні структури. У європейському економічному просторі такий досвід формується практично всіма країнами.

2. Розглядаючи роль кластерів у рамках теорії “нового регіоналізму”, треба враховувати два напрямки їх створення. З одного боку, вони ініціюються державними, муніципальними та місцевими органами влади. У цьому випадку, як правило, мережа підпорядковується принципам менеджменту програмно-цільового управління, що відповідає переважно філософії планових економік, і обмежується кордонами компетенції відповідного органу територіального управління. Інший підхід пов'язаний з ініціативою бізнес-структур, для яких треба не лише узгоджувати і формувати ланцюг взаємодії у напрямку досягнення мети об'єднання, а й переконувати адміністрацію регіону/регіонів у доцільності кластеризації. При цьому неминує починати діяти бюрократичний фактор, який може стримувати процеси створення кластера. Вихід з цього “замкненого кола” варто пошукувати у створенні нових регіонів на території дії кластера. При цьому ймовірні підходи, коли за новим регіоном закріплюватимуться переважно соціально-економічні функції, а надання послуг населенню, пов'язаних з інформаційно-правовим забезпеченням (РАГС, міліція, нерухомість і т. п.), залишиться за “старим регіоном”.

3. Кластерні форми організації ще не сягнули такого рівня розвитку, за якого можна не зважати на національні особливості, як це характерно для економіки транснаціональних компаній, відмінності між якими визначають переважно галузеві фактори. Саме тому в економічній науці набула поширення ідея про “шаблони – emplates” національного кластера. Основу такого підходу становить надання фактороутворюючого значення переважаючим у регіоні міжгалузевим зв'язкам. При створенні кластера вони виконують роль “дорожньої карти” для фахівців з планування регіонального розвитку, які опанували сильні сторони території і можуть “співпрацювати” з підприємствами нових для нього галузей. При цьому всі члени кластера мають можливість отримувати ефект, що має потрібні джерела: конкурентні переваги галузі, конкурентні переваги регіону і синергічні похідні. Для цього стратегія кластера повинна спиратися на використання конкурентних переваг регіону без втрати переваг галузевого характеру при обов'язковому “вирощуванні” і формуванні нових напрямків діяльності.

4. При створенні цільових кластерів варто орієнтуватися на критерії Економічного центру з освіти і досліджень міста Цинциннаті (Cincinnati) штату Огайо, за якими:

- кластер повинен забезпечувати високу середню заробітну плату, позитивно впливаючи на місцеві доходи;
- кластер має забезпечувати потужну базу зайнятості (відсоток зайнятих у кластері певного регіону) для досягнення успіху (за винятком тих регіонів, що намагаються переорієнтуватись на іншу галузь);
- кластер повинен охоплювати галузі, які не обмежуються розвитком місцевої економіки, а створюють чи розширюють експортну базу, щоб залучити капітал у регіон ззовні, сприяючи його економічному розвитку за принципом мультиплікатора;
- кластер повинен включати високорозвинені підприємства державних і місцевих органів влади, що вказує на його сильну присутність в регіоні щодо національної економіки;
- кластер повинен сприяти зростанню зайнятості населення країни. Пов'язаність розвитку кластера із загальнонаціональними процесами створює умови для того, щоб “зловити хвилю”, яка сприятиме зростанню місцевої економіки;

– кластер повинен сприяти значному приросту економіки, обумовленому використанням місцевих факторів (локальне зростання мінус національне зростання).

– А. Маршалл описав концепцію колективного знання в межах виробничої зони терміном “виробнича атмосфера”, яку також можна визначити фразою “...знання [про виробництво] витає у повітрі”.

5. Ініціюючи створення кластера, треба враховувати фактор “промислової атмосфери”, що має переважно інтелектуально-духовне наповнення – соціально-економічний клімат, що побутує у певній місцевості, з його формальними і неформальними звичаями, традиціями та прямою і непрямою включеністю у виробництво і бізнес. Наприклад, в умовах України такого роду знання у галузі вугільної промисловості притаманні населенню Донбасу, морської справи – Одеси, лісового господарства – Івано-Франківщини, городини – Херсонщини, буряківництва і вирощування картоплі – Тернопільщини і т. п. Не відкидаючи складові промислової атмосфери минулого, у наш час територіальні просторові обмеження у формі кластерів набувають вирішального значення за умови, якщо у “промисловій атмосфері” панує всепроникаючий присмак креативності.

6. Стартові умови розвитку регіональних кластерів найчастіше мають відтворити класичний варіант їх виникнення чи створення. Для цього повинні бути з’ясовані можливості співпраці всередині агломерації підприємств регіону попри наявність конкуренції між ними. Важливою складовою кластерної політики має стати формування мережі місцевих постачальників послуг і клієнтів для великих підприємств на основі передачі в аутсорсинг певного кола їхніх функцій. Особливу роль при цьому мають відіграти вищі навчальні заклади і науково-дослідні установи, які треба залучити до формування і реалізації інноваційної політики бізнес-структур і регіону загалом. Як результат таких процесів варто очікувати виникнення різного роду малих і середніх підприємств. Відповідно, створюється система вертикального або горизонтального співробітництва у рамках регіону.

7. Загальний підхід до агломераційної політики потребує визначення, хто стане ініціатором створення критичної маси інноваційних форм агломерації – власне уряд чи підприємства та організації на місцях. Обидва підходи – як висхідний, так і низхідний – мають свої переваги та недоліки і застосовуються однаковою мірою при розробці економічної політики різними країнами. З огляду на доволі значну інертність вітчизняного бізнесу саме ініціатива уряду повинна бути тим “спусковим гачком”, який би запустив процес створення сучасних агломерацій у регіонах. Хоча слід зазначити, що практично усі сучасні кластери в Україні створені за відсутності централізованої підтримки з боку урядових структур.

8. З огляду на світовий досвід і наукові досягнення зарубіжних і українських науковців, практика кластерного підходу до розвитку економіки в Україні постійно розвивається. До вивчення можливостей кластеризації в Україні залучаються європейські та американські фірми. Так, створена засновником теорії кластерів М. Портером консалтингова компанія “Monitor Group”, вивчаючи економіку Донецької області та ідентифікувавши в її економічній базі понад 40 кластерів, визначила чотири найбільш конкурентоздатних з них – металургія, машинобудування, будівництво і сільське господарство. Однак перевагу для початку віддано двом головним галузям краю – металургії і сільському господарству з переробкою, а інші залишено на потім. На прикладі Донецької області видно, що в Україні є великі резерви імплементації кластерних форм у цілях розвитку локальних виробничих систем. Особливо це

стосується галузей металургійної, вугільної, машинобудівельної, хімічної промисловості та енергетики через наявність високих коефіцієнтів локалізації виробництва в розрізі галузей промисловості та їх спеціалізації. Аналогічна ситуація наявна і в інших областях України, адже в умовах планової економіки здійснювалося централізоване закріплення підприємств певних галузей за окремими регіонами і цю спадковість ще не подолано. В майбутньому у реалізації кластерної політики мають бути враховані сучасні тенденції структурних змін.

9. В розрізі територіальних утворень і окремих галузей економіки України кластеризація розвивається нерівномірно. Найбільшого розповсюдження вона набула у будівництві, туризмі, харчовій і швейній промисловості. Успішно почали працювати в Івано-Франківській області кластери з туризму і виробництва сувенірної продукції “Сузір’я”, а також кластер “Ліжникарство та інші художні промисли на Прикарпатті” з виготовлення виробів з овечої вовни. У Рокитнівському районі Рівненської області зареєстровано кластер з деревообробки, у Херсонській області – транспортно-логістичний кластер “Південні ворота України”, у Полтавській – кластер екологічно чистого дитячого харчування “Полтавщина”, в Одеській – кластер органічного землеробства і зеленого сільського туризму у Придунав’ї, у Харківській – кластер свинарства та м’ясних виробів і у місті Севастополі – 7 кластерних об’єднань, у т. ч. туристсько-рекреаційні “Херсонес” та “Байдари-тур”. Варто додати, що у місті Севастополі сформувався новий підхід до створення локальних виробничих систем, який проявився у створенні на базі семи кластерних об’єднань мега-кластера “Севастополь”, від якого очікується отримання більшого ефекту синергії.

Кластери створені і функціонують у всіх областях будівельної сфери України. Перший з них у цій галузі і фактично в Україні – кластер “Поділля” створено у місті Хмельницькому в 1998 р. Він об’єднав більше 30-ти пов’язаних з будівництвом підприємств і організацій, що розташовані на території Хмельницької області, майже всі з яких співпрацюють донині, забезпечуючи робочими місцями близько п’яти тисяч чоловік. Кластер виконує оригінальні замовлення як в Україні, так і закордоном в рамках українсько-польської програми ділової співпраці. Створення будівельного кластера на Хмельниччині стало можливим завдяки наявності на території області корисних копалин, що використовуються у будівельній індустрії, а також відповідного наукового, виробничого і кадрового потенціалу. Не останню роль відіграла і та обставина, що через місто Хмельницький проходять великі фінансові потоки завдяки тому, що за останні десятиліття в ньому сформувалися великі оптові ринки. Якщо досвід кластера “Поділля” можна оцінювати як вихід на міжнародний ринок у формі експорту будівельних послуг, то в Харківській області спільно з Білгородською областю Росії створили транскордонний будівельний кластер євро регіону “Слобожанщина”. До його складу увійшли представники органів місцевої влади, підприємства і установи інфраструктури, громадські організації, підприємницькі структури, будівельні організації, що спеціалізуються на наданні послуг з проектування, виробництві будівельних матеріалів, будівництві, наданні послуг у будівельному комплексі, технічній експлуатації, реконструкції і капітальному ремонті об’єктів житлового, цивільного і промислового призначення Білгородської і Харківської областей. Організаторами кластера виступили Білгородський обласний фонд підтримки малого підприємництва, Білгородський державний технологічний університет імені В. Г. Шахова, Відкрите акціонерне товариство “Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва” і Харківський державний технічний університет будівництва і архітектури. Головні завдання, що

вирішуються в рамках кластера, полягають у: зниженні собівартості робіт і підвищенні якості будівельної продукції; освоєнні нових видів будівельної продукції, матеріалів і технологій; впровадженні міжнародних стандартів системи менеджменту якості ISO 9001 у будівельному комплексі і зростанні вводу в експлуатацію об'єктів (у тому числі житлових) з підвищенням їх якості.

10. У світовій економіці функціонує більше 2000 технопарків і бізнес-інкубаторів. Найбільша їх кількість сконцентрована у США, Китаї, Росії, Великобританії, ФРН. Перші технопарки були американським феноменом і виникли у 1950-х рр. для задоволення потреб підприємливих науковців, зокрема першим технопарком був науковий парк на базі Стенфордського університету, який згодом розвинувся у Силіконову долину. Перші технологічні парки в Україні були створені у 2000 р. для об'єднання діяльності науки та виробництва на базі Інституту електрозварювання ім. Є. Патона, Інституту монокристалів та Інституту фізики напівпровідників ім. В. Лашкарьова. Технопарки розвиваються як базові інститути для "виховання" місцевих виробників шляхом формування органічних мереж співпраці регіональних інноваційних установ, промисловості, академічної науки, місцевих органів самоврядування, при цьому формуючи стратегії і плани, які відповідають специфічним умовам, що склалися в регіоні і ґрунтуються на використанні знань малим, але високотехнологічним бізнесом. Стимулювання технопарками розвитку малого бізнесу може набувати таких форм:

- підтримка бізнесу – забезпечення найсучаснішим обладнанням і полегшення його поширення; підтримка виробництва і прототипів; надання офісних приміщень, технічних і управлінських консалтингових послуг; підтримка локального та глобального маркетингу; виховання та поставки кваліфікованої робочої сили і т. ін.

- створення бізнесу – передання технологій та комерціалізація переданих технологій; забезпечення високотехнологічних підприємств;

- технологічні інновації – відкриття та просування інноваційних технологій на основі галузевих академій–дослідного співробітництва, віталізація технологічного трансферту;

- освіта та навчання нових технологій.

11. Європейська комісія схвалила Стратегію "Європа – 2020", спрямовану на збільшення потужності Євросоюзу і підвищення життєвого рівня громадян. Цілі європейського розвитку сфокусовуються на підвищенні конкурентоспроможності ЄС, продуктивності потенціалу для зростання та економічного зближення. Нова стратегія концентрується на основних сферах: знаннях та інноваціях, вищій зайнятості та соціальному залученні. Ефективним напрямком досягнення цілей економічного розвитку у всіх країнах ЄС вважається розвиток кластерних форм підприємництва, завдяки яким формуються зв'язки між корпоративним сектором, інвестиційними, посередницькими, науковими, навчальними та суспільними організаціями регіонів різних типів. Європейська практика засвідчила, що нині технічний прогрес забезпечують не роз'єднані підприємства, а їх мережеві об'єднання кластерного характеру. Одночасно вона показала, що чимало кластерів обмежують свої зусилля на використанні поверхових резервів. Проте нарощування позицій світового лідерства потребує переходу за точку перетину, біля якої опинилися європейські кластери у посткризовому бізнес-середовищі. Для цього формуються нові підходи до створення і функціонування кластерів, які заслуговують на вивчення і творче використання. Значною мірою вони визначені у Європейському меморандумі щодо кластерів. Автори Європейського меморандуму щодо кластерів зробили висновок про те, що перехід

на вищий щабель потребує кардинальних змін у політиці кластеризації на основі скоординованих дій на трьох рівнях. Насамперед якісно нові підходи в роботі мають набути виконавчі агентства, які реалізують кластерну політику на національному, регіональному і місцевому рівнях. По-друге, з урахуванням глобальної конкуренції має розроблятися політика підтримки кластерів з боку міністерств і місцевих органів влади. Зрештою з орієнтацію на завдання стратегії "Європа – 2020" повинні перебудуватися європейські інституції, що відповідають чи спеціалізуються на кластерній проблематиці, і започаткувати торування по шляху з напрямком до кластерів світового рівня. У другому десятилітті XXI ст. Європейський Союз зробив ставку на динамічні кластери, які спроможні розвивати унікальні якості, що мають у кожній з країн, кожному національному і європейському регіоні потенціал посилення позицій співтовариства у світовій економіці. Як правило, регіони, які мають у своєму складі великий портфель інноваційних лідерів, процвітають і, навпаки, регіони, в яких не сформовані кластерні утворення, відстають у соціально-економічному розвитку. Глобалізація привела до зростання переваги регіонів із сильними кластерами порівняно з тими, які не спроможні визначити і розвинути профіль своєї виняткової спеціалізації або неподібності.

12. Європейський меморандум щодо кластерів визначає п'ять критеріїв, яким мають відповідати динамічні кластери. По-перше, вони є основною рушійною силою інновацій і процвітання, допомагаючи регіонам у розвитку своєї виробничої унікальності. По-друге, кластери мають розвиватися природним шляхом на конкурентних ринках без затримки з боку владних структур і набути необхідного рівня конкурентоспроможності з використанням економічного потенціалу регіону. По-третє, успішні кластери є в регіонах, в яких повною мірою використовуються стимули конкуренції і які самі є конкурентоспроможними з іншими регіонами. Для цього розвиток європейської політики буде здійснюватися у напрямку подальшого усунення бар'єрів для торгівлі та посилення вимог до покращення навколишнього середовища, щоб безперешкодно розвивалися конкурентоспроможні кластери і усувалися з ринку слабкі і неперспективні кластерні угруповання. Вчетверте, Європа потребує такої співпраці між компаніями, державними установами, науковими і освітніми закладами та іншого роду організаціями, які орієнтуються на високі результати, незважаючи на рамки адміністративних меж. Уп'яте, для сильних кластерів властиво те, що вони стають більш помітними і привабливими, якщо мають стійкі зв'язки з іншими кластерами за межами своїх регіонів і країн. Європа має більшою мірою плекати транснаціональне міжкластерне співробітництво та зв'язки між організаціями, які розвивають політику і практику кластеризації, що орієнтовані на обмін кращим досвідом.

13. 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. 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 (університети, лабораторії, НДІ);
- торгово-фінансовий (банки, лізингові компанії, маркетингові послуги, митний термінал);
- транспортно-логістичний;
- інженерної інфраструктури;
- постачальників сировини, матеріалів та обладнання.

14. 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.

15. Учасники конференції визначили передумовами для створення транскордонних туристичних кластерів у межах транскордонних регіонів, сформованих між Україною та ЄС, серед яких основними є:

- пріоритетність туризму для розвитку прикордонних територій кожної з держав-учасниць;
- позитивна динаміка туристичних потоків за останні декілька років, зростання обсягів взаємних туристичних обмінів у межах транскордонних регіонів;
- природно-кліматичні особливості та природно-ресурсний потенціал, які забезпечують можливість розвитку різних видів туризму в межах транскордонних регіонів;
- наявність спільного історичного минулого, унікальних архітектурних і культурних пам'яток, що становлять цінність для розвитку пізнавального туризму в транскордонному регіоні та створюють умови для відкриття спільних транскордонних туристичних маршрутів;
- сприятливе географічне розташування на перетині транзитних міжнародних шляхів, що сприятиме оптимізації потоків подорожуючих;
- формування достатньої кількості закладів розміщення туристів.

16. Відповідно до варіації якості інститутів згідно із суб-індексом Давоського форуму та ступенем відхилення валютного курсу від ПКС може бути виділено п'ять кластерів. Перший з них охоплює групу розвинутих країн із найбільш завищеним курсом (значення співвідношення ПКС до номінального курсу перевищує 1,3), куди увійшли

Австралія, Австрія, Данія, Фінляндія, Швеція, Швейцарія та Норвегія. Середнє значення відхилення курсу від ПКС становить 1,39 при середньому значенні суб-індексу індексу глобальної конкурентоспроможності – 5,56. Другий кластер репрезентує країни із помірним завищенням курсу (відповідно 1–1,29). Сюди увійшли: Бельгія, Канада, Франція, Німеччина, Ісландія, Ірландія, Італія, Іспанія, Ізраїль, Японія, Нова Зеландія, Нідерланди, Великобританія, США та Люксембург. Відповідні середні значення становлять 1,2 та 5,1. Третій кластер об'єднує розвинуті країни із заниженим щодо ПКС курсом, а також країни – нові члени ЄС першої хвилі. Специфікою цієї групи країн є те, що всі вони перебувають приблизно на однаковому рівні ВВП на душу населення і впродовж останнього часу зазнають значного впливу від процесу реальної конвергенції. Середні значення відповідних показників становлять 0,8 та 3,95. Четвертий кластер пов'язує країни з ринками, що формуються, в яких спостерігається занижений щодо ПКС курс, але які характеризуються доволі сильними інститутами, якість яких перевищує аналогічні характеристики таких розвинутих країн, як Італія та Греція. До складу цієї групи увійшли традиційні азійські та латиноамериканські лідери із запровадження високих стандартів інституціональної організації економіки, а також ряд країн, що активно впроваджують структурні реформи. В групу входять: Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Малайзія, Корея, Туреччина, ПАР, Чилі, Китай, Уругвай, Чорногорія, Грузія, Азербайджан, Кувейт, ОАЕ, Саудівська Аравія. Значення відповідних середніх показників становило 0,7 та 4,7. П'ятий кластер демонструє подібність між рештою з 82 країн, до складу якої входять достатньо відмінні між собою держави з міркувань рівня розвитку, ВВП на душу населення, фізичного розміру економіки тощо. Ними є: Румунія, Болгарія, Сербія, Македонія, Хорватія, Україна, Білорусь, Росія, Казахстан, Узбекистан, Вірменія, Молдова, Мексика, Перу, Аргентина, Колумбія, Бразилія, Еквадор, Парагвай, Венесуела, Таїланд, Індонезія, Філіппіни, В'єтнам, Індія, Алжир, Туніс, Єгипет, Ефіопія, ЦАР, Кенія, Танзанія, Сенегал, Пакистан. Ця група країн є найбільш неоднорідною з економічних, соціальних чи політичних позицій. Ці країни зближує найбільш занижений курс щодо ПКС та найнижча якість інститутів, що відображається у середніх групових значеннях релевантних показників: 0,6 та 3,4.

17. Важливим напрямом економічного розвитку України є зростання ефективності транспортно-логістичних послуг. Вперше створення відповідного кластера було здійснено у Херсонській області, транспортно-логістичний кластер якої об'єднав 106 підприємств і організацій, серед яких 3 морських торговельних порти, 7 річкових портів, 5 судноплавних компаній, судноремонтні верфі, підприємства залізничного і автомобільного транспорту, аеропорт, авіапідприємства. Факторами впливу на формування транспортно-логістичних кластерів є, по-перше, постійний процес удосконалення нормативно-правового поля, узгодження, координація зусиль законодавчої, виконавчої влади і менеджерів підприємств щодо реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні шляхом формування та виконання державних цільових програм, державного замовлення, регіональних, місцевих інноваційних програм та окремих інноваційних проектів; стимулювання використання науково-технічного потенціалу, забезпечення державно-приватного партнерства та їх економічної безпеки. По-друге, інтеграція до глобальної транспортно-логістичної інфраструктури на основі установалення ідентичних норм і умов транспортування вантажів і пасажирів, впровадження інтермодальних (змішаних) перевезень, в яких задіяні різні види транспорту. По-третє, розвиток горизонтальної інтеграції логістичного інфраструктурного комплексу і компаній, які спеціалізуються на зберіганні, переробці, супроводженні та доставці вантажів і

пасажирів. По-четверте, поширення використання аутсорсингу транспортно-логістичних послуг, що приведе до послідовного вирішення проблем оптимізації процесів і мінімізації логістичних витрат у матричній організаційній структурі управління.

18. Перспективною галуззю для кластеризації є аграрна, оскільки практично кожна область регіону має унікальний аграрний потенціал, який при ефективному його використанні за допомогою кластерної моделі сприятиме розвитку супутніх структурних елементів, у тому числі виробництву товарів повсякденного вжитку, торгівлі, транспорту, зв'язку та інших послуг. З метою поширення кластерних форм виробництва в аграрному секторі має формуватися відповідна державна політика, що передбачає:

- формування нормативно-правового поля кластерної організації розвитку територій;
- підвищення ефективності співпраці в системі “регіон-наука-виробництво”, для чого необхідно регіональним центрам наукового забезпечення агропромислового виробництва здійснювати рекламування та демонстрацію передових науково-дослідних розробок, що сприятиме впровадженню таких розробок у виробничу діяльність підприємств кластерного об'єднання;

- обласним та районним державним адміністраціям на основі замовлень учасників аграрного кластера формувати державне замовлення вищим навчальним і професійно-технічним закладам України на підготовку фахівців та спеціалістів необхідного профілю з майбутнім працевлаштуванням у структурі кластера;

- обласним і районним державним адміністраціям розміщувати державне замовлення на продукцію з більш високими вимогами щодо якості в ефективно працюючих кластерах;

- здійснювати організаційно-економічну підтримку ініціатив підприємств та організацій кластерного об'єднання шляхом розвитку соціальної та виробничої інфраструктури регіону, в якому функціонує аграрний кластер, створення сприятливих умов для проживання і відпочинку працівників;

- розробити веб-сайти та єдину інформаційну базу з інформацією про існуючі у регіонах кластери, інформувати підприємців про переваги кластерної моделі організації виробництва під час заходів з розвитку підприємництва, створювати електронні форми заявок для підприємств, які бажають стати учасниками кластерів, що дозволить усунути інформаційний вакуум для потенційних інвесторів, сприятиме залученню у кластери вітчизняного та іноземного капіталу;

- упроваджувати на місцевому рівні процедури видачі дозволів за принципом “єдиного вікна”, що прискорить проходження дозвільних процедур (насамперед у сфері будівництва та землевідведення), здійснювати часткове фінансування об'єктів соціальної, виробничої та побутової інфраструктури на основі державно-приватного партнерства в рамках узгодженого проекту;

- більш дієво проводити політику інформування населення про переваги кластерних об'єднань, висвітлювати позитивний досвід співпраці у місцевих засобах масової інформації.

19. Організаційне сприяння розвитку кластерів припускає надання підтримки з боку органів влади в реалізації учасниками кластера таких заходів:

- створення спеціалізованої організації розвитку кластера, що забезпечує координацію діяльності його учасників, що може здійснюватися в різних організаційно-правових формах;

- проведення аналізу структури кластерів, визначення бар'єрів і можливостей для їх розвитку;

– прийняття плану заходів щодо реалізації стратегії, яка передбачає розробку кластерних проектів і заходів, спрямованих на формування сприятливих умов функціонування кластера;

– встановлення ефективної інформаційної взаємодії між учасниками кластера та стимулювання співробітництва між його учасниками.

20. Учасники конференції особливу увагу приділили ролі публічно-приватного партнерства у процесах кластеризації. Насамперед були визначені такі дотичності між ними:

– як кластери, так і публічно-приватне партнерство формуються на транснаціональному, національному, регіональному, транскордонному і локальному рівнях;

– як кластери, так і публічно-приватне партнерство формуються як колективна ініціатива;

– і створення кластерів, і формування публічно-приватних партнерств розглядаються як спосіб збільшення привабливості регіону для інвесторів і досягнення ефекту синергії;

– і кластери, і різного роду партнерства мають за мету залучення місцевих ресурсів розвитку.

В Україні вже створена нормативно-правова база для розвитку практики публічно-приватного партнерства, проте вона не достатньо досконала для регулювання партнерства в рамках кластера та укладання договорів публічно-приватного партнерства поза його межами. За оцінюванням зарубіжних експертів, законодавча та нормативно-розпорядча база публічно-приватного партнерства в Україні на 40–50% відповідає міжнародним стандартам за якістю і на 38–62% – за ефективністю. Недоліки інституційного середовища публічно-приватного партнерства в Україні наявні в Законі України “Про державно-приватне партнерство в Україні”, який розглядає державно-приватне партнерство лише як форму договору між державним (публічним) і приватним партнером, а не як комплексний фінансово-правовий механізм, що допускає використання різних інститутів, фінансових інструментів, організаційно-правових об’єднань (зокрема кластерів). Окрім правових рамок, причинами недостатньої розвиненості та ефективності публічно-приватного партнерства є: відсутність дієвих механізмів стимулювання співпраці в межах публічно-приватного партнерства; недостатня прозорість механізмів визначення повноважень і відповідальності сторін; високий ступінь недовіри до співпраці з органами влади (корупція, непрозорість тендерних процедур, недостатній рівень поінформованості партнерів про моделі публічно-приватного партнерства, існування перешкод для реалізації чинних проектів, порушення або невиконання зобов’язань).

На конференції було визначено, що найбільші можливості для підвищення ефективності публічно-приватного партнерства в рамках формування і функціонування кластерів існують при розробці та реалізації проектів щодо розвитку інфраструктури на території розміщення кластера. До них слід віднести проекти розбудови сучасної транскордонної інфраструктури; спорудження виставкових територій, ярмарок, виставкових і ділових центрів; створення майданчиків під житлову і промислову забудову; заснування сучасних науково-дослідних центрів тощо.

21. У більшості презентацій учасників конференції йшлося про забезпечення процесів кластеризації зрозумілою інформацією, перехід до прозорої системи обліку і звітності. Обліково-інформаційна складова функціонування кластера має враховувати, що в його складі функціонують виробничі підприємства, бюджетні установи, науково-дослідні організації з продуктами діяльності, що суттєво відрізняються, і особливостями

обліку і звітності, що не дозволяє партнерам повністю володіти інформацією, яка закріпила б їх довіру до партнера. Особливо гостро це питання стосується постановки на баланс (держави, приватного партнера чи НДІ) проекту публічно-приватного партнерства. В Україні спільно з Євростатом з 2004 р. встановлений порядок, згідно з яким недержавними є проекти, якщо партнер (з приватного сектору) перебирає на себе більшу частину ризиків цього проекту. Євростат рекомендує, що активи можуть обліковуватися як недержавні, якщо: а) державний партнер бере на себе ризик будівництва; б) приватний партнер бере на себе ризик попиту чи ризик наявності. Проте не існує спеціальної вимоги, що національні стандарти бухгалтерського обліку країн-членів ЄС повинні відповідати ESA 95. В Україні ж немає спеціальних правил щодо державного сектору, які б регулювали питання обліку у разі публічно-приватного (державно-приватного) партнерства в рамках кластера.

При підготовці аналітичної записки робоча група оргкомітету конференції використала висновки і пропозиції, що містилися у наукових розробках учасників, та результати безпосередніх дискусій, які точилися на пленарних і секційних засіданнях конференції. На формулювання підсумкових матеріалів конференції значний вплив мали наукові розробки і висновки, висвітлені у дослідженнях таких авторів, як: Antoniadou K. Alexander (Греція), Asimopoulos Nikolaos (Греція), Charitoudi Georgia (Греція), Chrousos George (Лондон), Darvidou Konstantia (Греція), Joel Uwaubani (Нікарагуа), Kokkinoplitis Konstantinos (Греція), Nikolaos K. Varveris (Греція), Nikos Kapoulas (Греція), Pantelis A. Topsideles (Греція), Raudjärv Matti (Естонія), Siskos Evangelos (Греція), Tsamboula Maria (Греція), Анатолій Асаул (Санкт-Петербург), Роман Березюк (Тернопіль), Ірина Березюк-Рибак (Тернопіль), Алла Беспалова (Донецьк), Мирослав Бойчук (Чернівці), Тетяна Борисова (Тернопіль), Ірина Брижаль (Полтава), Віра Варцаба (Ужгород), Світлана Вовк (Тернопіль), Оксана Горобець (Київ), Валерій Грахов (Іжевськ), Олеся Григор'єва (Полтава), Сергій Гриценко (Донецьк), Юрій Гуменюк (Тернопіль), Марія Дмитерко (Суми), Ліана Дмитриченко (Донецьк), Лілія Дмитриченко (Донецьк), Наталя Добрянська (Одеса), Ольга Жабинець (Львів), Максим Живко (Тернопіль), Святослав Жуков (Ужгород), Ірина Зварич (Тернопіль), Роман Зварич (Тернопіль), Інна Іванова-Карпович (Київ), Євген Іонін (Донецьк), Олена Карась (Тернопіль), Марина Карлова (Донецьк), Наталя Карлова (Донецьк), Ольга Кириленко (Тернопіль), Олександр Кірдан (Умань), Сергій Коваленко (Ізмаїл), Віктор Козюк (Тернопіль), Лариса Кривенко (Полтава), Сергій Кривенко (Харків), Віталій Кривоус (Тернопіль), Андрій Крисоватий (Тернопіль), Михайло Кужелев (Донецьк), Анжела Кузнецова (Київ), Віталіна Куриляк (Тернопіль), Євгеній Куриляк (Тернопіль), Віра Куценко (Київ), Богдан Луців (Тернопіль), Володимир Мазур (Тернопіль), Роман Малік (Одеса), Тарас Марків (Тернопіль), Людмила Масловська (Житомир), Микола Матвіїв (Тернопіль), Алла Мельник (Тернопіль), Віталій Мельник (Тернопіль), Вікторія Мельник (Вінниця), Світлана Михайленко (Одеса), Олег Муратов (Одеса), Сергій Науменко (Луцьк), Аліса Нікіфорчук (Одеса), Олена Ніколюк (Одеса), Наталя Огородникова (Донецьк), Віталій Омеляненко (Суми), Юлія Орловська (Дніпропетровськ), Борис Погріщук (Вінниця), Галина Погріщук (Вінниця), Вікторія Проскуркіна (Дніпропетровськ), Тетяна Пуліна (Запоріжжя), Олена Райчева (Одеса), Рена Полад кизи Султанова (Баку), Марія Рипкович (Тернопіль), Євген Савельєв (Тернопіль), Володимир Савчук (Київ), Севиндж Адалят кизи Джабарова (Баку), Аркадій Семчук (Чернівці), Роман Синовєрський (Тернопіль), Галина Смалюк (Тернопіль), Любов Смоляр (Київ), Світлана Стоянова-Коваль (Одеса), Галина Трілленберг (Тернопіль), Світлана Філіппова (Одеса), Віра Хомутенко (Одеса), Марина Чайковська (Одеса), Ігор Школа (Чернівці), Інна Юрій (Тернопіль), Інна Яцкевич (Одеса).

Аналітичну записку підготували:

Андрій Крисоватий,

д.е.н., проф., Тернопільський національний економічний університет, голова оргкомітету конференції;

Євген Савельєв,

д.е.н., проф., заслужений діяч науки і техніки України, Тернопільський національний економічний університет, заступник голови оргкомітету конференції;

Ольга Кириленко,

д.е.н., проф., Тернопільський національний економічний університет;

Віктор Козюк,

д.е.н., проф., Університет банківської справи Національного банку України;

Віталіна Куриляк,

д.е.н., доц., Тернопільський національний економічний університет;

Алла Мельник,

д.е.н., проф., заслужений діяч науки і техніки України, Тернопільський національний економічний університет;

Олена Сохацька,

д.е.н., проф., Тернопільський національний економічний університет.

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

ДОБРЕ ВРЯДУВАННЯ НА МІСЦЕВОМУ І РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ: ПОРІВНЯЛЬНІ СТУДІЇ

Толкованов В. В. Добре врядування та інструменти його забезпечення на місцевому і регіональному рівнях: вітчизняний та зарубіжний досвід : моногр. / В. В. Толкованов – К., 2013. – 264 с.

Трансформаційні зміни в об'єктах державного управління як в європейських країнах, що ввійшли до Європейського Союзу, так і в Україні зумовили необхідність переходу від державного до публічного управління, актуалізували на сьогодні проблему його модернізації через впровадження інструментів доброго врядування.

Незважаючи на появу публікацій щодо проблематики доброго врядування низки вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема З. Балабаєвої, Р. Герцога, А. Чука, Д. Джексона, А. Зарді, В. Кравченка, В. Куйбіди, П. Надолішнього, Г. Пітерса та інших, цілеспрямованого системного дослідження в цій царині, зокрема у вітчизняній державно-управлінській науці, не здійснювалось.

Оригінальною і своєчасною в цьому контексті є праця В. В. Толкованова "Добре врядування та інструменти його забезпечення на місцевому і регіональному рівнях: вітчизняний та зарубіжний досвід".

В основу дослідження покладено компаративний підхід, який дозволив автору: забезпечити логічний виклад основних теоретичних положень концепції "доброго врядування" в науці "державне управління"; виділити базові характеристики "доброго врядування" та його основні складові; визначити відповідні типи європейських систем з урахуванням трансформаційних змін, розкрити взаємозв'язок між реформуванням системи місцевого самоврядування та виробленням концепції доброго врядування, її модифікації на міжнародному рівні; окреслити можливі шляхи впровадження інноваційних інструментів забезпечення доброго врядування в контексті реалізації структурних реформ в Україні, зокрема шляхом розробки національної Стратегії реформування та розвитку місцевого самоврядування.

В монографії виокремлено п'ять основних зрізів дослідження, зокрема: добре врядування як об'єкт наукових досліджень; історичні передумови та еволюція інноваційних інструментів доброго врядування; інструменти забезпечення доброго врядування на регіональному рівні; інструменти забезпечення доброго врядування на місцевому рівні; добре врядування в контексті реалізації структурних реформ в Україні.

Визначаючи проблему доброго врядування як об'єкта наукових досліджень (розділ 1, с. 10–53), автор, опираючись на документи ООН, чітко структурував елементи доброго (демократичного) врядування, до яких віднесено урядування: орієнтоване на згоду, підзвітне громадянам, прозоре, чутливе, учасницьке, підзаконне, ефективне та результативне, справедливе та інклюзивне (р. 1, с. 15). Цим самим визначено апарат, рамки дослідження та критерії доброго врядування як у запропонованій читачу книзі, так і для подальших наукових досліджень. Цінним у даній частині роботи є виокремлення інструментів спільної зовнішньої політики ЄС, що важливо з огляду на існуючі та перспективні форми співпраці Уряду України з ЄС.

Враховуючи те, що в останні роки Україна набуває статусу одного з лідерів щодо європейських інструментів інституційної розбудови, заслуговує на увагу висвітлення у монографії таких інструментів, як Twinning, TAIEX та програми Всеохоплюючої інституційної розбудови (CIB), механізмів співпраці в контексті їх імплементації в Україні.

В контексті розгляду першого блоку проблем у книзі наведена типологія реформ місцевого самоврядування в європейських країнах та інструментів їх реалізації. Автор правильно, на наш погляд, робить висновок, що для реалізації адміністративно-територіальної реформи в Україні найбільш корисним є досвід коригування кількості адміністративних одиниць, який активно запроваджується у Великобританії, Швеції, Данії та Фінляндії. Актуальними для України, на думку автора, є укрупнення адміністративних одиниць, надання їм реальної здатності самоврядування на найнижчому рівні управління, поряд із необхідністю запровадження реформ організаційного і фінансового характеру (р. 1, с. 51), з чим можна повністю погодитись.

Відзначаючи новаторські підходи в теоретичному контексті дослідження, водночас варто зробити деякі зауваження щодо використаної термінології та змістовності деяких положень. Зокрема, даючи визначення макроекономічного управління, автор використовує термін “народне господарство” (р. 1, с. 25). Враховуючи трансформацію структури власності в Україні, більш доцільно використовувати термін “національна економіка”.

Більш чіткого наповнення потребують інструменти макроекономічного управління (їх спектр, на наш погляд, представлений не повно) (р. 1, с. 25). Інструменти макроекономічного регулювання також доцільно було б класифікувати на грошово-кредитні, адміністративні, фінансово-бюджетні, цінові, правові. Макроекономічне управління доцільно було б розмежувати на пряме макроекономічне управління та макроекономічне регулювання (яке стосується приватного сектору). Це дозволило б більш чітко окреслити не лише його зміст, а й суб’єктивно-об’єктивну складову.

Будь-яке явище має досліджуватися через його еволюцію. З огляду на це висвітлення блоку проблем щодо історичних передумов і еволюції інноваційних інструментів доброго врядування у книзі (р. 2, с. 54–103) можна віднести до позитивів рецензованої праці. Ставлячи в основу наукової розвідки добре врядування як європейську цінність, автор логічно висвітлює формування та розвиток загальноєвропейської бази нормативно-правових актів у сфері місцевого і регіонального розвитку, дає оцінку ролі міжнародних організацій у розробці та впровадженні інструментів доброго врядування, Плану дій щодо забезпечення устрою місцевого і регіонального врядування, низки програм в рамках ЄІСП, Європейської стратегії інновацій та доброго врядування. Доробком В. В. Толкованова за результатами цього дослідження є обґрунтування основних засад співпраці між Україною та європейськими інституціями для досягнення доброго врядування.

Прикладну цінність для практики управління в Україні мають розділи 3 і 4 монографії, які присвячені інструментам забезпечення доброго врядування на регіональному (р. 3, с. 105–154) і місцевому рівні (р. 4, с. 155–207).

Піднімаючи проблему сталого просторового розвитку Європейського континенту, дослідник звертає увагу на основні принципи, викладені в Європейській хартії регіонального просторового планування, що є основою розробки керівних принципів сталого просторового розвитку Європейського континенту, та окреслює проблеми, які об’єктивно перешкоджають цілісній реалізації цих принципів в Україні. Автор обґрунтовано довів, що збалансований розвиток територій зумовлює необхідність

удосконалення територіальної організації влади та територіального планування. Серед інноваційних інструментів забезпечення доброго врядування на регіональному рівні висвітлено транскордонне співробітництво, кластеризацію, розбудову міст-воріт, пан'європейської мережі транспортних коридорів, до яких належить територія України, модернізацію системи генерального планування великих міст, обґрунтовано нові підходи до реалізації політики сталого просторового розвитку в Україні. Зокрема, зазначено, що всі євро регіони та інші транскордонні об'єднання мають сприяти досягненню сучасних завдань, здійснюючи свою діяльність на засадах: транскордонного партнерства, транскордонної субсидіарності, транскордонного об'єднання, транскордонної синергії і транскордонної консолідації [1, с. 136].

Серед інноваційних інструментів доброго врядування на місцевому рівні визначено такі: діагностичний інструмент CLEAR, європейський тиждень місцевої демократії, нові форми міжмуніципального співробітництва. На особливу увагу заслуговує висвітлення форм партисипативної демократії, які одержали своє законодавче закріплення в Україні.

Віддаючи належне глибині теоретичних і емпіричних розвідок з цієї проблематики, зазначимо, що поза увагою автора залишилися проблеми ризиків, які виникають перед національним урядом і регіональною владою в зв'язку з поглибленням суперечностей глобалізації, транснаціональної економіки, переходом від політики "зрівноваженого розвитку" до політики "нового регіоналізму".

Сучасні проблеми управління на регіональному і місцевому рівнях в Україні значною мірою зумовлені структурною розбалансованістю економіки регіонів, деформацією територіальної структури економіки.

З огляду на це виокремлення окремого блоку питань, що присвячені доброму врядуванню в контексті реалізації структурних реформ в Україні (р. 5, с. 209–244), є вдалим і на часі. Актуалізуючи цю проблему, автор концентрував увагу на інституційних аспектах її вирішення, зокрема функціональному обстеженні органів влади, впровадженні системи якості в державному управлінні, розвитку служби в органах місцевого самоврядування. Таким чином, у монографії увага сконцентрована на розвитку суб'єкта управління в контексті доброго врядування. Наукова праця значно виграла б, коли б у ній найшли більшого відображення оцінки структурних трансформацій в регіонах, а також чинних в практиці зарубіжних країн та України інструментів структурної корекції економіки регіонів з огляду на їх потенціал і визначені стратегії розвитку.

Незважаючи на зазначене та деякі дискусійні моменти, монографія, що вийшла в світ, є завершеним цілісним дослідженням. Вона може розглядатись як ґрунтовне наукове джерело для розвитку теорії державного управління, вироблення сучасних механізмів врядування, залучення досвіду європейських країн у практику роботи органів державної влади та місцевого самоврядування. Дослідження дає можливість формувати нові моделі управління регіональним розвитком і впровадження реформи місцевого самоврядування. Книга містить елементи наукової новизни. Водночас вона цінне джерело інформації в царині просвітницької діяльності.

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
державного і муніципального управління Тернопільського
національного економічного університету,
Заслужений діяч науки і техніки України

А. Ф. Мельник

ПАМ'ЯТІ ВИДАТНОГО ВЧЕНОГО

Не приборкати час, не відкликати літ, не змінити задуму Творця, але можна залишити на життєвій дорозі добрий слід, щоби після смерті десятки і сотні послідовників продовжили добру справу, якій було присвячено кожну хвилину буття...

День одинадцятого листопада 2012 р. трагічними літерами доля вписала у літопис Тернопільського національного економічного університету. Колеги, рідні та близькі, студенти й викладачі зазнали непоправної втрати – невблаганна смерть забрала великого життєлюбця, Людину світлої душі і могутнього розуму, ректора ТНЕУ, доктора економічних наук, професора Сергія Ілліча Юрія.

Минає час, а пам'ять про нього не згасає. Будучи людиною величезного масштабу і таланту, Сергій Ілліч залишив великий спадок у своєму земному житті. Його життєвий шлях – це шлях постійної праці і боротьби обдарованої й мудрої людини, яка вміла визначити мету свого поступу, мобілізувати силу, енергію і вибрати оптимальне рішення для її досягнення, залишаючи на пройденій дорозі добрий слід. Усі, хто мав можливість спілкуватися із С. І. Юрієм, знали його як досвідченого, вимогливого, справедливого, чуйного, авторитетного керівника та вченого, здатного згуртувати, запалити енергією і повести за собою колектив. Для молодого покоління він – взірець талановитого вченого і педагога, мудрого наставника і порадника, вмілого керівника, який бачив перспективу, реально міг оцінити здібності кожного, вмів допомагати тим, хто цього потребує. Для колег він був добрим порадником, для друзів – надійною опорою. Із Сергієм Іллічем можна було поділитися радістю, смутком, проблемами, бо він умів розрадити, підтримати, допомогти.

Більше сорока років свого життя С. І. Юрій присвятив рідному Університетові як його студент, викладач, доцент, професор, завідувач кафедри фінансів та кафедри міжнародних фінансів, ректор. Університет для нього був не тільки полем для засіву зерен мудрості і толерантності, а й тим благодатним ґрунтом, на якому Сергій Ілліч силою своєї життєвої мудрості, своїм розумом і талантом управлінця та адміністратора розбудував на теренах Західної України величний науковий заклад – Тернопільський національний економічний університет. Він завжди переконував, що завдання вищої школи – навчити аналізувати, нестандартно мислити – сповна реалізовується тільки у творчому і по-справжньому науковому середовищі, коли і студенти, і викладачі захоплені пошуком нових рішень, розробкою сучасних технологій, прагнуть зробити свій внесок у науку. Всі його зусилля завжди були спрямовані на те, щоб у стінах Університету виростили самодостатні особистості з незалежним способом мислення, вагомим багажем знань.

Сергій Ілліч відома особистість у науковому світі. Його перу належить понад 200 наукових і науково-методичних праць з економічних питань, серед яких основне місце займають актуальні проблеми теорії і практики фінансів в умовах становлення та розвитку ринкових відносин; фінансові, кредитні та валютні аспекти спільного підприємництва; питання розвитку державних фінансів у поєднанні зі становленням демократичних процедур і проблемами бюджетного вибору; вектори реформування бюджетної системи і фіскальної політики, питання соціального захисту населення, фінансів домогосподарств і основ організації сімейної економіки. На глибокій методологічній основі він формулював теоретичні підвалини міжнародних фінансів в умовах глобалізації і становлення фінансової економіки; досліджував проблеми

міжнародної мобільності капіталу у вимірі глобальних координат; системні детермінанти світових економічних криз, їхні сучасні модифікації і проблеми боргової економіки на національному й глобальному рівні.

У його науковому доробку 14 монографій, 8 навчальних посібників та 6 підручників; він був керівником і розробником 11 наукових тем державного замовлення. У 1991 р. вийшла у світ одна з перших монографій Сергія Ілліча, присвячена питанням спільного підприємництва, “Фінансово-кредитний механізм спільних підприємств (методологія, теорія і практика)”. Серед наукових розробок С. І. Юрія особливо варто відзначити підготовлені та опубліковані за його участю монографії: “Фінансові аспекти ринкового господарства: теорія та практика” (1995), “Спільне підприємництво: фінанси, кредит, валюта” (1995), “Фінансові проблеми економіки перехідного типу” (1997), “Антологія бюджетного механізму” (2001), “Економічна інтеграція України в Європейський Союз” (2003), “Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український вимір” (2007), “Становлення доктрини фінансової системи України” (2008). Популярними й такими, що користуються особливим попитом серед студентів, аспірантів і науковців України, стали видані за його редакцією підручники “Казначейська система” (2002, 2006), “Соціальне страхування” (2004), “Фінанси” (2008, 2012), “Економічна теорія: політична економія” (2009), “Теорія фінансів” (2010). Дуже цінним є двотомне видання “Економічного енциклопедичного словника” за участю С. І. Юрія, який разом із тритомним виданням “Економічної енциклопедії” в Україні не мають аналогів.

Сергій Ілліч завжди залишався активним поборником становлення та розвитку вітчизняної фінансової науки. Він один із співавторів унікального хрестоматійного видання “Фінансова думка України”. Ця праця є першою серед наукових розробок, у якій систематизовано наукові здобутки вітчизняних економістів-фінансистів XVIII–XX ст. з еволюції фінансової думки, дано хрестоматійний виклад найважливіших наукових публікацій цього періоду з теорії фінансів, грошового обігу та кредиту.

Професорові С. І. Юрію вдалося сформувати першу в Західному регіоні школу фінансистів, в лонах якої на даний час працюють 10 докторів, понад 70 кандидатів, десятки аспірантів і викладачів та сотні студентів. Він виплекав плеяду відомих і талановитих учених (під безпосереднім керівництвом Сергія Ілліча 28 здобувачів захистили кандидатські дисертації і 7 – докторські), які, продовжуючи його справу, сьогодні з гордістю стверджують: “Ми – учні Юрія”.

Спілкування із Сергієм Іллічем завжди захоплювало інтелектом, проникливістю, глибиною розуміння економіки, фінансів, державотворення і суспільства. Його наукові праці завжди вирізнялися інтелектуальною сміливістю, готовністю до несподіваних експериментів, оригінальністю жанру і мовленнєвою культурою викладу наукових ідей. Глибина його думок вражає: “Якісно нові явища, які визначають головні лінії нинішніх соціально-економічних трансформацій у світі, базуються на накопиченні матеріальних, духовних і політичних надбань цивілізацій... діалектика духовного і матеріального становить квінтесенцію буття на Землі”¹. Він вмів відкривати нові грані фінансової науки і належав до плеяди тих науковців, які, визначаючи рубіж входження суспільства в третє тисячоліття як “...епоху фінансизму, фінансової, або геофінансової економіки”², переконливо доводив, що “...суспільству не можна нав’язувати систему, яка не

¹ Юрій С. І. *Передмова* / С. І. Юрій // *Фінанси : підруч. / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова*. – [2-ге вид., переробл. і доп.]. – К. : Знання, 2012. – С. 11.

² Юрій С. І. *У пошуках компромісу між державним патерналізмом і фінансизмом* / С. І. Юрій // *Світ фінансів*. – 2008. – Вип. 4(17). – С. 7–12.

відповідає його внутрішнім умовам і потребам”¹. Він завжди вміло і по-філософськи наголошував на глибинному внутрішньому змісті та багатоаспектності прояву фінансів: “Як серцевина соціально-економічних відносин та політико-ідеологічних питань, фінанси зосередили в собі фундаментальність філософії, прагматизм політики та раціональність економіки”². А далі не менш переконливо продовжував: “Сучасні фінанси – об’єкт боротьби ідеологій, наукових доктрин, політичних переконань, уявлень про соціальну справедливість”³. І разом з тим, “...фінанси – основа економічного іміджу держави і добробуту її народу”⁴. А ще вони “...відіграють велику роль у формуванні духовних цінностей, ...впливають на індивіда і суспільство загалом...”⁵. Перспективи становлення “нової економіки України” Сергій Ілліч пов’язував із такими двома пріоритетними чинниками: “1) усвідомленням необхідності термінової концентрації політичних, економічних і соціальних складових на національній основі; 2) розробкою доктрини розвитку країни, серцевиною якої є діяльність держави у сфері фінансів”⁶. І при цьому невимушено переконував, що “...економіка має свої закони розвитку, котрі треба знати, а не бездумно експериментувати над людьми, адже романтизм і економіка – речі несумісні”⁷. Гаслом його наукових досліджень було сповідування визначної ролі та абсолютної цінності людини в економіці. Це йому належать глибокозмістовні слова: “Економіка і людяність – дві категорії, які тісно переплетені ниткою життя”⁸.

Завідувач кафедри міжнародних фінансів, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, дійсний член (академік) академії економічних наук України, голова науково-координаційної ради Західного наукового центру НАН України і МОН України у Тернопільській області, – ось віхи поступу людини високого злету, що завдяки могутнім крилам торувала шляхи собі, своїм учням, своїй Альма-матер, своїй державі.

Усі, кому пощастило працювати з цією яскравою і масштабною особистістю, сильною і талановитою людиною, поважали і любили його не лише за високий професіоналізм, а й за уміння бути мудрим і наполегливим, вимогливим і тактовним, принциповим і шанобливим одночасно. До студентів та аспірантів він звертався зі словом батьківської настанови і поради, будучи, разом з тим, вимогливим та справедливим. Він завжди охоче ділився своїм життєвим досвідом і науковими ідеями. Його часто запрошували для читання лекцій, обміну досвідом до вищих навчальних закладів України та інших країн світу; до нього приїжджали за допомогою, порадами та консультаціями. Для всіх він знаходив необхідний час, вмів уважно вислухати, дати корисну пораду, допомогти. Його здобутки збагатили вітчизняну науку і набули

¹ Юрій С. І. Передмова / С. І. Юрій // *Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України* / В. Г. Дем’янишин. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – С. 6.

² Юрій С. І. Слово редактора / С. І. Юрій // *Світ фінансів*. – 2004. – Вип. 1. – С. 5.

³ Там само.

⁴ Там само.

⁵ Юрій С. І. *Проблеми теорії та практики фінансів домогосподарств: Вступне слово* / С. І. Юрій // *Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку* / Т. О. Кізіма. – К. : Знання, 2010. – С. 12.

⁶ Юрій С. І. Передмова / С. І. Юрій // *Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України* / В. Г. Дем’янишин. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – С. 6.

⁷ *Ректор і університет – одна історія на двох / за заг. ред. В. Г. Дем’янишина*. – Тернопіль : Екон. думка, 2010. – С. 172.

⁸ *Ректор і університет – одна історія на двох / за заг. ред. В. Г. Дем’янишина*. – Тернопіль : Екон. думка, 2010. – С. 42.

загального визнання, а приклад цілеспрямованості і бажання творити добро, рухатися вперед до майбутнього, шукати істину та своє місце у житті гідний для наслідування майбутніми поколіннями.

У річницю смерті і світлого спомину про Сергія Ілліча Юрія науковці ТНЕУ, редколегія та дописувачі наукового журналу "Вісник Тернопільського національного економічного університету" глибоко сумують і схиляють голови у скорботі. Чиста і світла пам'ять про Сергія Ілліча назавжди залишиться у серцях наукової громадськості, у літописі української фінансової науки.

Редколегія наукового журналу "Вісник ТНЕУ"

НАШІ АВТОРИ

- БАГДАСАРЯН Арег** к. е. н., доцент, Національний аграрний університет Вірменії.
- ВАСІНА Алла** к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
- ДЕМ'ЯНЮК Ольга** к. е. н., доцент кафедри податків і фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет.
- ДЕРКАЧ Жан** аспірант кафедри фінансів і кредиту, Сумський державний університет.
- ДУДКІНА Олена** к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
- ЖЕЛЮК Тетяна** д. е. н., професор кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
- КИРИЛЕНКО Ольга** д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет.
- КОВАЛЬ Людмила** к. е. н., доцент, ректор Хмельницького кооперативного торговельно-економічного університету, здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії.
- КОЗАК Галя** аспірант кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет.
- КОЗЮК Віктор** д. е. н., професор, проректор з міжнародних зв'язків, Тернопільський національний економічний університет.
- КРИСОВАТИЙ Андрій** д. е. н., професор, ректор, Тернопільський національний економічний університет.
- КУРИЛЯК Віталіна** д. е. н., доцент кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет.
- ЛАЗНЯ Артем** здобувач, Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ).
- МЕЛЬНИК Алла** д. е. н., професор, завідувач кафедри державного і муніципального управління, Заслужений діяч науки і техніки України, Тернопільський національний економічний університет.

МЕЛЬНИК Наталія	к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту, Львівський національний університет імені Івана Франка.
МОНАСТИРСЬКИЙ Григорій	д. е. н., професор кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
РОДІОНОВА Лариса	к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.
РУСІН Віктор	к. е. н., викладач кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет.
САВЕЛЬЄВ Євген	д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, Заслужений діяч науки і техніки України, Тернопільський національний економічний університет.
СКАЛЮК Руслана	к. е. н., асистент кафедри обліку та аудиту, Хмельницький національний університет.
СОХАЦЬКА Олена	д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет.
ТАРХОВ Петро	доктор наук, професор кафедри фінансів і кредиту, Сумський державний університет.
ТРЕЦОВ Мирослав	к. е. н., доцент кафедри фінансів та державного управління, Дніпропетровська державна фінансова академія, Радник віце-прем'єр-міністра України.
ФЕДОРЕНКО Анатолій	к. е. н., старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник відділу фінансів реального сектору, Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАН України".

ANNOTATION

Oliha Kyrylenko, Halia Kozak

Financial management of non-state pension funds

The essence and features of the financial management of non-state pension funds are given ground in this article. There is also disclosed the mechanism structure for managing non-state pension funds in terms of methods, instruments and tools which structure is decomposed accordingly to the stages of the financial management. The basic stages of the process of attracting pension contributions to private pension funds and the process of investing pension assets are outlined. Recommendations for choosing a fund's investment strategy with regard to the criteria and constraints of the investment portfolio are stated. The practice of involvement, investment and usage of financial resources of private pension funds are analyzed and the main tendencies and problems in their work are found. Some measures to optimize the management of financial resources at various stages of non-state pension funds are offered here.

Anatolii Fedorenko

System of subjects of non-state pension provision sphere as a social and economic cluster

The accumulative pension system, which is organized as non-state pension funds, is considered as a socio-economic cluster for the first time. The group of legal entities as elements of such a cluster is defined as well as their place and role in the area of the non-state pension provision. There have been found indication, which allow examining their aggregate as a system incorporated on a functional basis. Municipal pension funds as regional clusters, which enable complex solution of public welfare for the inhabitants of the region as well as financing local-authorities and local companies, are considered separately. There are suggested ways for increasing the efficiency of functioning of accumulative pension system as sinergetic result of its clusterization.

Myroslav Treshchov

Improving the quality of administration of the personal income tax

The role of personal income tax in the formation of local budgets' revenues is discussed and its share in the area of consolidated budget of Ukraine and of some other countries is investigated in this article. There are substantiated steps for optimization process of administration of the personal income tax and the formation of personal tax culture of citizens. The attention is focused on identifying areas of situation improvement and the factors that significantly affect the tax revenues to local budgets. There are also proposed directions to improve the quality of administration of the personal income in the current conditions.

Ruslana Skaliuk

Managing financial equilibrium of an industrial plant

The author defines the essence of the concept of "financial equilibrium of the company" based on analysis of existing scientific approaches. There is emphasized in the article that achieving financial balance is a priority for financial management. There are formed methodological approaches to assess the financial equilibrium of industrial enterprises, which

allows providing an integrated approach to manage effectively the financial equilibrium of industrial undertakings as an important and necessary condition for their sustainable development. The basic principles of process of management of financial equilibrium industry are substantiated.

Artem Laznia

The risks of financial stability of the banking system: the classification, manifestation specifics and identification

The article deals with the analysis and evaluation of key risks affecting the financial stability of the banking system and which are taken into account when reporting financial stability. There are offered the classification of risk and the methods of risk identification, generalized international experience of risks identification and given comparative characteristic of macro- and microprudential approach to financial regulation and supervision.

Viktor Rusin

Reformation of the administrative-territorial system in Ukraine in the context of strengthening the financial foundations of local self-government

The article states the necessity of administrative-territorial reform in Ukraine. There are analyzed the expenditures of local governments on managerial staff maintenance depending on the size of the administrative-territorial unit. It investigates the budget expenditures for local government maintenance of Ternopil region with a different population. A comparative analysis of the average population number in the smallest territorial regions in developed foreign countries and in Ukraine has been done. The main stages of the administrative-territorial reforms in the international practice of the XXth — beginning of the XIth century as approved by the European Commission in 1998 at “Nomenclature of territorial units for statistical purposes” (NUTS) has been analyzed. The features of administrative-territorial structure of foreign countries have been investigated and the conclusions regarding the applicability of this experience in domestic practice have been made.

Petro Tarkhov, Zhan Derkach

Competitiveness of human capital as a market advantage of the enterprise

The article highlights the main problems that are characteristic for labour relations at national enterprises. The content of the economic category “human capital” was given. Key aspects of forming a competitive human capital were considered and its priority impact while ensuring competitive enterprise development was substantiated. Theoretical basis for improving the competitiveness of human capital was analysed and the model of adequate production function, which takes into account the role of human capital and its place in the production process as the main factor of production, was proposed. Major means and instruments for national enterprises to enter world markets and achieve unique market advantages through reform of financial compensation systems of the labour input were investigated. The mechanisms of forming human capital economic thinking and creating a favourable economic mentality were considered.

Natalia Melnuk

The historical stages of development of organizational forms of construction management on the territory of Ukraine

The historical stages of development of construction from ancient times to the present are discussed in the article. It traces the path of change and improvement of construction management in each period of the state’s economy development. There are highlighted nine main stages in the development of organizational forms of construction management

and identified features of the regulation of construction in these stages. The necessity of improving the current world organizational forms of construction management is substantiated.

Lyudmyla Koval'

New forms of entrepreneurship in villages and their role in the development of agrarian sector of Ukraine

A structure and pre-conditions of origin of new economic forms in a village are considered. The most common forms of farming, basic tendencies of functioning of new structures, economic advantages and failings which arise up as a result of their activity are exposed. From this perspective modern aspects of state influence on the efficiency of agricultural production are investigated and the priorities for further development of the industry are outlined. Attention is focused on the development of agricultural cooperation as strategic direction of creating a civilized market economy type.

Alla Vasina

Attracting small business potential to solve problems of structuring the regional economies

In this article there are given the reasons that lead to the need for increased attention to improve the efficiency of the structuring mechanisms of regional economies and these mechanisms are based on attracting potential business. The article deals with the influence of the local businesses on the structure of regional economies. The need to attract small businesses' potential to solve the problems of the structural adjustment of regional economies based on interaction between government and business is substantiated. Pre-conditions for establishing effective interaction between government agencies and businesses in the context of structuring the regional economy have been defined. The role of regional small business development programs to attract business to the objectives of the structural adjustment of regional economies is discussed. The possibilities of attracting small businesses to solve the problems of the structural balance in regional development through the provision of state support in the implementation of investment projects are viewed. The necessity of integrating forms of interaction between government and small business in regional development strategies in the process of structuring the regional economies is stressed upon.

Olga Demianiuk

Modern problems of non-tariff regulation measures of foreign economic activity in Ukraine

The features of the state application of non-tariff instruments of regulation of foreign economic activity are revealed due to the liberalization of international trade and tariff reduction as measures to regulate foreign commerce. The definitions and a list of non-tariff measures at the legislative level in Ukraine have been analyzed and their gains and losses in domestic practice and regulation of foreign economic activity have been singled out. The comparative analysis of correspondence of the national tariff regulation system to international legal norms of the World Trade Organization have been done and in the process of which there has been established the suitability of generalization and systematization of existing legislated list of non-tariff measures in accordance with international standards based on the harmonization of economic, institutional and legislative components of the regulation of foreign economic activity taking into account national interests of the state and of national producers and consumers.

Areg Baghdasaryan

Results of reforms and peculiarities of development of the securities regulated market in the republic of Armenia

The article considers the problem of development of the securities regulated market in the Republic of Armenia. In the article the main positive and negative changes occurred during the last decade in the securities regulated market in the Republic of Armenia are studied and analyzed. The main trends of development of the securities regulated market have been discovered.

Larysa Rodionova

Search of the paradigm of historic and economic development cognition (theoretical groundings for the knowledge of the world economic history)

The theoretical problems of periodization of the economic history in the context of entire understanding of the world historical development are considered. The history and modernity of the plural cyclic paradigm and theories of civilizations, the attempts of their synthesis with unitarian-stadial concepts are submitted, Russian scientists' elaboration of the formation of civilography (the new social science of civilizations) aimed at the originating of the Universal History of Mankind are analyzed. New approaches to the comprehension of the world civilization economic subsystem created by the Ukrainian scientist Yuriy Pavlenko are defined. The peculiarities of the world systematic approach to the analysis of the global economic processes are clarified. The conclusion of ever-growing importance of contamination in the explication of the world economic history is made up.

ДО ВІДОМА АВТОРІВ “ВІСНИКА ТНЕУ”

“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**

Наукове періодичне видання

**ВІСНИК
ТЕРНОПІЛЬСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Науковий журнал

*Випуск 4
жовтень – грудень
2013*

Редактори-коректори *І. В. Калачик*

Комп'ютерна верстка *Л. Я. Безушко*

Дизайн обкладинки *М. М. Одобецька*

Підписано до друку 30.12.2013. Формат 70x108 ¹/₁₆.
Гарнітура Times і Arial. Папір офсетний. Друк офсетний.
Обл.-вид. арк. 14,7. Умовн.-друк. арк. 13,9.
Тираж 300. Замовлення № P001-04-13.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.

Віддруковано у ТНЕУ
(видавництво "Економічна думка")
46009 м.Тернопіль, вул. Львівська, 11
тел. 47-58-72
E-mail: edition@tneu.edu.ua