

Проблеми економіки та політичної економії

Науковий економічний електронний журнал

Scientific economic e-journal

Problems of Economy and Political Economy

**2017
№ 2 (5)**

Науковий економічний електронний журнал
«Проблеми економіки та політичної економії»

СКЛАД РЕДАКЦІЙНОЇ РАДИ:

Бажал Юрій Миколайович, д. е. н., проф.,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»;
Базилевич Віктор Дмитрович, чл.-кор. НАН України, д. е. н.,
проф., Київський національний університет ім. Т. Шевченка;
Білоцерківець Володимир Вікторович, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України
(заступник головного редактора);
Бодров Володимир Григорович, д. е. н., проф., Національна
академія державного управління при Президентові України;
Гриценко Андрій Андрійович, чл.-кор. НАН України, д. е. н.,
проф., ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Довбня Світлана Борисівна, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Завгородня Олена Олександрівна, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Задорожний Григорій Васильович, д. е. н., проф.,
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна;
Звяряков Михайло Іванович, чл.-кор. НАН України, д. е. н., проф.,
Одеський національний економічний університет;
Ковальчук Костянтин Федорович, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Король Григорета Олександрівна, к. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Лебедєва Валентина Костянтинівна, к. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Савчук Лариса Миколаївна, к. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України;
Тарасевич Віктор Миколайович, д. е. н., проф.,
Національна металургійна академія України (головний редактор);
Шинкарук Лідія Василівна, чл.-кор. НАН України, д. е. н., проф.,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Яковенко Лариса Іванівна, д. е. н., проф.,
Полтавський національний педагогічний університет
ім. В.Г. Короленка (заступник головного редактора);

СКЛАД МІЖНАРОДНОЇ РЕДАКЦІЙНОЇ РАДИ:

Алієв Урак Жолмурзайович, д. е. н., проф.,
освітня корпорація «Туран», університет «Туран-Астана», м. Астана,
Республіка Казахстан;
Білорус Олег Григорович, академік НАН України, д. е. н., проф.,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Габбер Юзеф Антоній, д. е. н., проф.,
Вища школа банківництва, м. Познань, Республіка Польща;
Гесць Валерій Михайлович, академік НАН України, д. е. н., проф.,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»;
Лемешенко Петро Сергійович, д. е. н., проф., Білоруський
державний університет, м. Мінськ, Республіка Білорусь;
Савчук Володимир Сафронович, чл.-кор. НАН України, д. е. н.,
проф., ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. В. Гетьмана»;
Шлюсарчик Богуслав, д. е. н., проф., Жешувський університет,
Республіка Польща.

Адреса редакції:

Національна металургійна
академія України,
пр. Гагаріна, 4, к. 201,
м. Дніпро, 49600, Україна

Телефон:

38 (0562) 47-42-42

Електронна пошта:

polecon.ukr@gmail.com

Сайт:

<http://politeco.nmetau.edu.ua/>

ISSN 2518-7406

Засновник:

Національна металургійна
академія України

Рекомендовано до друку та
поширення через мережу
Інтернет Вченою радою
Національної металургійної
академії України, протокол
№9 від 04.12.2017 р.

Редакція не завжди поділяє
точку зору авторів та не несе
відповідальності за добір
фактів та помилки, яких вони
припускаються. Статті
подано в авторській редакції.
Повний або частковий
передрук дозволяється лише
за згодою авторів і редакції
журналу.

Підписано до друку

05.12.2017 р.

Формат 60x84 ½

Ум. друк. арк. 31,02. Зам. № 4

© ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ
ТА ПОЛІТИЧНОЇ
ЕКОНОМІЇ, 2017

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ. ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Колот А. М., Герасименко О. О.

Концепт гідної праці як теоретико-прикладна платформа розвитку соціально-трудової сфери 7

Леонідов І. Л.

Власність та привласнення як підґрунтя інноваційного розвитку 56

Смєсова В. Л.

Основні етапи розвитку теорії економічних інтересів 65

Шульга О. А.

Ефективність аграрної політики урядів України у розв'язанні суперечностей у системі аграрних відносин 86

Kalinovskyi R. O.

Budget balancing in the state stabilization policy context 112

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Липов В. В.

Чинники гнучкої інтеграції як засобу посилення інституційної комплементарності інтеграційних об'єднань 122

Лебедєва В. К.

Національна науково-технічна та освітня політика в умовах європейської інтеграції 142

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Федотова Т. А.

Класифікаційні та критеріальні ознаки нестандартних форм зайнятості 152

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Довбня С. Б., Письменна О. О.

Кадрова стратегія: сучасний зміст та класифікація її видів 162

Kiriliuk V. S., Prokha L. M.

An integrated approach to assessing eco-economic efficiency 175

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Король Г. О., Єрьоміна О. Л., Безгодкова А. О., Бракаренко В. О.

Організація складання річного бюджетного звіту установи з використанням сітьової моделі 185

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ
ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Лісовенко М. М., Підгорна К. Д.

Сучасні підходи до управління торговельною мережею підприємства 199

Viktorov V. V.

Experimental approbation of improved automated decision support system on the example of the fundamental analysis of exchange market trade 209

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHTS.

POLITICAL ECONOMY

Kolot A. M., Herasymenko O. O.

Concept of decent work as a theoretical and applicable platform for development of social and labour area 7

Leonidov I. L.

Ownership and appropriation as foundation of innovative development 56

Smiesova V. L.

The main stages in the development of the theory of economic interests 65

Shulga O. A.

Effectiveness of the agricultural policy of Ukrainian governments in respect of supervisors in the agrarian relations system 86

Kalinovskyi R. O.

Budget balancing in the state stabilization policy context 112

WORLD ГОСПОДАРСТВО AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONSHIP

Lypov V. V.

Factors of flexible integration as to means of strengthening of institutional complementarity of integrations unions 122

Lebedeva V. K.

National scientific, technical and educational politics in the European integration conditions 142

DEMOGRAPHY, ECONOMICS OF LABOUR, SOCIAL ECONOMY AND POLITIC

Fedotova T. A.

Classification and criterion signs of non-standard forms of employment 152

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Dovbnya S. B., Pysmenna O. O.

HR strategy: current content and classification of its types 162

Kiriliuk V. S., Prokha L. M.

An integrated approach to assessing eco-economic efficiency 175

ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

Korol G. O., Yeryomina O. L., Bezgodkova A. O., Brakarenko V. O.

Organizing preparation of an annual budget report by an institution using a network graph model 185

***MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION
TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY***

Lisovenko M. M., Pidhorna K. D.

Modern approaches to managing the business network of the enterprise 199

Viktorov V. V.

Experimental approbation of improved automated decision support system on the example of the fundamental analysis of exchange market trade 209

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ. ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

УДК 331.101



А. М. КОЛОТ,

*доктор економічних наук, професор,
проректор з науково-педагогічної роботи,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*



О. О. ГЕРАСИМЕНКО,

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом
та економіки праці,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

КОНЦЕПТ ГІДНОЇ ПРАЦІ ЯК ТЕОРЕТИКО- ПРИКЛАДНА ПЛАТФОРМА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ

Обґрунтовано сучасний погляд на інститут гідної праці. Ключова квінтесенція статті – авторське бачення гідної праці як стратегічного вектора модернізації соціально-трудової сфери в умовах становлення нової економіки та постіндустріального суспільства. Наведено нове трактування феноменів «праця», «гідна праця». Виявлено причини виникнення та форми прояву дефіциту гідної праці. Доведено вплив інституту гідної праці на стійкий розвиток соціально-трудової сфери. Розкрито змістові компоненти гідної праці. Обґрунтовано взаємозв'язок гідної праці та трудових цінностей.

Ключові слова: соціально-трудова сфера, гідна праця, дефіцит гідної праці, концепт гідної праці, компоненти гідної праці.

Постановка проблеми. У сьогоднішній час, коли минуле вже вичерпало себе, а майбутнє нової економіки і постіндустріального суспільства – ще

нечітке, непередбачуване, важкопрогнозоване, особливо зростає роль наукових знань, фундаментальної та прикладної науки, здатної продукувати ці знання, пояснювати природу соціально-економічних явищ і процесів, які не можна опанувати, керуючись логікою традиційного мислення. Це повню мірою стосується як пояснення, так і нового прочитання якщо не всіх, то більшості соціально-економічних явищ і процесів соціально-трудової сфери, включаючи працю та відносини, що її супроводжують.

Акцент на необхідності формування сучасного мислення, який пронизує пропоновану читачам статтю, не є випадковим. Наше кредо: для того щоб жити краще, треба навчитися думати інакше.

Комплекс чинників, що мають як внутрішнє, так і зовнішнє походження, і з-поміж них – глибокі зміни у структурі та ієрархії рушійних сил розвитку, перманентні кризові явища, наростання економічних та суспільних асиметрій, потреба надати суспільному поступу стійкої динаміки – актуалізують розвиток науки про людину, її працю та відносини, суб'єктом яких вона є. Визнаючи внесок економічної науки і наявних шкіл у наукове забезпечення соціально-економічного розвитку, водночас змушені констатувати, що наукові здобутки в цій царині нерідко межують із поразками.

В економічних науках загалом і зокрема в тих, що вивчають світ праці, багато невпорядкованого набору різноманітних теорій, методів, кривих, формул, але бракує системного погляду на людину; не сталося глибокого опрацювання та реальної інтеграції концепцій людини економічної, людини соціальної і людини відповідальної. Як результат – замість «дерева» економічної науки маємо, за образним висловом О. І. Ананьїна, «сад камінців».

Змушені констатувати, що на практиці вийшло замкнене коло: для вироблення соціально-економічної політики, наукового опрацювання практичних рішень соціально-економічного, соціально-трудового спрямування, формування сучасного економічного мислення членів суспільства необхідно мати науково вивірену економічну теорію, потужні наукові дослідження прикладного характеру. Однак економічна наука сама часто не в змозі вийти на траєкторію стійкого розвитку через такі вади, як догматизм, еkleктика, сповідування віджилих теорій та інструментарію або некритичне запозичення теоретичних постулатів, котрі не віддзеркалюють реалій господарської практики і потреб розвитку суспільства. При цьому наголосимо, що зазначене характерне не тільки для вітчизняної науки і практики. Неупереджений аналіз свідчить, що такі провали нині притаманні й іншим країнам. Різними є лише глибина та масштаби цих провалів.

Зосереджуючись на соціально-трудовій проблематиці, підкреслимо, що складовою глобальних перетворень і трансформацій, що здійснюються в

економіці і суспільстві, є принципово нові зміни, які відбулись і далі відбуваються в ролі, статусі, можливостях, мотивації, цінностях людини і передусім людини економічно активної. Таке твердження впливає з результатів власних досліджень та підготовлених на їх основі публікацій, які переконують у тому, що світ праці в найширшому його розумінні кардинально змінився. За багатьма параметрами іншою стає роль людини як ресурсу, носія найбільш потужного та затребуваного капіталу, мотивацій та цінностей. Звідси – потреба, навіть крайня потреба, не стільки уточнень і доповнень постулатів, що нині превалюють, скільки розбудови нової парадигми теоретичних знань про людину, її працю та відносини, що виникають у процесі трудової діяльності. У розвиток даної тези наголошуємо на тому, що за умов глобальних трансформацій, котрі відбуваються у світах, що нас оточують, у тому числі у світі самих людей, виникає об'єктивна необхідність не просто оновлення поняттєвого апарату, а наукового опрацювання нової концептології соціально-трудового аналізу, абсолютно нової мовної формалізації явищ і процесів, що зародились і далі зароджуються в соціально-трудовій сфері під впливом інформаційно-комунікаційних технологій. На превеликий жаль, така постановка питання не усвідомлена глибоко багатьма представниками наукової спільноти, які й далі «латають дірки» і пропонують, так би мовити, іти вперед з головою, повернутою назад.

Окреслена принципова позиція якщо не цілком, то значною мірою узгоджується із судженнями та висновками авторитетних учених, політиків, громадських діячів. Приміром, Х. Сомавіа, який багато років очолював Міжнародну організацію праці та був одним з ініціаторів розроблення й упровадження концепції гідної праці, наголошував, що в сучасному світі захист гідної праці – це безперервна і важка боротьба. Домінантне економічне мислення трактує працю як виробничі витрати, які й за умов глобальної економіки мають бути якнайнижчими, щоб продукція залишалась конкурентоспроможною. Працівники розглядаються як споживачі, котрим з огляду на їхні відносно низькі зарплати слід надати легкий доступ до кредитів для стимулювання споживання, що призводитиме до небачених боргів. Ніде не йдеться про суспільне значення праці, яка є основою особистої гідності, джерелом стабільності і розвитку родин, її внеском у розбудову мирного життя спільнот [7, с. 67].

Для нас неприйнятні як твердження відомого британського економіста Г. Стендінга, що провідна ознака нинішнього капіталізму – «товаризація», тобто перетворення всього, зокрема й індивіда, на товар, і що економіка дедалі більше виявляється відчуженою від суспільства, і кожен з нас чи не завтра може набути статусу прекарія [23], так і думка не менш відомого українського

вченого А. Гальчинського, який намагається переконати, що світ рухається ліворуч, у бік людини, і що вже сьогодні відбувається інтенсивна дематеріалізація економічного простору та формування нової соціоцентричної людиноорієнтованої економіки [3]. Вважаємо завищеними й оцінки одного з провідних соціологів сучасності Е. Гідденса, який стверджує, що центральною подією XX ст. стала перемога над матеріальним [6].

Відповісти на численні запитання, що постають перед науковцями стосовно до перспектив розвитку соціально-трудової сфери, стає дедалі складніше і не в останню чергу через великомасштабні, різновекторні, швидкоплинні зміни у світі праці загалом і світі гідної праці зокрема.

Парадокс і чи не основна суперечність, які виникли нині, полягають у тому, що коли в економіці і суспільстві відбулося чимало позитивних змін техніко-технологічного, організаційного, управлінського, соціокультурного характеру і коли людиноорієнтований розвиток мав би домінувати, ми спостерігаємо небажані тенденції в соціально-трудої сфері, зародження нових серйозних викликів і загроз, нестачу гідної праці. Тож є всі підстави для твердження, що комплекс чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру актуалізують значущість інституту гідної праці. Останній, як ніколи раніше, потребує найпильнішої уваги з боку вчених, політикуму, соціальних партнерів, усіх, хто причетний до опрацювання та реалізації соціально-трудої політики.

Звернення до проблематики гідної праці стало реакцією наукової школи трудовиків КНЕУ на суперечливі, різновекторні, неоднозначні за наслідками зміни, що відбуваються у сфері праці. Викладені у статті судження відображують результати виконання фундаментальної науково-дослідної роботи «Соціально-економічні механізми забезпечення гідної праці в умовах євроінтеграційних процесів та інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України». Проведені дослідження дали змогу перш за все виокремити найбільш значущі чинники, що дестабілізують соціально-трудоу сферу та викликають у ній численні асиметрії. Водночас виконані дослідження дозволили обґрунтувати першорядну роль гідної праці в забезпеченні стійкого розвитку та дійти такого висновку: гідна праця має стати стрижневою метою розвитку, переконливою відповіддю на виклики глобалізації та низку інших чинників, що зумовлюють численні асиметрії у розвитку соціально-трудої сфери.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці гідної праці присвячено численні статті та інші публікації, абсолютна більшість з яких розпочинається з посилань на ідею гідної праці, яка була вперше оприлюднена Міжнародною організацією праці (МОП) у 1999 році. Неоціненна заслуга в ініціюванні та пропаганді ідеї гідної праці в глобальному світі належить саме

Міжнародній організації праці. Виступи її очільників, доповіді, що розповсюджені як документи МОП, численні резолюції, інші нормативно-правові та методичні матеріали цієї поважної міжнародної організації [8; 16; 17; 29; 30; 31] дійсно сприяли тому, що ідея гідної праці, образно кажучи, почала оволодівати масами, а на національних рівнях з'явилися перші програми реалізації гідної праці.

Незаперечним є факт, що сотні вітчизняних наукових шкіл упродовж багатьох десятиліть ХХ ст. плідно займалися опрацюванням наукових і прикладних аспектів явищ, процесів, компонентів соціально-трудової діяльності, які на певному етапі суспільного та економічного розвитку отримали ємну назву – гідна праця. Серед представників цих шкіл – О. А. Грішнова, В. М. Данюк, Г. Т. Завіновська, Г. В. Задорожний, А. М. Колот, Я. В. Крушельницька, Ю. М. Куликов, Е. М. Лібанова, Л. С. Лісогор, С. В. Мельник, В. В. Онікієнко, І. Л. Петрова, В. М. Петюх, В. А. Савченко, В. І. Чернов та інші. Значним є внесок науковців та експертного середовища у розробку методичного інструментарію вимірювання гідної праці, проведення статистичних обстежень та моніторингу реалізації її принципів. Проблематика гідної праці в контексті концептуальних положень та індикаторів знайшла відображення в роботах О. В. Дорош, О. В. Жадан, Н. О. Ільєнко, Г. А. Капліної, Т. А. Коляди, І. В. Лебедева, І. Г. Манцуrowa, Л. В. Шаульської та інших. Зарубіжні автори – Р. Анкер, Д. Бесконд, Ф. Бонне, Д. Гай, Ф. Еггер, Ф. Мехран, Дж. Риттер, Г. Стендінг, Ж. Фігейредо, Г. Філдс, І. Чернишев, А. Шатеньє здійснили теоретико-прикладне розроблення критеріїв та індикаторів гідної праці в глобальних масштабах, що складає основу розуміння її сутності та змістового насичення з урахуванням рівня розвитку різних країн. Авторами «Профілю Гідної Праці» для України зроблено достатньо успішну спробу відображення інтегрального нормативно-правового поля та статистичного формату гідної праці.

Проте, наявним публікаціям на проблематику гідної праці притаманне некритичне, поверхнєве сприйняття більшості постулатів, які задекларовані в матеріалах міжнародних організацій та викладені в наукових працях. Науково-теоретичне, науково-прикладне підґрунтя гідної праці залишається недостатньо обґрунтованим, методологічно не підкріпленим. Необхідність нового, неупередженого, науково виваженого погляду на проблематику гідної праці очевидна. Адже поширене на шпальтах науково-прикладних видань твердження, що в матеріалах МОП міститься розгалужена, цілісна концепція гідної праці, насправді є перебільшенням. Те, що подається як концепція, за змістом є заклик МОП до політичних еліт країн світу, соціальних партнерів об'єднати зусилля, спрямовані на зниження дефіциту гідної праці. Водночас у матеріалах МОП подано бачення перших осіб цієї міжнародної організації, її експертів щодо сутності, складових гідної праці, її індикаторів тощо. Що ж стосується

цілісної, науково обгрунтованої концепції гідної праці, то її розробка – це завдання та місія наукової спільноти, яка, діставши сигнал, політичний заклик від міжнародної інституції, має всебічно обгрунтувати теорію гідної праці та розробити дорожню карту її реалізації на практиці.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обгрунтування концептуальних засад гідної праці в умовах становлення нової економіки та постіндустріального суспільства, що дозволить створити теоретико-прикладну платформу для опрацювання механізмів та інструментарію подолання дефіциту гідної праці і забезпечення стійкого розвитку соціально-трудової сфери. Одним із ключових завдань дослідження є сприяння фундаментальному переосмисленню домінант розвитку сфери праці загалом та становлення гідної праці зокрема, що в перспективі має сформуванати якісно нове економічне мислення, задіяти інноваційно орієнтовані механізми подолання дефіциту гідної праці.

Виклад основного матеріалу. Категорія «гідна праця» у своїй конструкції поєднує дві компоненти, базовою, системотвірною серед яких є «праця». Користуючись популярною термінологією недалекого минулого, «праця» постає як базис, а «гідна» – як надбудова, але за межами колишнього традиційного розуміння підпорядкування їх через формат політекономії. З огляду на зазначене в місії науковців щодо формування нового світогляду соціально-трудового розвитку правомірним є першорядне розкриття сутнісних характеристик, генезису, еволюції поняття «праця», а вже відтак – перехід до розгляду теоретико-прикладних засад інституту «гідна праця», що дозволить розробити стратегічні напрями подолання дефіциту та практичний інструментарій забезпечення гідної праці.

Праця як фундаментальна основа життєдіяльності людини та провідна компонента суспільного розвитку. Креативні, інноваційно орієнтовані дії щодо втілення у життя ідей гідної праці мають розпочатися з нових соціально відповідальних ідей, неординарних суджень та переконань. Сміливість думки – перший сміливий крок. Якщо ми усвідомимо, чого достеменно хочемо досягти, яких цінностей маємо прагнути, які світоглядні переконання маємо сповідувати, якщо наважимося сформуванати людиноцентричне, людиноорієнтоване економічне мислення, то й наші дії будуть відповідальнішими, виваженішими, цілеспрямованішими, орієнтованішими на справжні цінності життя загалом і трудового зокрема. Саме це спонукало авторів по-новому виписати теоретичні засади феноменів «праця», «гідна праця», відмовившись від кліше і так званих вічних істин, які заповнили економічну теорію минулої доби та успішно перекочують у теорію і практику сьогодення.

Відправне фундаментальне бачення значущості людини і праці закладено у філософських творах різних історичних періодів. Людина як феномен та

праця як різновид її діяльності постають предметом наукових досліджень з античних часів. В античних філософів – Ксенофонта, Аристотеля – знаходимо пояснення ідей, активності, діяльності людини та аргументовані докази, чому людина не може і не повинна братися одночасно за всі види діяльності. У непрямій, а згодом і в прямій формі йдеться про необхідність поділу праці, причини появи професій, їх еволюцію. У філософських працях більш пізнього періоду знаходимо поглиблені уявлення про працю, її мотиви, цінності, орієнтації людини як носія здатності до праці. Філософи були першими, хто довів, що у процесі трудової діяльності розвивається та вдосконалюється людина і що справжнє багатство суспільства формується у праці, воно не обмежується матеріальним надбанням, але й людиною як суб'єктом трудової діяльності. Праця, як доведено багатьма філософами, має свої особливості залежно від розуміння її цінності та значущості. Чи не найбільш показово це розкрито у працях українського філософа Г. Сковороди: «Праця – визначальна характеристика і показник добробуту кожної людини. Її результат – продукт споживання, але найбільша насолода – процес, протягом якого ми розкриваємося і самостверджуємося як особистість!». Філософ розкриває духовну значущість праці, коли не її результат, а сам процес приносить людині задоволення через усвідомлення її впливу на розкриття внутрішнього потенціалу та самореалізацію. Г. Сковорода підходить до ідеї перетворення праці із засобу існування в найпершу природну потребу і найвищу насолоду особистості, адже «сродна» праця, тобто праця за природними нахилами, здібностями визначає життя людини і становить його сенс, духовно збагачує особистість і дає можливість їй віднайти свій справжній шлях і своє місце у складній системі суспільних відносин [21].

Варто зауважити, що далеко не всі мислителі в минулому мали позитивне ставлення до праці та вважали її основною нормою життя. З іншого боку, маємо усвідомлювати, що людина не завжди була, образно кажучи, закованою у трудові обладунки (трудова зброя). В історії людства існував тривалий період, коли значно більшу, аніж нині, складала частка часу поза працею, і остання не відігравала роль фактора, який організовує та визначає життєдіяльність [20].

Не применшуючи значення досліджень проблематики праці в минулому, починаючи з античних часів, все ж маємо констатувати, що фундаментальні дослідження праці у контексті її змісту, поглиблення поділу, розвитку продуктивних сил, усупільнення виробництва, соціалізації суспільних відносин розпочались у XVIII столітті. Найвідомішими дослідниками проблематики праці у соціально-економічному її вимірі доіндустріальної та індустріальної доби були А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл й інші видатні учені.

Наукова інтерпретація трудової діяльності та людини як діяльнісного суб'єкта – одне з найбільших досягнень автора «Дослідження про природу і причини багатства народів». Саме А. Сміту належить термін «економічна людина» як вільна особистість, яка не тільки наділена бажаннями і має власні інтереси, а й володіє здібностями створювати щось нове, корисне, необхідне суспільству. Засаднича ідея А. Сміта, яка дістала всебічне обґрунтування, полягає в тому, що особиста вигода «економічної людини» можлива лише через задоволення чийоїсь потреби.

Визнаючи величезний внесок учених різних поколінь і наукових напрямів у теорію праці, маємо визнати гостру потребу в оновленні колишніх та опрацюванні нових теоретико-методологічних засад феномену «праця». Остання, як і все, що супроводжує людське буття, постійно еволюціонує, відбуваються глибокі зрушення у її змісті, характері, результативності, видах, ієрархії серед інших ресурсів економічного зростання. Особливо відчутними, багатоплановими та різновекторними є зрушення у світі праці в останні десятиліття, що актуалізує науковий пошук у цій царині.

Попередні наукові розвідки й публікації авторів статті [11; 12; 14; 15] та результати останніх досліджень переконують у тому, що теоретико-методологічна конструкція праці стає завершеною, якщо феномен праці розглядається у двох площинах, а саме – як процес і як ресурс. Водночас украй важливо виокремити нові імперативи праці як процесу і ресурсу, що стають іманентною складовою нової економіки та постіндустріального суспільства.

Маємо визнати, що чимало термінів сучасної теорії праці несуть на собі родимі плями марксизму та політичної економії дотеперішньої економічної системи. Наприклад, звернімо увагу на таке. Політична економія соціалізму, яка виросла на постулатах марксизму, містила своєрідне трактування процесу праці як сукупності простих моментів, складові яких – предмети праці, засоби праці і сама праця. За такої теоретичної конструкції людина у процесі праці постає не безпосередньо, а опосередковано («сама праця»).

За нашим баченням, процес праці – це динамічна система творіння, продукування, доцільних перетворень; це процес передусім розумовий, процес мислення; це симбіоз інтелектуального і фізичного. На виході процесу праці – певна цінність індивідуального і суспільного характеру. У цьому процесі цілезаснувальною, організувальною силою була і залишається людина, яка використовує предмети праці, видозмінює, перетворює їх за допомогою створених нею засобів і технологій, що посилюють продуктивну силу людини працюючої.

З економічного погляду праця як процес поєднує у собі п'ять складових і постає як симбіоз:

- людини працюючої як суб'єкта доцільної діяльності;
- предметів праці (того, на що спрямовані зусилля працівника);
- знарядь праці (засобів, за допомогою яких працівник діє на предмети праці);
- технологій (сукупності способів впливу на предмет праці для зміни його форми чи надання бажаних інших властивостей);
- організації (економічно й соціально обґрунтованого поєднання в оптимальних пропорціях суб'єктів доцільної діяльності, знарядь і предметів праці та створення умов для їх ефективного використання і досягнення мети виробництва).

Поділяємо думку тих учених, які дійшли висновку, що соціальна сутність праці виявляється в сукупності таких її функцій:

- забезпечення людини засобами до існування, створення суспільного багатства;
- головної сфери життєдіяльності людини, її самовираження і самоствердження;
- основи життєвої позиції (статусу) людини;
- базису суспільства і суспільних відносин;
- формування і розвитку особистості.

Розглянувши попередньо деякі теоретико-прикладні аспекти процесу праці, маємо зосередити увагу на ній як ресурсі, як факторі економічного розвитку, на змінах, що відбуваються в рушійних силах розвитку економіки на зламі двох тисячоліть. Зауважимо, що в економічній літературі ресурси іменують також факторами виробництва.

Економічна теорія, яка протягом багатьох десятиліть досліджувала закономірності розвитку економіки індустріального типу, доводить, що основними її рушійними силами є праця і капітал. Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що в новій економіці, котру правомірно трактувати як економіку розвитку, базовану на знаннях, або «економіку знань», дедалі відчутнішими і чи не основними факторами розвитку стають інноваційна праця та інтелектуальний капітал [13]. Ключовими характеристиками і відмітними рисами економіки знань є:

- визнання інтелектуального капіталу й інноваційної праці головними факторами економічного зростання;
- наявність більш як 50-відсоткової зайнятості інноваційною працею;
- пріоритетний розвиток основних інститутів інтелектуальної діяльності, а саме наукових і освітніх закладів, центрів стратегічних розробок, дослідних лабораторій, інших інтелекто- і знаннємістких галузей, у яких відбувається створення, розподіл і використання знань.

Справді, якщо сучасну економіку розвинених країн світу, як і нову економіку країн, що розвиваються, розглядати крізь призму найвідмітніших рис порівняно з економікою індустріальної доби, то неодмінно дійдемо висновку, що такими рисами є великомасштабні зміни у структурі та якості виробничих факторів, небачене зростання ролі знань, інформації, інтелекту, інновацій. Вислів «хто володіє інформацією, той володіє світом» нині вже можна сприймати як аксіому. Перелічені раніше ресурси сучасної економіки одночасно є й визначальними факторами підвищення ефективності виробництва матеріальних і нематеріальних благ та якості життя населення.

Економічний ресурс, який являє собою сукупність і комбінацію інформації, знань, інтелекту, інновацій, настільки важливий, що його правомірно називати стратегічним. Йому належить майбутнє, поки, не виключено, не з'явиться надстратегічний ресурс, складовими якого стануть гіперінформація, гіперзнання, гіперінтелект, головним носієм яких залишиться людина. Отже, у XXI столітті не природні багатства, не територія, а високі технології, знання, інтелект будуть основою економіки, джерелом добробуту і якості життя. Підтвердженням цьому є досвід розвинених країн, де протягом останніх десятиліть відбувається інтенсивне заміщення основних фондів, матеріальних товарних запасів, інших матеріальних активів нематеріальними.

Незважаючи на те що Україна лише долучається до глобальних інтеграційних процесів, розвиток її економіки перебуває в річищі загальносвітових тенденцій. Інтенсивно зростає рівень інтернаціоналізації господарської діяльності, розвивається інформаційний сектор, розширюється уклад знаннєвої економіки. Додамо, що умови, які диктують глобалізаційні процеси, для нашої країни є такими самими, як і для розвинених країн. Тому проблема розбудови економіки знань в Україні не є такою, що її передчасно ставити на порядок денний. Сьогодні, коли перед країною постав вибір – потрапити (нехай у перспективі) до числа розвинених країн або ж опинитися на узбіччі світових цивілізаційних процесів, маємо здійснити неупереджений аналіз тенденцій суспільного розвитку, обґрунтувати магістральні напрями розвитку національної економіки, з'ясувати, якими є об'єктивні закони трансформації факторів виробництва і наскільки практика сьогодення розбігається або корелює з ними.

Сучасне суспільство не тільки за назвою, а й, головню, за своїми характеристиками, цінностями, рушійними силами дедалі більше стає інформаційним, знаннєвим, інноваційним. Це означає, що трудова діяльність стає дедалі більш насиченою саме цими компонентами. Вважаємо, що поняттям, яке уособлює глибокі зміни в елементах процесу праці, у змісті праці, її насиченість новими компонентами і концентрацію цих компонентів, є

саме інноваційна праця, яка у авторському трактуванні постає як трудова діяльність, для якої характерна висока частка знаннєвої, інтелектуальної, творчої компоненти і яка здатна задовольнити суспільні потреби з більшим корисним ефектом.

У контексті мети нашого дослідження не можемо залишити поза увагою проблематику так званого кінця праці. Економічна, філософська, соціологічна література нині переповнена твердженнями про «кризу праці», «кінець праці у її класичному розумінні». При цьому діапазон оцінок щодо стану та майбутнього світу праці коливається від райдужних до апокаліптичних. Навіть у межах одного концепту – «кінця праці в її класичному розумінні» – існують два полярні підходи. На першому – переконання в тому, що праця як фізичний, важкий, нецікавий, нерадісний, часто монотонний процес відходить у минуле. На заміну подібній праці приходить різноманітна, творча, інноваційно насичена зайнятість, долається наймана праця, формується модель людини діяльності, креативної, вільної, незалежної, морально й духовно багатой.

Для нас неприйнятні крайні оцінки, що стосуються світу праці та відносин, які в ньому формуються. Переконані, що зміни у сфері трудової діяльності не слід оцінювати у координатах: добре-погано, прийнятно-неприйнятно, сприятливо-несприятливо. Не потребує особливих доведень, що трудові практики та моделі праці є більш строкатими за їх станом, а отже, підходи до оцінювання мають бути неупереджені, науково виважені, багатовимірні. До речі, зауважимо, що своєю місію, з-поміж іншого, вбачаємо й у тому, аби сформувані об'єктивне бачення того, куди дрейфує світ праці на зламі двох тисячоліть, які позитивні та негативні явища спостерігаються у цій царині та якими є їх наслідки.

Імперативи нової економіки та інститут гідної праці. Сьогодні неозброєним оком можна побачити, що в усіх сферах суспільного життя відбуваються багатовекторні, неоднозначні, суперечливі зміни. У новій економіці, становлення якої пов'язується з посткапіталістичним і постіндустріальним суспільством, із суспільством третьої хвилі та інформатики і зв'язку, з інформаційною та сервісною економікою, або економікою третинного сектору, новим стає все або майже все. Так, нові технології (інформаційно-комунікаційні, нанотехнології тощо) являють собою не просто результат розвитку продуктивних сил (матеріально-уречевлених, людських тощо), а принципово нову виробничо-економічну систему. Нова економіка – це й нові диференційовані види товарів і послуг, це й нова мережа зв'язків та відносин, це й нові масштаби проникнення нових технологій та інших інновацій у виробництво традиційних індустріальних благ. Узагальнюючи

основні риси нової економіки, що містяться в наявних доктринах і концепціях у цій царині, виокремимо такі:

- перетворення знань, інтелекту на провідний ресурс економічного розвитку та головне багатство суспільства;
- розширення можливостей економічного зростання на основі генерування, обробки та передавання інформації;
- переважання в структурі економіки сфери послуг (сервісизація економіки), розширення сектору «виробництва людини», пов'язаного з формуванням і розвитком людського капіталу;
- віртуалізація економіки, що пов'язана з функціонуванням глобальної інформаційної мережі, глобального електронного ринку товарів і послуг;
- утвердження інноваційного багатства нової економіки, в якій пріоритетного значення набуває креативна діяльність людини;
- індивідуалізація особистості і суспільства;
- перехід від вертикально інтегрованих структур до мережевих організацій, поширення принципів рівноправності та співробітництва, домінування останніх над принципами конкуренції та ієрархії;
- участь у глобальних мережевих комунікаціях як умова конкурентного виживання, розвиток конкуренції мереж.

Водночас є всі підстави для твердження, що нова економіка – це й нова людина, яка є її головним ресурсом, провідною продуктивною силою та метою розвитку. Відповідно, подолання соціально-економічної кризи та забезпечення соціально-економічного зростання можливі лише на основі створення умов для гармонійного розвитку людини праці, реалізації її прав та можливостей.

Утім реальністю сьогодення є й те, що розгортання сфери дії нової економіки дедалі інтенсивніше супроводжується дією численних суперечливих тенденцій у царині праці, людського розвитку та функціонування соціально-трудової сфери. Остання все більше асоціюється з унікальним симбіозом явищ, процесів, досягнень, втрат і тенденцій розвитку, які не мають однозначної оцінки.

Автори статті останніми роками у своїх публікаціях наполегливо наголошують, що на рубежі двох тисячоліть світ праці, світ соціально-трудових відносин, образно кажучи, перевернувся. Чи не основний парадокс, який виявився наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст., полягає в тому, що в той час, коли, здавалося б, економічний розвиток має врешті-решт працювати в інтересах абсолютної більшості населення, маючи для цього економічні, технологічні, управлінські, організаційні передумови, інститути економіки та суспільства почали відсувати людину на другий план, а економічна доцільність стала брати верх над соціальною спрямованістю. Тож змушені констатувати формування загрозливих трендів, небажаних реалій початку нового століття, а

саме: асиметрій в економічному і соціальному розвитку, нестійкості в найширшому її розумінні, десоціалізації відносин у сфері праці, зниження соціальної згуртованості, поширення соціальної ізоляції.

Особливо наочно динаміка нестабільності й асиметрій у багатопланових їх виявах простежується на прикладі соціально-трудової сфери. Останню ми трактуємо як сферу докладання праці з притаманним їй соціальним супроводом, як інституціональний простір для формування, функціонування та розвитку соціально-трудоких відносин. Соціально-трудова сфера – це, з одного боку, інститути, що діють на її полі, а з другого – відносини, що супроводжують процес трудової діяльності та створення матеріальних і нематеріальних благ [5, с. 37–38; 14, с. 9–10]. У розвиток даної тези зазначимо, що асиметричність соціально-трудоких відносин, у свою чергу, має багатоманітні форми вияву, основними з яких є:

- масові випадки розподілу результатів виробництва (доходів) не на користь найманих працівників;
- порушення прав найманих працівників на гідні умови праці;
- невиконання роботодавцями зобов'язань, передбачених трудовими договорами (контрактами).

В узагальненому вигляді назвемо такі форми асиметрії в царині соціально-трудоких відносин:

- інституціональна (несформованість інститутів-норм та інститутів-організацій, які мають унеможливити диспропорції в розподілі ризиків, нерівність прав і стартових позицій і можливостей суб'єктів);
- економічна (свідоме зниження трудового внеску та утиск інтересів у процесі розподілу доходів);
- соціальна (нерівність соціального стану, порушення принципу соціальної справедливості, поглиблення розшарування за рівнем доходів і статків, нерівність доступу до соціальних благ, зростання відмінностей у якості життя);
- інформаційна (нерівномірний доступ і розподіл або спотворення інформації).

Результати виконаних авторами досліджень, які кореспондують з висновками багатьох вітчизняних та іноземних учених, переконують у тому, що левова частка проблем соціально-економічного та соціально-психологічного характеру, з якими стикається економічно активна людина на сучасному етапі, прямо чи опосередковано пов'язана з дефіцитом гідних робочих місць і гідної праці – праці, результатом якої є все необхідне для існування, процвітання і розвитку людства; праці, з якою пов'язаний прогрес у всіх сферах економічного та суспільного життя. Важливо зазначити, що дефіцит гідної праці виявляється:

- у безробітті у відкритому чи прихованому вигляді;
- поширенні нестандартних форм зайнятості та атипових трудових договорів;
- зростанні частки робочих місць, зайнятість на яких не забезпечує одержання суспільно прийнятного рівня трудових доходів;
- незадовільних умовах праці та зростаючій соціальній незахищеності працівників у різноманітних формах вияву;
- зростанні масштабів і глибини асиметрій у соціально-трудої сфері, які відтворюють умови для збереження та посилення дефіциту гідної праці.

Складником дефіциту гідної праці є поглиблення деформацій у розподільних відносинах, у т. ч. як у розподілі за працею, так і в розподілі за капіталом. Українські деформовані розподільні відносини провокують зростання нерівності у різноманітних її формах.

Маємо зауважити, що остання фінансово-економічна криза та дальші перманентні кризові явища породили нові проблеми у розвитку соціально-трудої сфери, які працюють на збереження дефіциту гідної праці. Ідеться про масові порушення з боку роботодавців, а саме:

- звільнення у зв'язку з тенденційно оформленими підставами (неодноразове невиконання трудових обов'язків, невідповідність компетенцій працівника наявним вимогам за результатами атестації);
- примушення до звільнення за власним бажанням замість звільнення за скороченням чисельності або штату з виплатою компенсації;
- одностороння зміна умов трудового договору (зниження заробітної плати, скорочення витрат на створення безпечних умов праці, примушення до переукладання трудового договору з безстрокового на строковий);
- невивплата або несвоєчасна виплата заробітної плати;
- неповний розрахунок під час звільнення;
- запровадження атипових графіків робочого часу, що відповідають потребам переважно роботодавців;
- праця понад норму без оплати або компенсації.

Отже, відбувається наростання асиметричності прав і обов'язків, розподілу соціальних витрат і вигід роботодавців, з одного боку, і найманих працівників – з другого. Роботодавці задля формування балансу витрат і вигід на свою користь прагнуть неформальних або напівформальних відносин у сфері праці, які для них стають дедалі привабливішими.

При цьому на полі соціально-трудої відносин набирає сили тенденція до розширення комплексу привабливих для роботодавців неформальних правил і норм поведінки, таких як:

- заробітна плата «у конвертах»;

- безстрокові відпустки;
- скорочений робочий тиждень;
- неоплачувані надурочні роботи;
- атипові графіки робочого часу.

Усе наведене – далеко не повний перелік рис соціально-трудових відносин, що реально функціонують у сучасному світі праці та негативно впливають на інститут гідної праці. За такого стану наймані працівники змушені перебувати одночасно у двох світах праці. Перший – формальний, в якому має чинність оформлений трудовий договір, декларуються права людини праці, і другий – це реальний з його неформальними або напівформальними відносинами, діями в обхід або всупереч досягнутим домовленостям на етапі укладення договору.

Причини, які дестабілізують соціально-трудова сферу, одночасно обмежують і розвиток інституту гідної праці. Назвемо такі причини:

1) глобалізація світової економіки в її нинішньому форматі та неоднозначність наслідків її впливу на всі складники інституту гідної праці [14];

2) лібералізація соціально-економічної політики, складником якої є так званий економоцентризм. Наслідком останнього є превалювання економічного над соціальним, домінування стану, за якого економічна доцільність бере верх над соціальною спрямованістю, а інтереси людського розвитку абсолютної більшості населення відсуваються на другий план;

3) формування нової економіки, яка докорінно змінює усталені елементи ринку праці (попит, пропонування, ціну послуг праці) та механізми його функціонування, посилює різновекторність змін на ринку праці [10];

4) зниження ролі соціального діалогу в оптимізації відносин між провідними соціальними силами. Одним із наслідків цієї небажаної тенденції стало поширення практики монопольного диктату на ринку праці з боку роботодавців, масове нехтування ними принципів гідної праці;

5) низька, неадекватна потребам сьогодення, роль держави в забезпеченні стійкого розвитку соціально-трудової сфери;

6) обмежені масштаби та суто формальне впровадження інституту соціальної відповідальності у сфері праці та соціально-трудових відносин [22];

7) поглиблення асиметрій у розвитку соціально-трудової сфери;

8) наростання кризових явищ у царині цінностей трудового життя.

Змушені констатувати, що світ загалом і світ праці зокрема дедалі більше поляризуються, розшаровуються, диференціюються, а отже, втрачають стійкість і справедливість. І асиметрії за таких умов стають уже не винятком, а правилом. Збереження дефіциту гідної праці – не тільки наслідок прорахунків у політичних,

економічних, соціальних рішеннях, що їх продукують політикум і менеджмент усіх рівнів. Водночас це – і глибокі зміни в джерелах, рушійних силах розвитку, які обумовлюють формування нової багатовекторної економіки в глобальних масштабах, вплив якої на розвиток людини неоднозначний і суперечливий.

Тож відповіддю на численні виклики глобалізованого світу стала ідея гідної праці, ініціювання якої на рівні Міжнародної організації праці слід визнати логічним результатом дії низки об'єктивних обставин. Останні можна звести до чотирьох укрупнених груп.

Перша група причин пов'язана з поглибленням процесів глобалізації, з інтернаціоналізацією виробництва, масовим переміщенням його в інші країни, а отже, з потребою встановлення та додержання єдиних стандартів і норм у сфері праці та соціально-трудових відносин. Справді, світова спільнота стала настільки взаємозалежною, що створити базис соціальної й економічної безпеки в окремо взятій країні практично неможливо. На цьому наголошують чимраз більше вчених. Зокрема З. Бауман стверджує, що в одній окремо взятій країні вже неможливо забезпечити громадянам безпечне і безбідне існування, свободу особистості і загальні демократичні права і що нині найбільш цінні та важливі завоювання новітньої історії опинились під загрозою [1, с. 207].

Друга група причин пов'язана зі зростаючим у світовому вимірі економічним потенціалом і все більшою здатністю економіки задовольняти індивідуальні та усупільнені потреби членів суспільства і передусім у сфері безпосереднього докладання праці.

Третя група причин пов'язана з одним із загальноцивілізаційних трендів кінця ХХ – початку ХХІ ст., а саме з новою роллю людини праці як стратегічного ресурсу, інтенсивним переміщенням у людину праці конкурентних переваг та можливостей стійкого розвитку. Це, у свою чергу, обумовлює адекватні зміни у сфері праці, соціалізацію трудового життя як реакцію на зміни в рушійних силах розвитку, структурі мотивів і цінностей.

Четверта група причин – це дія чинників, які дестабілізують соціально-трудова сферу та породжують численні асиметрії в її функціонуванні (детальніше їх проаналізовано далі).

Отже, ми переконались, що причини появи концепції гідної праці – багатопланові й різновекторні. Якщо одні з них пов'язані з якісними трансформаціями у сфері праці, у тому числі з її інтелектуалізацією, розширенням сегмента інноваційної, творчої трудової діяльності, з модифікацією трудової етики та мотиваційних настанов, то інші – з небажаними змінами у соціально-трудова сфері, виявами яких є десоціалізація відносин між працею і капіталом, що характерно для більшості країн, зниження рівня соціальної згуртованості, соціального залучення тощо.

Водночас акцентуємо увагу читача на тому, що однією з основних причин нестійкого розвитку соціально-трудової сфери, збереження дефіциту гідної праці, наявності значних асиметрій у розвитку соціально-трудової сфери є несформованість сучасного економічного мислення та світогляду в багатьох представників так званої еліти, політикуму, вір-менеджменту, усіх тих, від кого залежить стійкий соціально-трудовий розвиток, створення умов для реалізації принципів гідної праці.

Обґрунтовуючи актуальність досліджуваної проблематики, наголосимо, що масштаби та якість гідної праці тісно корелюють з радикальними змінами, що відбуваються у сфері зайнятості. Саме створення можливостей для ефективної зайнятості формує реальну платформу для подолання дефіциту гідної праці і забезпечення збалансованого розвитку соціально-трудової сфери.

Результати проведених авторами досліджень дають підстави виокремити низку взаємозв'язаних процесів, які відбулися за останні 10–15 років, набуваючи дедалі більших масштабів та інтенсивності, змінюють зайнятість і усталені параметри глобального та національного ринку праці й украй суперечливо впливають на інститут гідної праці, а саме:

- поширення нових нестандартних форм зайнятості й атипових моделей організації робочого часу;
- підвищення гнучкості ринку праці, яка поширюється на всі його параметри (попит, пропонування, ціну послуг із праці);
- децентралізація колективно-договірного регулювання відносин із приводу зайнятості;
- посилення диференціації сегментів ринку праці, в якому поєднуються елементи доіндустріальної, індустріальної та постіндустріальної епох;
- посилення тренду, коли істотна частина робіт з високою й надвисокою складністю уживається з такою самою частиною робіт з низькою і наднизькою складністю;
- різновекторність процесів, що відбуваються у змісті й характері праці.

Подібно до того, як на початку ХХ ст. з'явилися сотні тисяч робочих місць на конвеєрних лініях з монотонною примітивною працею, на межі двох тисячоліть аналогічні робочі місця з'являються в офісах, в інших структурах з використанням сучасних інформаційних технологій.

Сучасний український ринок праці – це світ контрастів, суперечливих трендів, неоднозначних за наслідками змін. Утім перелік явищ і процесів, що змінюють контури, формат ринку праці, як і світ праці загалом, цим не обмежується, і його можна розширити. Однак важливо усвідомлювати, що трансформація інституту зайнятості – це перш за все небувалі раніше масштаби

застосування нестандартних (атипових, нетрадиційних) форм зайнятості, і серед них:

- зайнятість на умовах неповного робочого часу, або неповна зайнятість;
- зайнятість на умовах строкових трудових договорів;
- тимчасова, непостійна зайнятість, у тому числі запозичена праця;
- вторинна зайнятість;
- дистанційна зайнятість;
- зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру;
- неформальна зайнятість, у тому числі самозайнятість;
- незареєстрована зайнятість у формальному секторі.

Наше переконання полягає в тому, що розширення масштабів нестандартної зайнятості – це не короткочасна аномалія і не політичний прорахунок, які можна легко усунути за допомогою відповідних «правильних» законів чи інших важелів державної економічної політики. Тут виявляється глобальна тенденція, яка має глибоке соціальне, економічне, політичне та технічне коріння.

Поділяємо думку, що розвиток нестандартних форм зайнятості не тільки розширює досвід громадян у галузі трудових відносин і робить їхню економічну поведінку більш варіативною, а й орієнтує працівників на додатковий приробіток, що пов'язане зі стійкими фізичними і психологічними перевантаженнями, а також з ризиком знецінення нагромадженого кваліфікаційного потенціалу в тих випадках, коли додаткова робота не відповідає основній спеціальності або значно нижча від неї за рівнем кваліфікації.

Отже, наведені тези є підтвердженням не тільки фрагментарних виявів дефіциту гідної праці. Сучасні загрозливі тренди, перекоси, асиметрії й аномалії соціально-трудового розвитку, по-суті, свідчать про дальше розгортання кризи праці, національне забарвлення якої на нинішньому етапі метаморфоз українського соціуму доповнюється забарвленням глобального характеру. Це диктує потребу всебічного об'єктивного, неупередженого аналізу трансформації соціально-трудової сфери, виокремлення характерних тенденцій та домінант соціально-трудового розвитку в координатах нової економіки та постіндустріального суспільства, що дасть можливість виявити дієві способи подолання дефіциту гідної праці та розробити дорожню карту втілення її принципів.

Гідна праця як стратегічний напрямок трансформацій соціально-трудової сфери. За останні два десятиліття український соціум пережив великомасштабні, багатовекторні зміни, які трансформували чи не всі складові соціально-економічного буття. Утім ці зміни так і не наблизили суспільство до

стабільності, не додали соціально-економічному розвитку стійкої позитивної динаміки, не усунули асиметрій економічних результатів суб'єктів господарювання, з одного боку, і соціальних здобутків абсолютної більшості населення – з другого. Натомість з'явилися нові та поглибилися дотеперішні ризики, розширилося поле сегментів нестабільності, зросла непередбачуваність наслідків господарської діяльності. Особливо наочно асиметрії в різних її виявах простежуються на прикладі соціально-трудової сфери. Останні стосуються інтересів мільйонів людей і викликають закономірний інтерес усіх суб'єктів ринкової економіки та громадянського суспільства до успішного розв'язання завдань, що постійно відтворюються на полі соціально-трудової сфери. Наукою доведено, що динамізм, масштабність, багатовекторність змін у всіх сферах соціально-трудового розвитку будуть визначальним трендом найближчих десятиліть. Триває і триватиме далі зміна всіх світів, що оточують людину, – природи, техніки, інститутів праці, як і світу самих людей. І ці зміни аж ніяк не можна оцінювати однозначно або позитивно, або негативно.

У центрі суспільного поступу є економічно активна людина, а тому створення умов для ефективної, безпечної, захищеної праці має стати головною метою діяльності інститутів держави, сторін і суб'єктів соціального партнерства. Зосереджуючись на реаліях сьогодення, маємо визнати, що гідна праця у нашому суспільстві, на жаль, і досі не стала домінантою та надійним джерелом стійкого розвитку.

Нова економіка створює для економічно активної людини одночасно і нові можливості, і нові виклики, і нові випробування. Серед останніх одне з найболючіших – загострення проблеми гідної праці. Реалізація концепції гідної праці на практиці – актуальна проблема для сучасної економіки та її інститутів. Це пов'язано як з дефіцитом гідної праці, що є реальністю сьогодення, так і з роллю та значенням сфери праці для кожної економічно активної людини і суспільства загалом. Сфера праці не може повноцінно виконувати свою місію за недодержання прав людини, збереження та поглиблення незахищеності, прогресуючої соціальної несправедливості, дефіциту гідних умов праці.

Зроблений авторами висновок щодо впливу інституту гідної праці на стійкий розвиток соціально-трудової сфери корелює з політичними закликами й ініціативами Міжнародної організації праці. Так, в ухваленій на 90-й сесії Міжнародної конференції праці резолюції про гідну працю зазначалося, що нині, щоб ліквідувати дефіцит гідної праці, треба звернутися до проблеми маси працівників і підприємств, які часто не мають визнання і захисту в рамках правового регулювання і які характеризуються високим рівнем вразливості та злиденності. Сприяння гідній праці всіх працівників, як жінок, так і чоловіків, незалежно від місця їхньої роботи потребує ухвалення широкої стратегії:

реалізації основоположних принципів і прав у сфері праці; створення більш широких і ліпших можливостей для зайнятості й одержання доходів; розширення сфери дії соціального захисту; зміцнення соціального діалогу. Ці аспекти гідної праці підкріплюють один одного і становлять комплексну стратегію зниження рівня бідності. Виклик, пов'язаний зі скороченням дефіциту гідної праці, набуває найширших масштабів [16]. Отже, сьогодні гідна праця має стати глобальною метою розвитку та переконливою відповіддю на виклики глобалізації.

За баченням авторів статті інститут гідної праці в найбільш загальному, інституціональному вимірі слід розглядати як комплексну політичну, економічну, соціальну платформу, яка має об'єднати зусилля органів державної влади, соціальних партнерів на всіх рівнях ієрархічної структури світової й національної економіки, представницьких органів громадянського суспільства задля того, щоб соціально-економічний прогрес забезпечувався функціонуванням продуктивних, знаннєвонасичених робочих місць, поліпшенням умов праці, соціалізацією відносин у сфері праці, розширенням прав працівників, розвитком їхніх можливостей.

Інститут гідної праці має яскраво виражений гуманістичний характер, оскільки спрямований на створення умов, за яких економічно активна людина може повною мірою розвивати та використовувати потенціал, виявляти здібності, навички, майстерність, мати безпечні умови праці, одержувати справедливую винагороду за працю, відчувати соціальну захищеність.

Реалізація принципів гідної праці безпосередньо стосується прогресивних змін у соціальній стратифікації суспільства і передусім утвердження потужної верстви середнього класу. Послідовне розширення сегмента гідної праці – це найбільш результативний засіб скорочення масштабів бідності серед працюючого населення і подолання різноманітних виявів нерівності та дискримінацій.

Варто наголосити, що можливості доступу до гідних робочих місць знижуються внаслідок прогресуючої дії низки причин. Перша пов'язана з дефіцитом гідних робочих місць. За умов становлення нової економіки масштаби створення нових гідних робочих місць і скорочення та вимивання дотеперішніх, традиційних, змінюються на користь останніх [10]. Другою причиною, що суттєво обмежує доступ чимраз більшої кількості економічно активних людей до гідних робочих місць, є зростаюча асиметрія між вимогами посісти певне робоче місце і наявними здібностями носіїв ресурсів праці, недостатньою інтелектуальною й інноваційною компонентою у сформованих компетенціях тих, хто претендує на гідне робоче місце.

За всієї важливості низки умов, напрямів реалізації принципів гідної праці, все ж маємо усвідомлювати, що магістральний шлях до гідної праці

пролягає через створення нових і розвиток діючих життєздатних, конкурентоспроможних суб'єктів господарювання, які надають гідні робочі місця з гідними умовами праці, гідною винагородою за послуги праці, належною соціальною захищеністю та забезпечують рівність, свободу, можливість гармонійного розвитку людини праці. Саме цей концепт має домінувати в усіх програмах, доктринах, стратегіях з розвитку інституту гідної праці. Без перебільшення найвиправданішою політикою у царині гідної праці є високопрофесійна, інноваційно орієнтована загальна економічна політика, яка забезпечує конкурентоспроможність національної економіки, в основі якої – наукомісткі робочі місця, найсучасніші технології, що передбачають відповідну якість робочої сили.

Остання світова фінансово-економічна криза, перманентні кризові явища, що супроводжують розвиток національних економік, стагнація, яку переживає світова економіка, мали б переконати політичну еліту, усіх, від кого залежить вироблення та реалізація соціально-економічної політики, що основний вектор суспільного розвитку повинен мати соціально-трудове спрямування, що основою соціальної політики на сучасному етапі має стати соціально-трудова її компонента, що ефективна зайнятість, гідна винагорода за послуги праці та належна соціальна захищеність мають розглядатись як завдання глобального, пріоритетного характеру.

Результати проведених досліджень переконують у тому, що через причини як об'єктивного, так і переважно суб'єктивного характеру інститут гідної праці не має стійкої динаміки розвитку. Особливо це стосується країн, що розвиваються, та країн, які заведено називати країнами з перехідною економікою, зокрема України. Так, проголошений МОП заклик до впровадження принципів гідної праці, численні рішення та резолюції цієї авторитетної міжнародної організації залишаються здебільшого не почутими, не сприйнятими політичною елітою на рівні підсвідомості. Залишаються не вибудованими інструменти макро- та мікроекономічної політики з акцентом на ефективній зайнятості, створенні гідних робочих місць, розширенні можливостей людини праці. Україй повільно в суспільній свідомості формується переконання, що перспективи гідної праці пов'язані не з неформальним, а з формальним сектором економіки, не з неформальною, а з формальною зайнятістю, що не можна переходити червону лінію в застосуванні нестандартних форм зайнятості, які породжують низку соціальних та економічних ризиків. Прикро про це писати, але й серед учених не домінує переконання, що саме дефіцит гідної праці є основною причиною деградації соціально-трудової сфери і що бідність, соціальна ізоляція, соціальне відторгнення, соціальна незгуртованість, соціальна нестабільність мають одне коріння.

Розвиток інституту гідної праці ми пов'язуємо з формальною економікою, з формальною зайнятістю з додержанням вимог, які є не взаємозамінними, а суто взаємодоповнювальними. Вважаємо, що механізми функціонування неформальної економіки (правові, економічні, інституціональні, морально-етичні тощо) є такими, що формують та постійно відтворюють умови, за яких одночасна наявність усіх ознак гідної праці неможлива. Така позиція узгоджується з політичними заявами керівних інститутів МОП, матеріалами конференцій цієї організації. Так, на 103-й сесії Міжнародної конференції праці наголошувалось, що неформальна зайнятість – це, по суті, синонім, хоч і неповний, і бідності, і вразливості, і незахищеності. Незважаючи на те що окремі види діяльності забезпечують прийнятний дохід, більшість зайнятих у неформальній економіці осіб працюють у несприятливих і небезпечних умовах праці, для них характерні низька кваліфікація і брак можливостей професійної підготовки; їхні доходи менш передбачувані, нерегулярні та нижчі, ніж доходи працівників формальної економіки, але при цьому вони працюють більш тривалий час, не ведуть колективних переговорів, не мають представницьких прав і часто наймаються на невизначених або прихованих умовах; виключаються або фактично перебувають поза системою соціального забезпечення та трудового законодавства [17, с. 3].

У матеріалах МОП подано вичерпну характеристику сучасної неформальної економіки, у тому числі розкрито її складові, причини розвитку, особливі характеристики тощо. При цьому зазначається, що термін «неформальна економіка» стосується всієї економічної діяльності працівників та економічних суб'єктів, які на основі законодавства або наявної практики зовсім не охоплені або неповною мірою охоплені офіційними правовими нормами. На їхню діяльність не поширюється законодавство, а це означає, що вони перебувають поза межами сфери чинності офіційного законодавства; або вони не охоплюються наявною практикою, коли не застосовується і не забезпечується виконання положень офіційного законодавства, у рамках якого вони діють; або чинне законодавство не сприяє його застосуванню, оскільки це недоцільно, пов'язано зі значними адміністративними труднощами або надмірними витратами [16].

На 103-й сесії Міжнародної конференції праці (2014 р.) було окремо наголошено, що оскільки переважна більшість працівників неформальної економіки та їхні родини не забезпечені соціальним захистом, вони особливо схильні до різноманітних ризиків і непередбачуваних обставин. Поширеність неформальної зайнятості в багатьох частинах світу і повсюдна тенденція до підвищення нестабільності і неформальності зайнятості, яка посилилась у результаті глобальної кризи, не тільки впливає на наявний рівень життя

населення, а й суттєво стримує, згідно з цілою низкою емпіричних даних, підвищення продуктивності домашніх господарств і економічних одиниць, що опинились в оковах неформальної економіки, не дозволяючи їм знайти шлях виходу з бідності. Тому конче треба сприяти їх переходу з неформальної економіки у формальну [17, с. 4].

Зазначимо, що нині й експертне середовище наближається до консенсусу в розумінні того, що збереження масштабної неформальної економіки унеможливорює реалізацію принципів гідної праці та здатність суб'єктів господарювання підвищувати свою продуктивність. У матеріалах 103-ї сесії Міжнародної конференції праці читаємо, що неформальність – це питання переважно якості управління. Зростання неформальної економіки експерти МОП пов'язують з невмілою, неефективною, помилковою і такою, що погано реалізується, макроекономічною та соціальною політикою. Остання часто розробляється без проведення тристоронніх консультацій і за браку відповідних правових та інших інституціональних засад. Водночас у матеріалах згаданої конференції містяться як теоретичні, так і прикладні докази того, що і неформальна зайнятість, і неформальна економіка мають переважно негативний характер. Неформальна економіка може втягувати окремих осіб і підприємства у замкнене коло низької продуктивності та бідності. Послідовна національна стратегія, що стимулює перехід у формальну економіку, має забезпечити визнання того, що неформальна зайнятість породжує численні загрози та ризики для підприємств, працівників і всього суспільства.

Результати власних досліджень переконують, що негативні аспекти праці в неформальній економіці набагато перевищують її позитивні компоненти. І такий висновок не є перебільшенням. Маємо врахувати, що працівники неформальної економіки не здобувають належного визнання, не мають офіційного статусу, їхня діяльність не регулюється з боку державних інститутів і не захищається трудовим і соціальним законодавством. Оскільки вони, як правило, не є членами офіційно зареєстрованих організацій, то їхні інтереси не репрезентовані на колективних переговорах з роботодавцями за участі представників органів державної влади. Слід також зауважити, що зайнятість у неформальній економіці здійснюється переважно на дрібних підприємствах або на робочих місцях, умови праці на яких не відповідають елементарним вимогам. Для такої зайнятості характерні переважно низький рівень кваліфікації та, відповідно, низька продуктивність праці. Їм притаманні нерегулярні доходи, значна тривалість робочого часу, недоступність інформації, професійної підготовки та перепідготовки. Через брак соціального захисту працівники неформальної економіки соціально ізольовані.

У суспільній свідомості під впливом просвітницької та нормативно-правової діяльності МОП, професійної аргументації з боку представників наукових шкіл, фахівців-практиків утверджується думка, що концепція гідної праці і в соціально-трудовому, і в гуманістичному, і в етичному плані – не добродійність або дії на злобу дня, не політичне гасло, яке з часом втрачає сенс, а одна з передумов забезпечення стійкого розвитку, дієвий механізм подолання бідності серед працюючих, розвитку можливостей економічно активного населення, уникнення соціальної ізоляції та підвищення якості трудового життя. Утім наукове середовище так і не спромоглося переконати політикум у тому, що магістральний напрям збалансованого розвитку соціально-трудової сфери – ліквідація дефіциту гідної праці. У цьому контексті приходить на згадку відповідь Ф. М. Достоевського на запитання, як він ставиться до соціалістичної ідеї. Після тривалої паузи класик вимовив: «Ідея, звичайно, велика, але боюся, що виконавці такими не будуть».

Зазначимо, що поняття «гідна праця» вперше було сформульоване Генеральним директором МБП Х. А. Сомавіа на 87-й сесії Міжнародної конференції праці. У своїй доповіді він визначив гідну працю як працю з захищеними правами трудящих, яка забезпечує адекватний дохід і соціальну захищеність. Також гідна праця уособлює достатню працю в тому розумінні, що кожний індивід має повний і вільний доступ до можливостей заробляти й одержувати дохід. Крім того, додержання принципів гідної праці означає нові перспективи з погляду економічного і соціального розвитку, нові можливості, за яких зайнятість, дохід і соціальна захищеність можуть бути досягнуті без компромісу між правами трудящих і соціальними стандартами [8].

Більш широке визначення гідної праці наведено в пілотній програмі МОП щодо реалізації концепції гідної праці. У цьому документі остання трактується як праця, яка приносить адекватний дохід і при цьому залишає час для інших аспектів життя, надає надійності родині, поважає права людини, дає право голосу і відкриває дорогу соціальній інтеграції. Гідна праця – це шлях, що поєднує економічні та соціальні цілі [31].

Особливості гідної праці в умовах становлення нової економіки окреслено в доповідях Генерального директора МБП «Гідна праця для всіх у глобальній економіці» та «Гідна праця в інформаційній економіці». Зокрема, гідною вважається праця за умов свободи, рівності, безпеки та поваги до людської гідності [29]; гідна – це продуктивна праця, за якої поважаються права людини і гарантуються безпека та захист, а також можливість брати участь у прийнятті всіх рішень, які можуть вплинути на діяльність трудящих [30].

Отже, головними характеристиками гідної праці у трактуванні Генерального директора МБП є гідний дохід, додержання прав у сфері праці,

соціальна захищеність працівників, нові можливості для людини праці, які можуть досягатися без компромісу між правами трудящих і соціальними стандартами, за умов свободи, рівності, безпеки та поваги до людської гідності.

Аналізовані визначення гідної праці містять низку змістових компонентів, завдяки яким це поняття є одночасно і містким, і багатоплановим, і таким, що відкриває простір для доповнень, для розширеного його тлумачення. Разом з тим ці дефініції гідної праці, як і інший понятійний апарат у матеріалах МОП, мають вади, а саме: розпливчастість формулювань, нечітка методологічна побудова, можливість неоднозначного розуміння окремих постулатів. При цьому підкреслимо, що в дальших публікаціях МОП, зокрема матеріалах сесій Міжнародної конференції праці термінологія з проблематики гідної праці постійно оновлювалась, уточнювалась, але уникнути фрагментарності, методологічних прогалин авторам даних розробок так і не вдалося, що, звичайно, не заперечує значущості концепції гідної праці як такої.

Також зауважимо, що наявні в релевантній літературі та матеріалах міжнародних організацій визначення гідної праці не є діаметрально протилежними чи надто розбіжними, утім не можемо констатувати чистоту й однозначність формулювань. Так, в одних джерелах гідна праця ототожнюється з зайнятістю на гідних робочих місцях, але не наводиться розгорнутої характеристики останніх. У других гідна праця постає як синонім продуктивної зайнятості, а що автор розуміє під останньою – замовчується. У третіх джерелах гідна праця пов'язується з доступністю до робочих місць, реальною можливістю знайти роботу на ринку праці та реалізувати економічну активність. До цього ще додається наявність безпечних та здорових умов праці, можливість розвитку професійних навичок тощо. Поширеними є й трактування, в яких гідна праця пов'язується з продуктивною зайнятістю і набором інших характеристик, котрі на практиці є віддзеркаленням продуктивної зайнятості, а це породжує тавтологію й еkleктичність формулювань.

Зазначимо й те, що не тільки в офіційних документах, матеріалах конференцій, а й у науковій літературі, що містить результати досліджень з проблематики гідної праці, можна натрапити на безліч методологічно хибних, невважених формулювань, суперечливих тлумачень, а то й на підміну понять.

Тож усе викладене дає підстави для висновку, що поданий у наукових джерелах, матеріалах міжнародних організацій теоретико-прикладний інструментарій у царині гідної праці вельми часто є сукупністю політичних гасел, побажань, загальних суджень, міркувань щодо розбудови нового формату соціально-трудової сфери на основі домінування гідної праці. Утім як зміст гідної праці, так і механізми забезпечення її домінування залишаються не роз'ясненими широкому загалу. Писати просто й доступно про складне у цій

царині мало кому з науковців вдавалося. Наявні фрагментарність, розпливчастість, неоднозначність у тлумаченні концептуальних засад і механізмів розвитку інституту гідної праці породжують безліч невпорядкованих, безсистемних характеристик та індикаторів гідної праці, що наведені в численних публікаціях і методичних розробках. Це яскравий приклад того, коли безумовно правильні, суспільно значущі ідеї, принципи, концепти не мають чіткого, методологічно вивіреного підґрунтя. А без останнього важко сподіватися на ідею, що буде об'єднувати, точно спрямовувати, консолідувати дії всіх соціальних сил задля досягнення нової якості трудового життя.

Важливо наголосити, що оновлення та розвиток теоретико-методологічних основ інституту гідної праці треба розглядати в загальному контексті розвитку науки про працю і соціально-трудова відносини на засадах міждисциплінарного підходу. У багатьох попередніх публікаціях ми наполягали і далі наполягаємо на тому, що за умов глобальних змін, які відбуваються у світі праці, утворилась нагальна потреба не стільки уточнень і доповнень постулатів, що нині превалюють, скільки розбудови нової парадигми теоретичних знань про людину, її працю та відносини, що виникають у процесі трудової діяльності. На тлі різноманітних трансформацій, що відбуваються навколо нас і в нас самих, об'єктивно необхідне не просто оновлення понятійного апарату, а наукове опрацювання нової концептології соціально-трудового аналізу, абсолютно нової вербальної формалізації явищ і процесів, що зародились і нарастають у соціально-трудовій сфері під впливом інформаційно-комунікаційних технологій та формування нового типу людини праці [11, с. 5-6; 12, с. 8-9]. Це повною мірою стосується і такого складного поняття, явища, без перебільшення феномену сьогодення, яким є гідна праця.

Позиція авторів статті щодо дефініції поняття «гідна праця» така. Гідна праця, як складне, багатопланове явище, має передбачати реалізацію комплексного підходу до його аналізу, виокремлення тенденцій та опрацювання механізмів розвитку. Гідну працю слід розглядати як систему, яка являє собою сукупність взаємозв'язаних елементів (рівнів, суб'єктів, інституцій-норм, принципів, індикаторів, критеріїв, характеристик, механізмів, інструментів) і взаємодіє з іншими складовими (системами, підсистемами) у царині економічної діяльності. Функціонування системи гідної праці на кожному наступному рівні (від глобального до індивідуального) забезпечується відповідними передумовами як компонентами системи попереднього рівня. Оскільки всі системи, підсистеми та їхні елементи тісно взаємозв'язані, то лише комплексні, односпрямовані зміни дозволяють реалізувати принципи гідної праці.

Система гідної праці, як і будь-яка інша соціально-економічна система, перебуває під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх трансформацій, котрі потребують системного аналізу та адекватних реакцій на зміни, що відбуваються.

Концепт гідної праці як теоретико-прикладний фундамент втілення її принципів і визначення магістральних напрямів розбудови інституту гідної праці вміщує системний комплекс компонент, які формують теоретико-прикладне підґрунтя для ідентифікації прогресу у сфері праці та розроблення механізмів та інструментів її забезпечення на різних рівнях – глобальному, національному, мікроекономічному, індивідуальному.

Рамкові умови сучасної концепції гідної праці формуються під впливом глобалізаційних процесів і сучасних уявлень про стандарти трудового життя, соціально-трудових відносин, соціальної справедливості, розвиток можливостей людини праці.

Зміст і практичне значення концепції гідної праці розкривається через її функції: а) методологічну; б) соціально-економічну; в) організаційно-управлінську; г) світоглядну. Розглянемо їх докладніше.

Методологічна функція оновленої концепції гідної праці має полягати:

- у формуванні теоретичних засад аналізу тенденцій розвитку соціально-трудової сфери у контексті гідної праці;
- визначенні основних категорій і понять у царині гідної праці;
- розкритті ролі та наслідків гідної праці;
- виокремленні основних характеристик гідної праці;
- обґрунтуванні методологічних підходів щодо визначення критеріїв гідної праці;
- розробленні методичних засад комплексного дослідження і моніторингу соціально-трудової сфери з позиції досягнення цілей гідної праці.

Соціально-економічна функція концепції гідної праці, яку належить оновити, полягає в науково-прикладному обґрунтуванні соціально-економічної, у тому числі соціально-трудової політики, реалізація якої має розширити доступ до гідних робочих місць; досягти суспільно прийнятних рівнів продуктивної зайнятості; забезпечити додержання прав у сфері праці та належний соціальний захист працюючих.

Організаційно-управлінська функція концепції, що розглядається, полягає:

- у формуванні прикладних засад і технологій розроблення цільових програм реалізації концепції гідної праці;
- визначенні функцій інститутів, задіяних у розробці й реалізації цільових програм гідної праці;
- формулюванні переліку та змісту норм, стандартів, регламентів у царині гідної праці та організаційних засад їх упровадження;

– визначенні ролі і місця кожної сторони і кожного суб'єкта соціально-трудових відносин у реалізації принципів гідної праці.

Світоглядна функція концепції, що обґрунтовується, полягає в тому, що основні положення та загальна філософія мають сприяти формуванню сучасного економічного мислення, оновленому розумінню взаємозв'язку та взаємообумовленості соціально-трудового й економічного поступу, формуванню соціально відповідальної діяльності на полі соціально-трудової сфери.

Є всі підстави стверджувати, що проблематика гідної праці не має чіткої прив'язки до конкретних країн чи регіонів. Адже йдеться про загальну проблему усього світу, що глобалізується. Як справедливо зазначає Г. Баклі, формування критеріїв гідної праці і проведення політики щодо втілення цих критеріїв у життя важливі навіть для найменш розвинених країн, поряд із забезпеченням продовольчої безпеки і зниженням бюджетного дефіциту [28]. Водночас очевидним є і те, що кожній країні притаманні свої рівні та масштаби відхилень від еталонів гідної праці. У рамках єдиного підходу до проблеми гідної праці в різних соціально-економічних формаціях інтегральним критерієм гідної праці на глобальному рівні для найбільш розвинених країн-учасниць МОП може слугувати забезпечення можливості зайнятості; для розвинених країн – забезпечення якості зайнятості зі спектром відповідних стандартів конкурентоспроможності робочих місць, гарантіями додержання прав трудящих і рівних умов. У такому визначенні немає розбіжностей з головними аспектами гідної праці, викладеними в доповідях і програмах МОП, – продуктивністю, безпекою, повагою прав трудящих. За наведеними критеріями здійснюється підбір єдиних індикаторів і показників для всіх країн-учасниць МОП, згрупованих за однорідністю економіки, за принципом побудови інтегрального індексу людського розвитку з використанням окремих індексів, які підвищують об'єктивність оцінки.

Базисом упровадження концепції гідної праці на макроекономічному рівні в Україні мають стати національні ініціативи щодо скорочення дефіциту гідної праці та наближення до європейських стандартів трудового життя. Виходячи з такого засновку, гідна праця на макрорівні – це суспільно корисна, продуктивна трудова діяльність у формальному секторі економіки, що здійснюється за досконалої суспільної організації праці, передбачає можливість доступу до гідних робочих місць за умови додержання прав і розвитку можливостей людини праці.

Головні орієнтири досягнення європейських стандартів трудового життя окреслено намірами про співробітництво в галузі зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей, які засвідчують формування глобального контуру вітчизняної економіки та українського соціуму. У контексті

євроінтеграційних процесів концепт гідної праці, спрямований на забезпечення поліпшення якості людського життя, має охоплювати такі компоненти, як збільшення кількості та поліпшення якості робочих місць з гідними умовами праці; сприяння розвитку соціальної та правової справедливості в контексті реформування ринку праці; сприяння створенню на ринку праці таких умов, які б поєднували гнучкість і захищеність; стимулювання розвитку інклюзивних ринків праці, що сприяють залученню соціально вразливих осіб; зменшення обсягів неформальної економіки за допомогою трансформації нелегальної зайнятості; підвищення рівня забезпечення охорони здоров'я та безпечних умов праці; модернізація системи соціального захисту, зокрема щодо якості, доступності та фінансової стабільності; скорочення бідності та посилення соціальної єдності; забезпечення гендерної рівності та рівних можливостей, подолання дискримінації в усіх її формах і виявах; посилення можливостей соціальних партнерів і сприяння соціальному діалогу [24].

З урахуванням Профілю гідної праці для України, в якому серед індикаторів гідної праці зазначені і передумови гідної праці (зокрема, економічний і соціальний контекст гідної праці), і інструменти забезпечення гідної праці (наприклад, соціальний діалог), можна виділити критеріальні компоненти гідної праці на національному рівні, а саме: можливості зайнятості, вільну працю, продуктивну працю, безпеку праці, рівність на роботі.

Можливості зайнятості охоплюють форми трудової активності та безробіття, характеризують кількість нових і модернізованих робочих місць, що відповідають ознакам гідності.

Серед соціально-економічних індикаторів гідної праці згідно з зазначеним Профілем, розробленим у ході виконання Проекту МОП/ЄС «Моніторинг та оцінка прогресу з питань гідної праці», можливості зайнятості відображуються показниками рівня зайнятості та безробіття в розрізі вікових категорій від 15 до 70, від 15 до 64 років, частки молоді, що не навчається та не працює, зайнятості у неформальному секторі економіки.

Існує нагальна потреба розширити спектр показників, котрі б системно й інтегровано віддзеркалювали доступність і якість зайнятості починаючи із загальної кількості робочих місць (зокрема нових) і рівня їх конкурентоспроможності за формами зайнятості, включаючи тенденції поширення нестандартних, інноваційних форм зайнятості в контексті глобальних трансформацій соціально-трудої сфери.

Домінантами соціально-трудоого формату в інноваційній економіці, на думку авторів, слід вважати тріаду: збільшення масштабів зайнятості в інноваційній сфері, функціонування конкурентоспроможних робочих місць, високу частку висококваліфікованої робочої сили [4]. Крім зміни кількісних

параметрів за структурою економіки зайнятість набуває ознак гнучкості, динамічності, ефективності, що передбачає новий зміст, види, форми зайнятості та їх постійне оновлення, поліпшення якості людського капіталу, реалізацію творчого та інтелектуального потенціалу у сфері праці.

Правомірно стверджувати: до заходів щодо підтвердження прогресу у сфері праці слід віднести скорочення частки неформальної зайнятості (на основі прогнозування потреби в робочій силі за професіями, видами економічної діяльності, регіонами); розширення можливостей для гідної зайнятості в нових, інноваційних і нестандартних формах трудової діяльності з адекватним рівнем соціальної захищеності; підвищення престижу робітничих професій і посилення мотивації молоді до трудової діяльності за професіями і спеціальностями, що затребувані на ринку праці, у рамках посилення гнучкості зайнятості. Свідченням прогресу щодо зайнятості, на думку авторів, могли б стати також заходи з вирішення проблеми зайнятості молоді та працевлаштування випускників вищих навчальних закладів (завдяки забезпеченню збалансованості ринку праці та ринку освітніх послуг). Тому індикатор, що відображає можливість доступу до сфери зайнятості, крім традиційних показників: рівня зайнятості, рівня безробіття, частки молоді, що не навчається та не працює, зайнятості у неформальному секторі – слід доповнити тими, що відтворюють сучасні світові тенденції становлення нової економіки та розвитку соціально-трудової сфери.

Особливо гострою донині залишається проблема конкурентоспроможності робочих місць. Практика засвідчує: в економіці України домінують низькотехнологічні робочі місця, що спричиняє низьку продуктивність праці, гальмує зростання рівня заробітної плати, унеможлиблює випуск конкурентоспроможної продукції. В умовах становлення нової економіки, коли значно посилюється роль та зростає частка інформаційного сектору, відбуваються закономірні зміни у структурі робочих місць. Еклектичність вітчизняної економіки, коли її сектори являють одночасно різні технологічні уклади з притаманними їм специфічними системами організації праці, обумовлює необхідність реалізації низки заходів щодо створення нових високотехнологічних робочих місць і модернізації діючих з метою доведення їх рівня до конкурентоспроможного. Виходячи з таких міркувань комплекс показників слід доповнити часткою робочих місць за технологічними укладами.

З урахуванням науково-прикладного доробку щодо діагностики якості зайнятості авторами пропонується здійснювати вимірювання прогресу у сфері гідної праці на платформі диверсифікації зайнятості та поширення інноваційних і нестандартних її форм за умови забезпечення належного соціального захисту.

На наше глибоке переконання, гідна зайнятість дедалі більше має ґрунтуватися на розширенні масштабів третинного сектору та інноваційної сфери, підвищенні рівня конкурентоспроможності робочих місць, використанні висококомпетентної робочої сили, що, у свою чергу, передбачає забезпечення всебічного професійного розвитку працівників і гідної винагороди за працю. Викладене дає змогу внести пропозицію доповнити спектр показників за індикатором «можливості зайнятості» такими компонентами як диверсифікація зайнятості, гідні робочі місця, зайнятість населення за статусом, освітня складова зайнятості, гнучкість зайнятості, гарантії зайнятості, зайнятість за окремими соціально вразливими групами населення, безробіття.

Вільна праця як праця без примусу ідентифікує вибір форми зайнятості та місця роботи, забезпечує свободу створення об'єднань. Оскільки формат гідності охоплює формальний сектор економіки та офіційне працевлаштування, одним з базових соціально-економічних індикаторів гідної праці, на переконання авторів, слід вважати позитивну динаміку формальної зайнятості. До сьогодні питання неформальної зайнятості, яка є свідченням дефіциту можливостей на ринку праці формального сектору, залишається дискусійним з позиції міжнародних інституцій та концепту гідної праці. Наведені вище обґрунтування щодо негативних аспектів праці у неформальній економіці, які набагато перевищують її позитивні компоненти, дають підставу для висновку: свідченням прогресу у сфері праці щодо форми зайнятості та місця роботи слід вважати зниження частки неформальної зайнятості загалом та тіньової зокрема. Підтвердженням прогресу у сфері праці є, безумовно, і ліквідація дитячої праці та зменшення частки зайнятих підлітків.

Продуктивна праця означає високий рівень віддачі для всіх сторін соціально-трудових відносин від використання трудового потенціалу, що виявляється у прирощенні макро- та мікроекономічних показників, забезпеченні гідної винагороди за результати праці за умови збалансованого задоволення інтересів цих сторін.

Безпека праці – соціальна захищеність (медичне страхування, виплата пенсій, допомог, фінансова підтримка в разі нещасних випадків, захворювань на виробництві) та додержання санітарно-гігієнічних умов праці та техніки безпеки праці на робочому місці.

Рівність на роботі відображує участь у соціальному діалозі (як можливість брати участь у регулюванні соціально-трудових відносин), однакові можливості доступу до робочих місць і відсутність дискримінації за всіма ознаками, зважаючи на обмеженість фізичних можливостей людини.

З метою виявлення дефіциту та перспектив забезпечення гідної праці в окремих сферах економічної діяльності та територіальних одиницях критерії та

показники гідної праці диференціюються за галузевою та регіональною ознакою з виокремленням пріоритетів.

На мікрорівні гідна праця постає динамічною комбінацією умов, можливостей, інститутів-норм, за спільної дії яких забезпечується ефективна, вільна, захищена, сприятлива за умовами зайнятості, за якої працівник має змогу одержувати прийнятний трудовий дохід, розвивати свій потенціал і самореалізовуватися, а роботодавець – підвищувати конкурентоспроможність і забезпечувати збалансований розвиток організації.

Основними складниками забезпечення гідної праці на мікрорівні можна назвати, на наш погляд, такі:

- надання доступу до робочих місць, які підпадають під визначення «гідне робоче місце»;
- створення безпечних, комфортних умов праці на робочих місцях, які підпадають під визначення «гідні умови праці»;
- забезпечення можливості застосовувати досконалі форми та методи організації праці;
- забезпечення основоположних прав працюючих у сфері праці;
- надійний соціальний захист від ризиків, що виникають у процесі трудової діяльності;
- розширення можливостей зайнятих у суспільному виробництві, зокрема: можливостей розвивати трудовий потенціал і підвищувати конкурентоспроможність; можливостей участі у різноманітних формах виробничої демократії; можливостей захищати власні інтереси як індивідуально, так і через представницькі органи соціального партнерства (соціального діалогу); можливостей вибору в процесі трудової діяльності, а саме вибору форми зайнятості, режиму роботи тощо.

Зазначені ознаки потребують конкретизації та розширення з урахуванням стадії життєвого циклу організації, кожна з яких вирізняється особливостями політики управління персоналом та соціально-трудовими пріоритетами найманих працівників залежно від їх посадового статусу.

Гідна праця на індивідуальному (особистісному) рівні – це праця, яка є одночасно ефективною, безпечною, захищеною та такою, що забезпечує розвиток можливостей впливати на прийняття соціально значущих рішень щодо умов праці, одержання прийнятних доходів; на формування та розвиток колективно-договірної практики; обстоювати свої інтереси на засадах соціального діалогу.

Розуміння компонент гідної праці на індивідуальному (особистісному) рівні має передбачати міру задоволення базових потреб і статус працівника. Для працівників, зусилля яких спрямовані на задоволення базових потреб,

гідною слід вважати працю, яка задовольняє індивіда за своїми моральними, матеріальними, якісними, кількісними та змістовними характеристиками, не завдає шкоди здоров'ю і сприяє розвитку здібностей людини. При цьому під моральними характеристиками розуміють відсутність суперечностей між узвичаєними морально-етичними нормами та духовними цінностями індивіда; під матеріальними – достатній для задоволення базових потреб індивіда та членів його родини рівень винагороди за працю; під якісними – характеристики організації робочого місця; під кількісними – час, витрачений індивідом на трудову діяльність виходячи з можливості вибрати оптимальну тривалість робочого часу та з достатності доходу для забезпечення свого існування; під змістовними – функції, зміст виконуваної роботи. Головними ознаками гідної праці для згаданої категорії працівників є забезпечення мінімальних стандартів у сфері доступності та безпеки праці. Для працівників, у яких базові потреби задоволені, актуалізуються такі вектори гідної праці, як можливість забезпечити гідний рівень життя та можливість самовираження. Як бачимо, на особистісному рівні переплітаються об'єктивні та суб'єктивні аспекти гідної праці, які можуть варіювати залежно від їх сприйняття самими працівниками.

Опрацьовуючи концептуальні засади інституту гідної праці на індивідуальному (особистісному рівні), маємо обов'язково зважати на те, що економічно активна людина протягом трудової діяльності перебуває на різних етапах життєвого циклу і що конкретні характеристики, виміри гідної праці можуть еволюціонувати. За всієї важливості і гідної винагороди за працю, і трудових прав, і гендерної рівності, і можливостей розвитку, і соціального захисту тощо акценти щодо певних характеристик гідної праці протягом життя змінюються. Так, для молоді, яка розпочинає трудову діяльність, безумовними пріоритетами є забезпечення рівноправного, справедливого, такого, що не припускає дискримінації, доступу до гідних робочих місць; можливість проходження виробничої підготовки та одержання профорієнтаційних послуг; розширення можливостей щодо професійного розвитку. Для молодих матерів на перший план виходять можливість узгодження професійної діяльності з виконанням родинних обов'язків, проблеми захисту прав дітей, підтримки молоді родини з боку держави, забезпечення гендерної рівності, захисту прав. Проте в міру професійного зростання для людини праці важливими стають чи не всі інші складники гідної праці, включаючи додержання прав у сфері праці, можливість розвитку та набуття компетенцій протягом життя, право і можливість об'єднання, представництво інтересів, ефективна політика щодо умов і охорони праці, гідна винагорода за послуги праці тощо.

Важливо наголосити, що всі складники гідної праці та інтереси суб'єктів трудової діяльності на різних етапах життєвого циклу тісно переплетені. Так,

брак належних умов для матерів щодо поєднання можливості роботи в організації і виконання родинних обов'язків скорочує можливості використання трудового потенціалу та самореалізації людини як працівника; унеможливорює збалансоване врахування інтересів родин, суспільства і суб'єктів господарювання; обмежує можливості гармонійного розвитку дітей. Саме тому необхідне системне сприйняття всієї проблематики гідної праці, урахування загальних і специфічних потреб суб'єктів трудової діяльності протягом усього періоду активної участі в суспільному виробництві. У свою чергу, це викликає потребу створення надійних інструментів та механізмів реалізації принципів гідної праці, як-от проведення дієвого соціального діалогу, здатного охопити інтереси всіх соціальних партнерів та опрацювати спільні узгоджені дії на полі соціально-трудової сфери.

Взаємозв'язок та взаємодія трудових цінностей і гідної праці як філософська платформа розроблення сучасного концепту гідної праці. Практика переконливо підтверджує: соціум кінця XX – початку XXI ст. переживає хронічну хворобу, діагноз якої – неадекватність пріоритетів, прагнення до розширення масштабів виробництва та послуг у будь-який спосіб і за будь-яку ціну, покладання надії на безмежне споживання, скерованість на зростання, за якого немає розвитку. За світогляду економцентризму панує примат економічного над соціальним, недооцінка, неусвідомлення достеменної ролі позаекономічного у нашому житті.

Немає сумніву в тому, що праця, участь у національному господарстві й у віддаленому майбутньому відіграватимуть провідну роль у життєдіяльності людини, будуть чинниками, що організовують і визначають більшість параметрів життя. За таких умов постає нагальна потреба постійного відстежування динаміки цінностей трудового життя, виявлення ризиків виникнення асиметрій соціально-трудового характеру та реалізації заходів, що унеможливають розвиток негативних тенденцій у сфері праці та соціально-трудових відносин.

Сучасні трансформації соціально-трудової сфери стали безумовним доказом того, що основною перешкодою на шляху збалансованого її розвитку постає дефіцит гідної праці – праці, яка стає втіленням цінностей трудового життя.

Дотепер проблематика цінностей трудового життя залишалась поза увагою науковців-економістів. Науковий доробок філософського та соціологічного напрямку також не дає однозначного розуміння цінностей як таких і не містить ґрунтовного аналізу цінностей трудового життя. Переважна більшість учених, які досліджують ціннісну проблематику, схилиються до думки, що саме цінності як норми, як ідеали, як критерії вибору та оцінки є регулятором активності людини. Проблема динамізму та виміру трудових цінностей у ситуації швидкоплинних соціально-економічних змін – одна з

найактуальніших у сфері управління працею та регулювання соціально-трудових відносин.

Цінність, як філософська категорія, визначає важливість явищ природи, продуктів суспільного виробництва, форм суспільної організації, історичних подій, моральних вчинків, духовних творів тощо для людства, окремого суспільства, народу, соціальної групи на конкретному етапі історичного розвитку. Поняття «цінність» відображає один з найсуттєвіших моментів практичної взаємодії людини з навколишнім середовищем та іншими людьми. Кількісні та якісні характеристики цінностей перебувають у подвійній залежності – від внутрішніх властивостей її носія та від потреб і прагнень суспільної людини, яка виступає адресатом цінностей. Провідним фактором розвитку цінностей, їхніх якісних змін і кількісного нагромадження є історична, соціально-економічна практика.

У трактуванні М. Вебера цінності – це етичні імперативи трудової діяльності [2]. За позицією австрійського психолога В. Франкла цінністю для людини є те, що її зрушує, скеровує і творить її особистість у всіх вимірах її буття (біологічному, психічному і духовному) [25]. У межах гуманістичної психології А. Маслоу було застосовано поняття «філософія цінностей», основою якої є вільний вибір [32]. Останнє означає, що людина здійснює відповідальний вибір чогось, що стає її цінністю. Отже, щоб визначити цінності особистості, важливо виокремити їх ієрархію на підставі вільного вибору. Американський психолог Г. Мюррей конкретизував низку цінностей: добре фізичне самопочуття, володіння власністю, авторитет як спроможність приймати рішення, розуміння фактів і теорій, краса, ідеологія [33]. Е. Толмен, американський психолог, визначав цінність як привабливість цільового об'єкта, який одночасно є потребою, що стимулює поведінку [35]. У моделі Ш. Шварца, професора Єрусалимського університету, цінності визначаються як керівні принципи широкого спектра мотивів, що впливають на ставлення, погляди та дії людей [34]. Російський філософ і психолог С. Рубінштейн під цінностями розумів значущість для людини чогось у світі [19].

Отже, цінність – це суб'єктивно-об'єктивна філософська субстанція, що залежить від мотивів і переживань людини й одночасно втілюється у предметних і соціальних носіях.

Ситуація щодо трудових цінностей і настанов у сучасній Україні має свої особливості. Незважаючи на те що норми радянської трудової моралі зруйновані, формування трудових цінностей і настанов не починається з нуля. У генетичному коді українського народу збереглися трудові традиції недалекого минулого, коли праця передусім була обов'язком кожного радянського громадянина. Сьогодні відбувається постійне наповнення трудових

цінностей і настанов українців «західними» якостями, необхідними для оновлення українського соціуму. Сучасні реформи в Україні містять західний імпульс модернізації, тому і трансформація цінностей трудового життя відбувається на основі синтезу ліберального і національного, модернізаційного і традиційного в суспільстві та державі. Відбувається оновлення пріоритетів минулого, їх імплементація в пріоритети теперішнього і майбутнього.

Глибинне теоретико-методологічне опрацювання та постійний моніторинг динаміки трудових цінностей украї важливі для пошуку дієвих інструментів утілення принципів гідної праці на різних рівнях. Трудові цінності працівника визначають найвагоміші складові гідної праці на індивідуальному рівні та формують його ставлення до праці. Компанія, побудована на єдності трудових цінностей її співробітників, стає найбільш гармонійною і динамічною формою бізнесового співтовариства. Панівні в суспільстві трудові цінності об'єднують людей в єдину соціальну спільноту, сприяють соціальній згуртованості.

Змушені констатувати, що більшість публікацій на цю тему переповнені міфами, судженнями, з яких складається гігантська теоретико-практична конструкція економоцентризму, максимізації прибутковості, економічного зростання за будь-яку ціну, котре не супроводжується розвитком людини – її можливостей, потенціалу, морально-духовних якостей.

Наукове обґрунтування цінностей трудового життя має свою давню історію і здійснювалося переважно в контексті усвідомлення сенсу життя, призначення людини, опанування філософії появи людини на цьому світі та того, як вона має прожити своє життя. Варто зауважити, що думки вчених зі світовим ім'ям стосовно до цінностей, сенсу життя, розуміння того, яке життя плодотворне, а яке ні, залишаються далеко не однаковими, а нерідко й протилежними. Широко відоме судження З. Фрейда: коли людина ставить запитання щодо сенсу і цінностей життя, то вона не зовсім здорова. Не менш відомий і інший вислів ученого, в якому він констатує, що у своїх дослідженнях «величезної будівлі» людської психології він залишився на рівні «підвалу». Утім чимало й дослідників, які намагались і далі намагаються піднятися на «верхні поверхи», і одним з них є В. Франкл. На думку останнього, ставити запитання стосовно до сенсу і цінностей життя – це ще не хвороба. Навпаки, В. Франкл вважає, що хвороба розпочинається тоді, коли людина не знаходить відповідей на ці запитання. Найвідоміша праця В. Франкла має назву «Людина у пошуках сенсу». У ній є слова, які чітко характеризують і позицію згаданого автора, і його кредо: «Я бачив сенс свого життя у тому, щоб допомагати іншим побачити сенс у своєму житті» [25, с. 36].

На думку В. Франкла, життя в цілому і трудове зокрема, в якому мало усвідомленого, плодотворного, мало сенсу, – неповноцінне життя, за якого

людина постійно відчуває порожнечу в собі. Чому це так? Відповідь його така: прагнення до пошуку і реалізації людиною сенсу життя – це природжена мотиваційна настанова, домінанта, що притаманна всім людям і є рушійною силою поведінки і розвитку особистості. Щоб жити й активно діяти, вважає психоаналітик, людина має вірити, розуміти сенс своїх вчинків. Брак сенсу породжує в людині стан, який В. Франкл називає екзистенціальним вакуумом. Останній посилюється техніко-технологічною експансією, індустріальним і постіндустріальним розвитком у їх нинішньому форматі, коли темп, напруженість, постійні зміни роз'єднують людей, коли руйнуються родинні зв'язки, а суспільство стає дедалі більш фрагментованим.

Справжня реальність є такою, що нова економіка та постіндустріальне суспільство в їх нинішньому форматі не дозволяють подолати глобальну суперечність між потребою пошуку сенсу життя та можливістю його знаходження, коли фундаментальні життєві орієнтири руйнуються під тиском небачених темпів, змін, напруження (фізіологічного, психологічного), втрати можливості самоідентифікації.

Не вчора це сталося і не в окремо взятій країні, але неупереджений аналіз переконує нас у тому, що один із глобальних феноменів сьогодення є таким: суспільна свідомість дедалі більше пронизується духом економцентризму, про що згадувалося раніше. Ще за індустріальної доби економічно активна людина почала демонструвати втрату здатності цінувати вільний час і повноцінно його використовувати, активно відпочивати, одержувати насолоду від спілкування в колі родини та друзів, збагачуватися морально й духовно, виявляти відповідальність, мати високу культуру праці. Ще в лекції, прочитаній М. Вебером студентам Мюнхенського університету (1918 р.), йшлося про те, що доля нашої епохи з характерною для неї раціоналізацією й інтелектуалізацією, і перш за все розчаклюванням світу, полягає в тому, що вищі найбагатші цінності пішли із суспільної сфери або в потойбічне царство містичного життя, або в братську близькість безпосередніх відносин окремих індивідів один з одним [2, с. 733-734]. Майже через століття вже ми з вами можемо засвідчити, що вищі шляхетні цінності і насамперед цінності господарсько-трудої діяльності й далі дрейфують у небажаному напрямку.

Нова економіка та постіндустріальне суспільство в нинішньому їх форматі надто часто прищеплюють економічно активній людині спотворені цінності, які не пов'язані з найголовнішим – бажанням людини бути щасливою і на роботі, і вдома, оптимізувати час роботи та дозвілля, діставати задоволення від перебування в родинному колі, змістовно відпочивати тощо.

Тож не випадково соціально відповідальні представники наукової спільноти чимраз частіше б'ють на сполох з приводу небажаних змін у

структурі цінностей трудового життя, гіпертрофованих виявів окремих із цих цінностей, небажаних напрямів їх дрейфу. З'являються публікації з новими, незвичними, а то й екзотичними назвами на кшталт «Щастя не у ВВП», «Як визначити індекс щастя?», «Куди дрейфують трудові цінності?», «Коли будемо працювати, щоб жити, а не навпаки?».

За прогнозами американського вченого, заслуженого професора в галузі управління системами Д. Медоуза, якщо теперішній спосіб ведення господарства, його філософія, ціннісні орієнтації не зміняться, то до 2100 р. відбудеться крах світової системи господарства, а люди будуть приречені на жалюгідне існування з вичерпаними ресурсами [18, с. 133]. Драматизм, на думку німецького соціолога, психолога та філософа Е. Фромма, полягає в тому, що вперше в історії фізичне виживання людського роду залежить від радикальної зміни людського серця [26, с. 211]. Наведемо й висновки вже згадуваного нами В. Франкла, які базуються на результатах опитувань випускників Гарвардського університету. Через 20 років після закінчення багато з нас, – пише вчений, – незважаючи на те що за цей час не тільки зробили кар'єру, але й жили на вигляд цілком благополучним і щасливим життям, скаржилися на непереборне відчуття повної втрати сенсу. Постійно примножуються ознаки того, що відчуття браку сенсу стає дедалі поширенішим явищем [25, с. 24-25]. І такий небажаний перебіг подій відчуває чимраз більше людей. Десь там, глибоко в душі кожної свідомої людини перманентно з'являються думки щодо філософських аспектів сенсу життя в цілому і трудового зокрема, необхідності зміни мотиваційних настанов, перегляду власних прагнень, оптимізації зусиль тощо. Тобто розглядувана проблематика стосується всіх і кожного.

Феномен поглиблення кризи цінностей трудового життя, кризи гідної праці – це вже не феномен окремо взятих країн з перехідною економікою чи тих, що розвиваються. Це також і феномен розвинених країн, і яскраве свідчення цьому – монографічне дослідження відомого німецького економіста і політолога М. Хефера, яке має символічну назву «Можливо, капіталізм не хоче, щоб ми були щасливі?» [27].

М. Хефер досліджує одну з найдивніших закономірностей сучасного суспільства: чому люди в країні, яка успішно розбудувала сильну соціальну економіку, має незаперечні переваги у реалізації соціальної політики, все більше незадоволені обставинами свого життя і врешті-решт собою? Чому нинішні ідеали не мають нічого спільного з поняттями щастя, задоволення, які були такі близькі й очевидні в недалекому минулому? М. Хефер дає переконливі пояснення «дивних» закономірностей еволюції сучасного суспільства, ерозії

загальнолюдських цінностей, втрати численних морально-духовних опор, які ще донедавна забезпечували стійкий розвиток економіки та суспільства.

Відомий з літературних джерел так званий парадокс Істерліна (судження та висновки, що дістали назву «парадокс Істерліна», належать американському економістові Р. Істерліну, який ще 1974 року встановив, що незважаючи на суттєве зростання доходу на душу населення порівняно з 1950-ми роками американці не стали більш задоволені своїм життям. Основний результат досліджень Р. Істерліна є таким: за зростання добробуту люди лише незначно стають щасливішими. Цей висновок вніс дисонанс у традиційну економічну науку, яка завжди виходила з засновку, що люди розумно вибирають те, що принесе їм великий зиск. Вони вибирають певну професію або машину, або місце проживання, тому що очікують, що це поліпшить їхнє життя. В іншому разі вони б цього не робили або вибирали б щось інше. Коли ж люди можуть дозволити собі більше товарів, більше задоволень від придбання інших благ, у них поліпшується добробут і за традиційною логікою зростає загальна задоволеність своїм буттям. Утім численні опитування, у тому числі проведені Р. Істерліном, не підтвердили цього) лише згодом зі статистично-дослідного факту переріс в усвідомлення достеменних цінностей суспільного буття. Тож переконані в тому, що той шлях, який пройшов свого часу М. Хефер, – шлях позбавлення хибних уявлень щодо цінностей трудового життя – багатьом нам ще належить пройти. У більшості сфер життя, зазначає вчений, важливо, скоріше, як, а не скільки. Ми розуміємо це, але рідко застосовуємо цей принцип на практиці й ніяк не можемо позбавитися старої ідеології нагромадження. Очевидно, психологічно ми все ще живемо в «доістерлінській» добі та вважаємо, що зростаючий добробут підвищує і нашу задоволеність [27, с. 12]. Розвиваючи цю думку, автор наголошує на тому, що в багатьох випадках наша соціальна ринкова економіка справді видається безпорадною: робоче навантаження збільшується, тому що логіка промислової ефективності постійно підвищує темп, а стресовому нарощуванню виробництва протистоїть лише незначний приріст споживання. Поширене в суспільстві відчуття, що вибраний вектор розвитку є «не таким», «не виправданим», не в останню чергу пов'язане, на думку М. Хефера, з тим, що люди вкрай невдоволені постійним неспокоєм, прискоренням, тривалими стресами в усіх сферах свого життя, але при цьому невпинно й далі виснажують себе роботою над зростанням у професійному, особистісному і моральному плані, навіть не розуміючи, для чого вони це роблять. Саме таку поведінку і необхідно пояснити. Ми вчиняємо так тому, пише автор, що всі ми, більшою чи меншою мірою, засвоїли менталітет, який підштовхує нас до гри у максимізацію зиску – менталітет «внутрішнього пуританина», який у теперішній час у чистому вигляді виявився у

«каліфорнійському капіталізмі» [27, с. 192]. Те, що саме цей менталітет, «дух капіталізму», перебуває в основі капіталістичного розвитку, – це фундаментальне відкриття М. Вебера. На початку була протестантська трудова етика, без якої ніколи не зміг би виникнути промисловий капіталізм. М. Хефер показав, що М. Вебер і досі актуальний для нашого сучасного суспільства, вказав на сліди пуританського духу, який залишається сильним і сьогодні. Саме завдяки йому, поряд з достатком, могла зберегтися потреба у роботі як у вищій цінності суспільства. І далі М. Хефер наголошує, що не капіталізм як такий і не якість закону ринку заважають нам жити хорошим життям. Оскільки робота і (ілюзорний) професійний успіх мають надто велике значення для нашого відчуття власної цінності, ми нехтуємо заради них речами, які насправді приносять нам задоволення. У хвилини роздумів ми це розуміємо. Можливо, нам варто зробити висновки і перш за все менше працювати – особливо в ті періоди життя, коли ми через роботу ризикуємо прогавити щастя, наприклад, коли створюємо родину [27, с. 192-193].

Підбиваючи підсумки міркувань на тему – чи стала нинішня економіка системою, що працює для людини, М. Хефер робить такі висновки: поклавши руку на серце, економіка в минулі десятиліття не вирізнялася тим, що просувала концепцію хорошого життя на шкоду прискоренню, логіці ефективності і прибутковості або впровадженню ринку і грошей у всі можливі сфери життя. Навпаки, вона просувала якраз останнє. Вона охоче ділиться пропозиціями про те, як за допомогою ще більшої конкуренції підвищити ефективність, прибутковість і зайнятість. Вона висловлюється за збільшення робочого дня, більш високу частку зайнятості населення, стимулювання попиту, дерегуляцію і т. ін. М. Хефер зовсім не хоче заперечувати, що для всього цього кожного конкретного разу можуть бути достатні економічні підстави. Проте в загальному вигляді це – усього лише програма прискорення спіралі зростання і споживання [27, с. 89-90]. На думку вченого, економіка має наблизитися до реальності у своєму розумінні людини й у своєму баченні суспільства загалом. Водночас економіка в особі її суб'єктів має спрямувати свій інтерес на наслідки прискорення і споживацтва і на той факт, що здебільшого ми надто багато працюємо, а споживання приносить нам надто мало задоволення.

Наведені щойно судження, до яких багаторазово апелює М. Хефер у зазначених та інших аналогічних інтерпретаціях, є настільки очевидними й переконливими, що більшість читачів готові, на нашу думку, підписатися під ними, висловити свою підтримку та схвалення його думок. Водночас автор аналізованої монографії ставить перед читачами запитання, на які самотужки нелегко знайти відповідь, і серед них: чому феномен постійного прагнення до

максимізації результатів у всіх сферах економічного і соціального життя, яке забезпечувало небачений раніше успіх європейської цивілізації в індустріальну епоху, у наш час вийшов за межі розумного? чому чим більше люди заробляють, тим більше вони схильні витратити час на заняття, які роблять їх нещасними (миряться з довгою дорогою на роботу, у них залишається все менше вільного часу на родину та друзів)? чому сучасний капіталізм дедалі більше нагадує Сізіфа, який знов і знов повинен підіймати важкий камінь угору, і чи не даремно ми виснажуємо себе роботою, не досягаючи мети? А можливо, капіталізм зовсім не хоче, щоб ми були щасливі?

Неупереджений аналіз свідчить, що нова економіка та постіндустріальне суспільство в нинішньому їх форматі все менше створюють умови для вияву на практиці таких цінностей, як стабільність, стійкість і справедливість.

Отже, усе викладене переконливо підтверджує й наші власні висновки, що світи, що оточують нас, і передусім світ праці, змінюються на очах, але змінюються суперечливо, різновекторно, непередбачувано. Мозаїка суспільних змін поповнюється новими елементами, явищами, процесами, які надто часто трансформуються у виклики стійкого розвитку. Можемо стверджувати, що небажаний розвиток подій на полі соціально-трудової сфери пов'язується з деградацією морально-суспільних цінностей, зі збереженням пуританського духу прискорення та змін, що межують із самоціллю і здоровим глуздом, зростанням будь-якою ціною і в будь-який спосіб, а отже, зростанням, котре не супроводжується розвитком людського потенціалу, людських можливостей, людських цінностей і їх досягненням.

Визначаючи певний внесок представників наукової спільноти в дослідження проблематики цінностей людини, маємо визнати, що досягнення в цій царині все ще межують з поразками. На сьогодні ані вітчизняні, ані іноземні науковці не спромоглися виконати жодного фундаментального дослідження цінностей трудового життя в умовах становлення нової економіки. Досі бракує усвідомлення, що цінності трудового життя не можуть утвердитися без їх формування і досягнення в контексті реалізації принципів гідної праці.

Аргументована констатація поглиблення кризи цінностей – це не відкриття наукової школи КНЕУ, і ми на це не претендуємо. Нашим внеском у теорію і практику збалансованого соціально-трудового розвитку є новий людиноорієнтований концепт взаємодії, розвитку та досягнення цінностей трудового життя і гідної праці. Кожний крок на шляху формування сучасного мислення та світогляду, подолання ортодоксального економцентризму, опанування новітньої філософії взаємозв'язку позаекономічного (морально-духовного) й економічного має стати і кроком до утвердження високих цінностей трудового життя. У свою чергу, реалізація на практиці принципів

гідної праці має сприяти утвердженню духу людиноцентризму, нових морально-духовних цінностей і сучасного світогляду. І це не надумане пишномовне теоретизування. Ідеться про філософію життя, філософію розвитку, яку ми маємо опанувати, проте це вдається все важче.

Слід дослухатися думок багатьох представників соціологічних шкіл, які стверджують, що одна з очевидних і реальних загроз, що постала перед економічно активною людиною, – неадекватність оцінок, ціннісних орієнтирів і неадекватність дій у змінюваному, дрейфуючому світі економіки, інститутів, самих людей. Чому це так? З відомої теореми американського соціолога У. Томаса випливає, що люди діють саме так, як вони розуміють реальність. І, відповідно, якщо люди реальність сприймають неадекватно (а це цілком імовірно в умовах, коли постійні зміни в навколишньому світі й у світі самих людей стають не винятком, а нормою), то такими само неадекватними будуть і їхні дії, а на позитивні прийнятні результати за таких обставин чекати марно.

Відомий російський соціолог Ю. Дуберман, розмірковуючи над здатністю економічно активної людини своєчасно й адекватно вибудовувати ієрархію цінностей трудового життя, справедливо наголошує на тому, що дуже рідко ми здатні зіставляти свої рішення з мотиваційною структурою своєї ж особистості, зі своїми ціннісними орієнтаціями і вже тим більше з такою глибинною особистісною характеристикою, як сенс самого свого існування на цій Землі. Розмірковувати над настільки абстрактними й далекими від тверезої реальності питаннями нам і ніколи, і складно, і нестерпно. До пори, до часу питання щодо сенсу життя, питання з розряду «вічних» ми відсилаємо філософам. І лише на схилі років свого життя, на спливі свого фізичного існування на Землі неминуче і боляче замислюємося над цим питанням, каємося, гадаючи, що життя могло б бути прожите зовсім інакше, якби цю складну духовну частину свого існування ми могли б усвідомити і зрозуміти раніше [9, с. 18].

Якщо виходити з цивілізаційних концептів міркувань, з оцінок філософських, то маємо припустити, що криза гідної праці, криза соціального в найширшому його розумінні – це криза цінностей. Тож маємо по-новому виписати та зрозуміти сучасні цінності трудового життя, опанувати достеменну роль і значення соціального, морально-духовного, позаекономічного в нашому житті. Від одержимості зростанням без розвитку маємо перейти до пошуку нової парадигми цінностей трудового життя. Саме зважаючи на зазначене маємо провадити дальші наукові дослідження з проблематики гідної праці.

Отже, за умов, що склалися (поглиблення кризи цінностей, втрата багатьма членами суспільства здатності визначати ціннісні орієнтири, що іманентні потребам розвитку особистості, кризові явища в царині гідної праці, асиметрії між мотиваційними настановами соціально значущими і медійно

спотвореними, штучно пов'язаними тощо), представники наукових шкіл і передусім шкіл соціально-трудового спрямування мають приділити підвищену увагу реальним цінностям трудового життя в координатах нової економіки та постіндустріального суспільства; вибудувати дорожню карту розширення можливостей формування та досягнення означених цінностей.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Об'єднуючою думкою матеріалів цієї публікації є та, що у всіх сферах суспільного життя на рубежі двох тисячоліть відбуваються великомасштабні, різновекторні зміни, які стосуються всіх і кожного. При цьому цілком очевидним є посилення значення соціально-трудових наслідків глобальних змін, що відбуваються. Вважаємо справедливою поширену думку про те, що саме соціально-трудова проблеми будуть визначальними в новому столітті.

Матеріали статті спрямовані на сприяння фундаментальному переосмисленню домінант розвитку сфери праці загалом та становлення гідної праці, зокрема, що в перспективі має сформувати якісно нове економічне мислення, задіяти інноваційно орієнтовані механізми подолання дефіциту гідної праці.

Запропонований авторами формат концепції гідної праці має, по-перше, перетворитися на розгалужену систему наукових поглядів щодо філософії розвитку світу праці на принципах гідної праці, по-друге, стати підґрунтям для розвитку інституціонального забезпечення гідної праці, по-третє, набути статусу платформи, на базі якої формуватимуться державно-договірні та управлінські важелі впливу на основні компоненти забезпечення гідної праці.

Сучасну філософію гідної праці та побудовані на її засадах соціально-економічні механізми подолання дефіциту в цій царині слід розглядати, на нашу думку, як демократичну вимогу соціуму до урядових структур, соціальних партнерів усіх рівнів щодо створення гідних робочих місць, розширення доступу до останніх і створення належних умов (правових, організаційних, економічних, інституціональних, психофізіологічних тощо) для ефективної зайнятості. Така вимога спрямована на подолання дефіциту гідної праці та дальший розвиток соціально-трудої сфери.

Переконані, що оновлена концепція гідної праці має ввібрати неоціненні теоретичні і прикладні розробки, виконані за безпосередньої участі й підтримки Міжнародної організації праці та інших міжнародних інституцій у царині соціально-трудового розвитку, урахувати новітні тенденції трансформації соціально-трудої сфери, позбавитися фрагментарності й розпливчастості попередніх напрацювань та надати інститутам економіки і суспільства чітку доктрину перетворень у соціально-трудої сфері.

Формування оновленої концепції гідної праці має здійснюватися з огляду на те, що досягнення цілей гідної праці – це двоєдиний процес поєднання і взаємодії її компонентів (доступ до гідних робочих місць, безпечні, сприятливі умови праці, розширення можливостей працюючих тощо) з потенціалом зовнішніх умов щодо утвердження принципів гідної праці (економічних, соціальних, правових, інституціональних тощо), що створюються на всіх рівнях ієрархічної структури економіки та суспільства за сприяння держави та інститутів соціального партнерства.

За умов поглиблення кризи цінностей та поширення кризових явищ в царині гідної праці слід приділити підвищену увагу реальним цінностям трудового життя; вибудувати дорожню карту розширення можливостей формування та досягнення означених цінностей.

Теоретико-методологічні обґрунтування концепту гідної праці, викладені у статті, слугують основою для подальших науково-прикладних досліджень щодо механізмів її забезпечення в умовах становлення нової економіки та євроінтеграційних процесів.

Сподіваємося, що результати опублікованих тут теоретико-прикладних досліджень дозволять зацікавленому читачеві уявити інститут гідної праці у всьому його різноманітні, відчуті прогресивні тенденції та усвідомити проблеми соціально-трудоного розвитку. Матеріали статті допоможуть фахівцям-практикам зрозуміти стрижневі напрями розбудови соціально-трудоної політики на різних рівнях ієрархічної структури суспільства, що спрямована на подолання дефіциту гідної праці та утвердження високих стандартів трудового життя.

Список використаної літератури

1. Бауман З. Пять прогнозов и множество оговорок / З. Бауман // Иностранная литература. – 2006. – № 8. – С. 199–210.
2. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с.
3. Гальчинський А. Світ розвертається ліворуч – в бік людини / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2016. – № 40. – 29 жовт.
4. Герасименко О. Соціально-трудоі домінанти інноваційної економіки: сучасний стан та тенденції розвитку в Україні / О. Герасименко // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 6. – С. 38–45.
5. Герасименко О. О. Трансформація соціально-трудоі сфери: передумови, закономірності, імперативи // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Вип. 23. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 34–47.

6. Гидденс Э. Неспokoйный и могущественный континент: что ждет Европу в будущем? / Энтони Гидденс ; пер. с англ. А. Матвеевко, М. Бендет. – М.: Издат. дом «Дело» РАНХ и ГС, 2015. – 238 с.
7. Доклад о человеческом развитии 2014. Обеспечение устойчивого прогресса человечества: Уменьшение уязвимости и формирование жизнестойкости / пер. с англ.; Программа развития ООН. – М.: Весь Мир, 2014. – 227 с.
8. Достойный труд: доклад Генерального директора / 87-я сессия Междунар. конф. труда. – Женева: МБТ, 1999. – 106 с.
9. Дуберман Ю. Е. Человеческое измерение / Ю. Е. Дуберман. – М.: Канон+: Реабилитация, 2013.
10. Колот А. Людина і нова економіка: теоретико-методологічний аналіз взаємодії та домінанти розвитку / А. Колот, О. Кравчук // Економічна теорія. – 2015. – № 1. – С. 5–25.
11. Колот А. Розвиток науки про працю і соціально-трудові відносини та її роль у переформатизації та формуванні сучасного економічного мислення // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 6. – С. 3–10.
12. Колот А. Розвиток наук про працю та соціально-трудові відносини на засадах міждисциплінарності // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 2(8). – С. 7–26.
13. Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. М. Колот // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 3–13.
14. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.
15. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.
16. МБТ: Заключение о достойном труде и неформальной занятости / Междунар. конф. труда; 90-я сессия. – 2002.
17. МБТ: Переход от неформальной к формальной экономике: доклад V (1) / Междунар. конф. труда; 103-я сессия. – Женева, 2014.
18. Медоуз Д. Л. Пределы роста: докл. по проекту Римского клуба «Сложное положение человечества» / Д. Л. Медоуз, И. Рендерс, В. В. Беренс; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: МГУ, 1991. – С. 133.
19. Рубинштейн С. Л. Бытие и сознание. Человек и мир / С. Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2003. – 512 с.
20. Сидорина Т. Ю. Цивилизация труда: заметки социального теоретика. – СПб.: Алетейя, 2014. – 400 с.

21. Сковорода Г. Повне зібрання творів: у 2 т. / Г. Сковорода. – К.: Дніпро, 1973. – Т. 1. – 531 с.
22. Соціальна відповідальність: навч. посіб. / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. – К.: КНЕУ, 2015. – 519 с.
23. Стэндинг Г. Прекариат: новый опасный класс / Г. Стэндинг. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2014. – 328 с.
24. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: міжнар. документ від 27.06.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011
25. Франкл В. Человек в поисках смысла / В. Франкл. – М.: Прогресс, 1990. – 372 с.
26. Фромм Э. Человек для себя. Иметь или быть? / Э. Фромм. – Мн.: Изд. В. П. Ильин, 1997. – С. 211.
27. Хёфер М. Может быть, капитализм не хочет, чтобы мы были счастливыми? / М. Хёфер; [пер. с нем. яз. А. Обломская]. – СПб.: Крига, 2015. – 208 с.
28. Buckley G. J. Decent work in a least developed country: A critical assessment of the Ethiopia PRSP [Електронний ресурс] / G. J. Buckley // Working Paper. – 2004. – № 42. – 40 p. – Режим доступу: http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2004/104B09_237_engl.pdf
29. Decent work for all in a global economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/dgo/speeches/somavia/1999/seattle.htm>
30. Decent work in the information economy: Report of the Director-General. – Geneva. – December 2000.
31. ILO. 2000. Decent work pilot program [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/dwpp/>
32. Maslow A. Toward a psychology of being / A. Maslow. – New York: Van Nostrand, 1968.
33. Murray H. Exploration in Personality / H. Murray. – New York: Oxford University Press, 1938. – 790 p.
34. Schwartz S. Basic Human Values: theory, methods and application / S. Schwartz // *Risorsa uomo: Rivista di Psicologia del Lavoro e dell'Organizzazione*. – 2007. – No. 13. – P. 261–283.
35. Tolman E. A Psychological Model / E. Tolman // *Toward a general theory of action* / ed. by T. Parsons, E. A. Shils. – Cambridge : Harvard University Press, 1951. – P. 277–361.

References

1. Bauman, Z. (2006), "Five predictions and many reservation clauses", *Inostrannaja literature*, vol. 8. – pp. 199–210.
2. Veber, M. (1990), *Izbrannye proizvedenija* [Selected Works], Progress, Moscow, Russia.
3. Hal'chyns'kyj, A. (2016), "The world turns to left – to the side of person", *Dzerkalo tyzhnia*, no 40. – 29 zhovt.
4. Herasymenko, O. (2010), "Social and labor dominants of innovative economy: current state and trends development in Ukraine", *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 6. – pp. 38–45.
5. Herasymenko, O. (2010), "Transformation of social and labor sphere: background, regularities, imperatives", *Formuvannia rynkovoї ekonomiky*, vol. 23, pp. 34–47.
6. Giddens, Je. (2015), *Nespokojnyj i mogushhestvennyj kontinent: chto zhdet Evropu v budushhem?* [Turbulent and Mighty Continent: What Future for Europe?], Izdat. dom «Delo» RANH i GS, Moscow, Russia.
7. PROON (2014), Human Development Report. Sustainable human progress: Reducing vulnerability and resilience of the formation Doklad o chelovecheskom razvitii. New York.
8. MBT (1999), Decent work. Report by the Director. The 87th Session of the International Labor Conference, Zheneva.
9. Duberman, Ju. E. (2013), *Chelovecheskoe izmerenie* [The Human Dimension], Kanon+ : Reabilitacija, Moscow, Russia.
10. Kolot, A. and Kravchuk, O. (2015), "Human and the new economy: theoretical and methodological analysis of the interaction and dominant development", *Ekonomichna teoriia*, vol.1, pp. 5–25.
11. Kolot, A. (2012), "The development of science of labor and social and labor relations and its role in formatting and formation of modern economic thinking", *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 6, pp. 3-10.
12. Kolot, A. (2014), "Development of science on labor and social and labor relations on the principles of interdisciplinarity", *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, vol. 2 (8), pp. 7-26.
13. Kolot, A. M. (2007), "Innovative work and the intellectual capital in system of factors of formation of knowledge economy", *Ekonomichna teoriia*, vol. 2, pp. 3–13.
14. Kolot, A. M. (2010), *Sotsial'no-trudova sfera: stan vidnosyn, novi vyklyky, tendentsii rozvytku* [The social and labor issues: state relations, new challenges and trends], KNEU, Kyiv, Ukraine.

15. Kolot, A. M., Hrishnova, O. A. and Herasymenko O. O., (2009), *Ekonomika pratsi ta sotsial'no-trudovi vidnosyny: pidruchnyk* [Labour Economics and social and labour relations], KNEU, Kyiv, Ukraine.
16. MBT (2002), "The International Labour Office: Conclusions concerning decent work and the informal employment. International Labour Conference, the 90th Session".
17. MBT (2014), "The International Labour Office: The transition from the informal to the formal economy. Report V (1), International Labour Conference, the 103rd session".
18. Medouz, D. L. (1991), *Predely rosta: dokl. po proektu Rimskogo kluba «Slozhnoe polozhenie chelovechestva»* [Limits of growth. Report on the project of the Club of Rome "The difficult situation of mankind"], MGU, Moscow, Russia.
19. Rubinshtejn, S. L. (2003), *Bytie i soznanie. Chelovek i mir* [Being and consciousness. The man and the world], Piter, Sankt-Peterburg, Russia.
20. Sidorina, T. Ju. (2014), *Civilizacija truda: zametki social'nogo teoretika* [Civilization labor: notes of social theorist], Aletejja, Sankt-Peterburg, Russia.
21. Skovoroda, H. (1973), *Povne zibrannia tvoriv: u 2 t.* [Complete Collection of Works: in 2 vol.], Dnipro, Kyiv, Ukraine.
22. Kolot, A. M., Hrishnova, O. A. and Herasymenko O. O. (2015), *Sotsial'na vidpovidal'nist'* [Social responsibility], KNEU, Kyiv, Ukraine.
23. Stjending, G. (2014), *Prekariat: novyj opasnyj klass* [The Precariat: The New Dangerous Class], Ad Marginem Press, Moscow, Russia.
24. International document (2014). Agreement on Association between Ukraine and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011
25. Frankl, V. (1990), *Chelovek v poiskah smysla* [Man in search of Meaning], Progress, Moscow, Russia.
26. Fromm, Je. (1997), *Chelovek dlja sebja. Imet' ili byt'?* [Man for Himself. To Have or To Be?], Izd. V. P. Il'in, Minsk, Belarus.
27. Hjofer, M. (2015), *Mozhet byt', kapitalizm ne hochet, chtoby my byli schastlivymi?* [Vielleicht der Kapitalismus gar nicht, dass wir glücklich sind?], Kriga, Sankt-Peterburg, Russia.
28. Buckley, G. J. (2004), "Decent work in a least developed country: A critical assessment of the Ethiopia PRSP", *Working Paper*, vol. 42, available at: http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2004/104B09_237_engl.pdf
29. Decent work for all in a global economy, available at: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/dgo/speeches/somavia/1999/seattle.htm>
30. Decent work in the information economy: Report of the Director-General, 2000, December, Geneva, Swiss.

31. ILO. 2000. Decent work pilot program, available at: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/dwpp/>
32. Maslow, A. (1968), *Toward a psychology of being*, Van Nostrand, New York, USA.
33. Murray, H. (1938), *Exploration in Personality*, Oxford University Press, New York, USA.
34. Schwartz, S. (2007), "Basic Human Values: theory, methods and application", *Risorsa uomo: Rivista di Psicologia del Lavoro e dell'Organizzazione*, vol. 13, pp. 261–283.
35. Tolman, E. A. (1951), *Psychological Model / Toward a general theory of action* / ed. by T. Parsons, E. A. Shils, Harvard University Press, Cambridge, USA.

Kolot A., Doctor of Economic Science, Professor; Herasymenko O., Ph.D. in Economics, Associate Professor, SHEE «Kiev national economic university named after Vadym Hetman»

Concept of decent work as a theoretical and applicable platform for development of social and labour area

Modern view on the institute of decent work is substantiated. The key quintessence of the article is the author's vision of decent work as a strategic vector for modernizing the social and labour area in conditions of formation of new economy and post-industrial society. A new interpretation of phenomena «work», «decent work» is presented. Causes of occurrence and forms of manifestation of decent work deficit are presented. The influence of institute decent work on the sustainable development of social and labor sphere has been proven. The contents of components of decent work have been disclosed. The relationship of the deficit of decent work and labor values is substantiated.

Key words: social and labor area, decent work, decent work deficits, the concept of decent work, decent work components.

Колот А.М., д.э.н., профессор; Герасименко О.О., к.э.н., доцент, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

Концепт достойного труда как теоретически-прикладная платформа развития социально-трудовой сферы

Обоснован современный взгляд на институт достойного труда. Ключевая квинтэссенция статьи – авторское видение достойного труда в качестве стратегического вектора модернизации социально-трудовой сферы в условиях становления новой экономики и постиндустриального общества. Приведена новая трактовка феноменов «труд», «достойный труд». Выявлены причины возникновения и формы проявления дефицита достойного труда. Доказано влияние института достойного труда на устойчивое развитие социально-трудовой сферы. Раскрыто содержание компонентов достойного труда. Обоснована взаимосвязь достойного труда и трудовых ценностей.

Ключевые слова: социально-трудовая сфера, достойный труд, дефицит достойного труда, концепт достойного труда, компоненты достойного труда.



І. Л. ЛЕОНІДОВ,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри політичної економії,
Національна металургійна академія України*

ВЛАСНІСТЬ ТА ПРИВЛАСНЕННЯ ЯК ПІДґРУНТЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

В статті представлено підхід для обґрунтування джерел інноваційного розвитку з погляду проблематики власності й привласнення. Проаналізовано інноваційні характеристики привласнення інтелектуального продукту в руслі його сутності – взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту як мережі реалізації породжуваних груп економічних інтересів. Виявлено, що вузли генерації, формалізації, регламентації взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту діалектично взаємодіють як форми виробничих відносин. З'ясовано, що взаємозв'язок відмічених вузлів утворює особливу їх мережу, змістом якої є перехідність та варіативність. Визначено, що на поверхні господарської діяльності мережа взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту обумовлює інноваційний механізм реалізації породжуваних груп економічних інтересів.

Ключові слова: власність, привласнення, актор належності та набуття інтелектуального продукту, економічні інтереси.

Постановка проблеми. В дослідженні інноваційної проблематики національної економіки України актуалізуються пошуки відповідних джерел розвитку з погляду власності й привласнення, аналізу їх типології тощо. Це відобразилося у спробах обґрунтування умов адекватності власності й привласнення характеру виробництва, природі людини та ін. Еволюція власності й привласнення, у т.ч. в формі привласнення інтелектуального продукту, створює нові виклики дослідникам фундаментальних основ, суперечностей та умов інноваційного розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття "привласнення інтелектуального продукту" в економічній літературі висвітлюється переважно на рівні поверхневих форм. Найчастіше таке привласнення згадується при поясненні економічного змісту "інтелектуальної власності" (1, с. 216)], як "відносин з приводу привласнення та відчуження суб'єктом... об'єктів інтелектуальної власності" [2, с. 39] (під такими об'єктами розуміють

інтелектуальний продукт як результат інтелектуальної діяльності). У юридичних формулюваннях "інтелектуальна власність" ([3, с. 22]) постає як "привласнення авторства", "привласнення нематеріальних активів" та ін. ([4, с. 65]) при пошуку дієвих способів та інструментів "захисту інтелектуальної власності" з морально-етичних та культурно-духовних позицій права. У межах інституціонального підходу ([5, с. 34]) структуризація "інституту інтелектуальної власності" розкривається як система поведінки і діяльності, що зводиться до обміну певними пучками відповідних правочинів при умові їх "повного захисту" державою та громадою. Як бачимо, наведена різноманітність віддзеркалює акцент на поверхневому прояві фрагментів привласнення інтелектуального продукту, не акцентуючи на зв'язку з глибинними закономірностями. Актуалізується розкриття інноваційних характеристик привласнення інтелектуального продукту в руслі прояву сутності – взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту [6, с. 239] як мережі реалізації породжуваних груп економічних інтересів.

Формулювання цілі статті. Специфіка національної економіки, як діалектичної єдності перетворених форм взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту привласнення інтелектуального продукту, диктує необхідність пізнання перетворень у межах цих форм, шляхом виявлення основи саморозвитку, складових самоорганізації, різноманітності функціональних зав'язків та їх специфіки у вітчизняних умовах. У процесі такої розробки використання інтеграційного методу [7, с. 151-181] обумовлює дослідження форм взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту, які у своїй взаємоперехідності та взаємоедності являють мережу.

Викладення основного матеріалу. Дослідження мережових взаємодій належності та набуття інтелектуального продукту починається з виявлення інноваційних характеристик їх (взаємодій) переходів. Такі переходи формуються з приводу об'єктів належності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, сорти рослин, авторські роботи, програмне забезпечення, топографії інтегральних мікросхем тощо), що набуваються за допомогою нововведень (обумовлюючих удосконалення технологій виробництва продукції, її продажу та інше). За змістом – це відносини з приводу реалізації груп інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту. Створення інтелектуального продукту є процесом капіталомістким, якому властиві підвищені ризики, невизначеність та ін. У зв'язку з цим, приватний власник зазвичай не має можливостей створювати або авансувати розробку інтелектуального продукту. Держава змушена фінансувати створення останнього переважно за рахунок коштів держбюджету, що сприяє відповідній формі привласнення інтелектуального продукту. Дійсно, з погляду

Х. Тібера [8, с. 252] інвестиційні ресурси держави покликані мобілізувати внутрішні можливості наукових досліджень, розробок та інформації, а також закупівлю зарубіжних "ноу-хау".

Однаке, в основі творчості, генерації нових знань та ідей є тільки людина. Передумовою створення олюдненого інтелектуального продукту є особистий інтелект, мудрість, можливість рефлексії, незадоволеність досягнутим станом і здатність творчого його вдосконалення або трансформації. Зазначена самореалізація духовної (інтелектуальної) функції людської особистості визначає генерацію як вузол мережі взаємодій належності та набуття інтелектуального продукту. Генерація є процесом еманачії, появи інтелектуального продукту на базі нововідкритого знання, як продукт аналітичної здатності людського мозку, при усвідомленні загальновідомого знання. Еманачія активується реалізацією здебільше груп творчих інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту, яка набуває ознак "новизни" та "оригінальності", як безпосереднє прирощення олюдненої частини інтелектуальних сутнісних сил.

В процесі генерації мережа реалізації груп творчих інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту представлена через креативність (вирішення стандартних завдань, які вимагають нового /неповторного, оригінального, унікального/ або нестандартного застосування відомих засобів у принципово нових ситуаціях, які не мали аналогів у минулому), а управлінської групи цих інтересів – шляхом репродуктивності (розв'язання стандартних завдань, досягнення заданих результатів, застосування відомих алгоритмів та типових засобів). У відміченій мережевій взаємодії демонструється неможливість привласнити інтелектуальний продукт як абсолютно творчий результат, або поза мінімальних творчих зусиль.

Мережа реалізації групи владних інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту визначає обернений процес дисемінації, що постає перетворенням знову відкритого знання на загальновідоме, одночасне поширення інтелектуального продукту та його моральне зношення. Відомість у суспільстві змісту такого інтелектуального продукту характеризує умови опосередкованого привласнення інтелектуальних сутнісних сил актора.

Виявлені зв'язки генерації (креативність, репродуктивність, дисемінація) самоорганізуються на основі узгодження економічних інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту і характеризують її як мережевий вузол. Його саморозвиток відбувається на базі перехідної суспільно-особистої взаємодії у векторі "еманачії нововідкритого – дисемінації суспільно відомого".

Держава спрямовує реалізацію груп інтересів актора належності та набуття генерованих форм інтелектуального продукту на їх ефективне привласнення в інноваційній діяльності. При цьому враховуються відповідні тенденції, скажімо, сприятливість кооперації розвитку творчого початку праці, що виявлено Р. Хаттерслі [8, с. 256]. Зазначене стимулює інші переходи між формами взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту. Наприклад, державна форма привласнення інтелектуального продукту активується до взаємодії (кооперація, співробітництво тощо) з іншими формами та (або) взаємно переходити в них.

У такій взаємодії самореалізація соціальної функції людської особистості, об'єктивується семантичною формалізацією інтелектуального продукту. Вона являє наступний вузол мережі взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту, де переважає реалізація управлінської групи інтересів актора набуття інтелектуального продукту, створеного іншими. Формалізація – це процес перетворення інтелектуального продукту, що являє собою "суб'єктивну реальність" його творця, в реальність "об'єктивну" соціуму, яка зливається з певним матеріальним носієм (звуки, папір тощо). Тобто, інтелектуальний продукт необхідно зафіксувати на матеріальних носіях (запис на папері, лазерному диску і таке інше) або, в окремих випадках (наприклад, секрети виробництва) – у вербальній формі. Формалізація інтелектуального продукту не є його "уречевленням" у розумінні перетворення на речовину або матерію. Зародок інтелектуального продукту за своєю природою ("знання-інформація") лишається ідеальним утворенням, а речовий носій – матеріальним. Однак, інтелектуальний продукт за межами суб'єкта існує виключно у речовій оболонці. Саме з нею пов'язана формалізація взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту. Властиві їй переходи у мережевому вузлі формалізації обумовлені мотивами привласнити наукомісткий, конкурентоспроможний інтелектуальний продукт. З авторського погляду, для активізації мережевої реалізації певної групи інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту, доцільно задіяти відповідні мотиви, наприклад, укріплення влади (щодо владної частини цих інтересів), формування новаторського іміджу (для управлінського елементу), розкриття інтелектуальних здібностей (стосовно творчої складової).

Виявлені зв'язки формалізації (розкриття інтелектуальних здібностей, укріплення влади, формування новаторського іміджу) погоджуються між собою в процесі взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту і утворюють мережевий вузол, в якому саморозвиваються переходи "суб'єктивна реальність–об'єктивна реальність". Ця мережа доповнює генераційну. Формалізація розділяє привласнення інтелектуального продукту на прирощення його актором уречевленої та олюдненої частин інтелектуальних

сутнісних сил, а генерація – на прирощення олюдної складової інтелектуальних сутнісних сил безпосередньо та опосередковано.

В процесі взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту мережеві переходи "генерація-формалізація" доповнюються регламентацією. Вона є мережевим вузлом в якому переважає реалізація владної групи інтересів актора належності інтелектуального продукту через його актуалізацію чи латентність. Регламентація – це процес актуалізації інтелектуального продукту (шляхом надання виключного доступу) який найбільш потребує суспільством, або, в іншому випадку, – латентності інтелектуального продукту. В основі регламентації взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту є суперечність між безпосередньо суспільною діяльністю з олюднення та її односторонньою формою. В ній індивідуальне привласнення творчості людини поляризується з асоціативним привласненням творчості колективної й суспільної. Різноманітність результату інтелектуального виробництва, нагромадженого в суспільстві, є надбанням як всієї асоціації, так і кожного її члена. Будь-яке індивідуальне привласнення є суспільним, оскільки результат реалізації груп інтересів належності інтелектуального продукту стає набуттям суспільства. Так само будь-яке суспільне привласнення є індивідуальним, бо набутий суспільством інтелектуальний продукт пізнається і стає надбанням кожного. Зазначене привласнення на одному полюсі не супроводжується відчуження, а на іншому – відбувається "тиражування" форм інтелектуального продукту.

У такій поляризації мережеві переходи спрямовуються егоїстичною самореалізацією людської особистості. Традиції розв'язання властивої їй суперечності "ефективність-справедливість" спиралися на роулсіанський, егалітарний, утилітарний, Парето-оптимальний та ін. підходи. На їх основі вирішення зазначеної суперечності є неповним через мережевість переходів. Відмічене актуалізувало авторський варіант збалансованої реалізації груп інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту через виключення безоплатного доступу до нього у мережевому вузлі регламентації.

Реалізація владної групи інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту неможлива без обнародування таких сутнісних характеристик, як змісту (так званої формули винаходу для об'єктів промислової власності) або форми (наукових розробок, програм електронно-обчислювальної техніки) невизначеному колу осіб. Зазначене відкриває загальнодоступність, яка перешкоджає абсолютному виключенню третіх осіб із доступу до володіння цим інтелектуальним продуктом. Звідси, реалізація владної групи зазначених інтересів залежить від "монополії" належності інтелектуального продукту. Це – мережа повно-належної регламентації

взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту через патент на винахід. Його володарю санкціонуються державні гарантії монополії, лишаючи індивідуальну виключність розпорядження й користування. В цій мережі регламентації "визначається доля" користування, виробництва й розповсюдження інтелектуального продукту протягом певного періоду. Так, свідоцтво на корисну модель допомагає забезпечити "монопольне" підкорення владною групою інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту інших її груп в умовах конструктивного виконання засобів виробництва, предметів споживання та їх складових. Окрім цього, підпорядкуванню управлінських й творчих груп інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту з боку владної групи (в сфері дизайну /страйлінга/ щодо новизни та оригінальності) сприяє патент на промисловий зразок.

Наступний зв'язок регламентації взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту – делегований. В ньому, скажімо, через ліцензії підпорядковується реалізація творчої групи інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту відносно обсягів його створення у напрямках, визначених володінням. Реалізації управлінської групи інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту, виокремленого серед однорідних, сприяє товарний знак, що конкретизує "відповідального" за креативність продукту, запропонованого споживачам.

Мережева регламентація взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту, в частині реалізації творчої групи цих інтересів, є підпорядкованою. Суперечність саморозвитку мережі проявляється в тому, що творча група інтересів актора належності та набуття інтелектуального продукту передбачає нерозголошення відомостей щодо сутності винаходу, корисної моделі або промислового зразка до моменту офіційної публікації про них. Цьому відповідає комерційна таємниця, що охоплює частку інтелектуального продукту на яку не передбачається оформлення юридичних прав власності. Відокремлення комерційної таємниці не потребує обнародування даних про неї. Саме шляхом таємниці про зміст "ноу-хау" творець-володар виокремлює свій об'єкт, передбачаючи, що він відрізняється від інших, бо відомий лише йому. Звідси комерційна таємниця передбачає володіння, яке є підпорядкованим. Бюрократизовані установи держави не спроможні гарантувати виключення доступу до даної інформації та не можуть захистити власника від факту її викрадення.

Як бачимо, самоорганізація повно-належних, делегованих, підпорядкованих зв'язків регламентації актора належності та набуття інтелектуального продукту

постає мережевим вузлом. Саморозвиток останнього стимулюється взаємними переходами "ефективність - справедливість".

В мережі взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту вузли генерації, формалізації, регламентації як форми виробничих відносин, діалектично взаємодіють. Зазначене обумовлює наявність у них спільних і відмінних інноваційних рис (рис. 1), які розвиваються в процесі еволюції відміченої мережі привласнення інтелектуального продукту від глибинних основ до поверхневої форми. Спільні риси генерації, формалізації, регламентації виявляються в спрямованості на прирощення актором уречевленої та олюдненої частин сутнісних людських сил, а відмінні – в процесуальних взаємодіях, функціях самореалізації людської особистості.

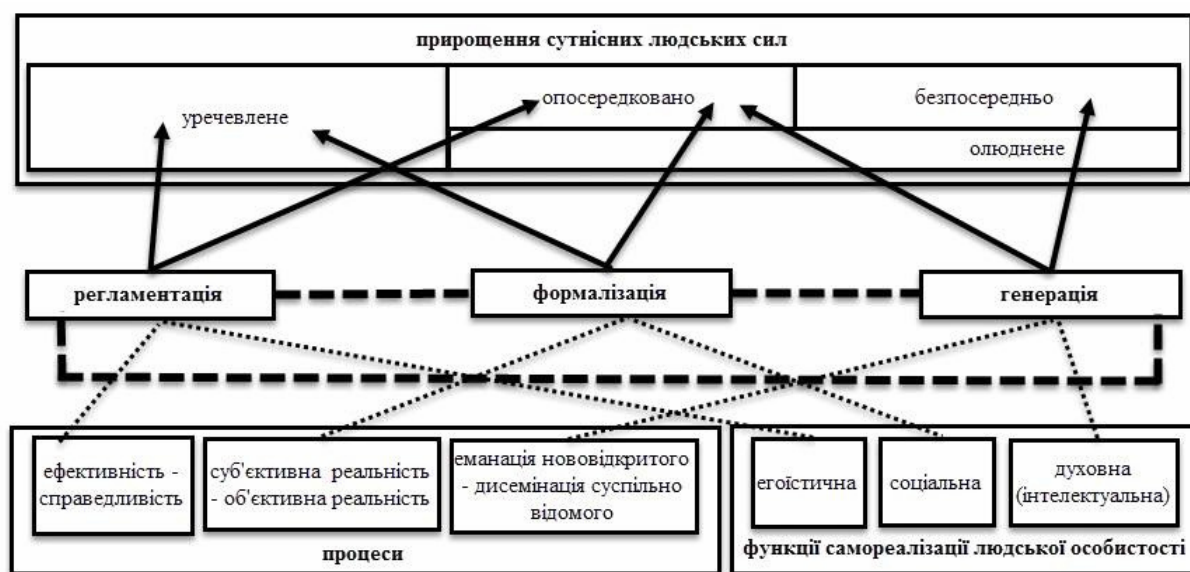


Рис. 1. Спільні та відмінні інноваційні риси вузлів мережі взаємодії належності та набуття інноваційно-інформаційного продукту
[складено автором].

У відповідності з запропонованим варіантом самоорганізація повноналежних, делегованих, підпорядкованих зв'язків регламентації належності та набуття інтелектуального продукту постає мережевим вузлом. Саморозвиток останнього стимулюється взаємними переходами "ефективність - справедливість".

Висновки. Вузли генерації, формалізації, регламентації взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту діалектично взаємодіють як форми виробничих відносин. Взаємозв'язок зазначених вузлів утворює особливу їх мережу, змістом якої є перехідність та варіативність. На поверхні господарювання мережа взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту обумовлює інноваційний механізм реалізації породжуваних груп економічних інтересів.

Список використаної літератури

1. Naisbitt J. From Nation States to Networks / J. Naisbitt // R. Gibsen (Ed.) Rethinking the future. L., - 1997. - P.216.
2. Черненко В.А. Регулирование интеллектуальной собственности в сфере услуг: моногр. / В.А. Черненко, Ю.С. Пчелина. - С-Пб.: С.-Петербургский ун-т, - 2010. - 156 с.
3. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика. - Наук.-практ. вид.: у 4-х т./ За заг. ред. О.Д.Святоцького. - К.: "Ін Юре". - Т.1. - 1999. - 500 с.
4. Белов В.В. Интеллектуальная собственность. Законодательство и практика его применения: Учебное пособие / В.В. Белов, Г.В. Виталиев, Г.М. Денисов. - М.: Юрист, - 1999. - 288 с.
5. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров - М.: Интерреклама, - 2003. - 352 с.
6. Тарасевич В. М. Власність і привласнення як основа інтелектуального розвитку / В. М. Тарасевич, І. Л. Леонідов // Економічний вісник університету. ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». - 2017. - Випуск 33/1. - С. 237-248.
7. Нариси теорії національної економіки: моногр. // За ред. В. М. Тарасевича. - Дніпропетровськ: Січ, 2015. - 322 с.
8. Всемирная история экономической мысли: в 6 т. / под ред. В. Н. Черковца. - Т. 5. - М.: Мысль, 1994. - 558 с.

References

1. Naisbitt, J. (1997), *From Nation States to Networks*, Rethinking the future, London, G. Brittan.
2. Chernenko, V. A. and Pchelina, JU. S. (2010), *Regulirovanie intellektual'noj sobstvennosti v sfere uslug. Monografija* [Regulating of intellectual ownership in the field of services. Monograph], S.-Peterburgskijj un-t, S.-Peterburg, Russia.
3. Svjatoc`kij, O. D. (1999), *Intelektual`na vlasnist` v Ukraini: pravovi zasady ta praktika u 4 t.* [Intellectual ownership in Ukraine: legal bases and practice in 4 v.], Vol. 1, "In Jure", Kyiv, Ukraine.
4. Belov, V.V., Vitaliev, G.V., Denisov, G.M. (1999), *Intellektual`naja sobstvennost`. Zakonodatel'stvo i praktika ego primenenija: Uchebnoe posobie* [Intellectual ownership. Legislation and practice of her application: the Train aid], Jurist`, Kyiv, Ukraine.

5. Kozyrev, A.N. and Makarov, V.L. (2003), *Ocenka stoimosti nematerial'nih aktivov i intellektual'noj sobstvennosti* [Estimation of cost of non-material assets and intellectual ownership], Interreklama, Moscow, Russia.

6. Tarasevich, V.M. and Leonjodov, I.L. (2017), "Ownership and appropriation as base of intellectual development", *Ekonomichnij visnik universitetu. DVNZ «Perejaslav-Khmel'nic'kij derzhavnij pedagogichnij unioversitet imeni Grigorija Skovorodi»*, vol. 33/1, pp. 237-248.

7. Tarasevich, V.M. (2015), *Narisi teoriji nacional'noji ekonomiki. Monografiya* [Essays of theory of national economy. Monograph], Sich, Dnipropetrovs'k, Ukraine.

8. Cherkovec, V.N. (1994), *Vsemirnaja istorija ehkonomicheskoy mysli v 6 t.* [World history of economic think in 6 v.], vol. 5, Mysl', Moscow, Russia.

Leonidov I., Ph.D. in Economics, Associate Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine

Ownership and appropriation as foundation of innovative development

Approach for proving of sources of innovative development of national economy of Ukraine from the point of view of problems of ownership and appropriation is presented in article. Innovative characteristics of appropriation of intellectual product in vector of disclosure of its essence - of interaction of belonging and acquisition of intellectual product as networks of realization of the begotten groups of economic interests are analyzed. In article was detected that knots of generation, formalization, regulation of interaction of belonging and acquisition of intellectual product dialectically interact as forms of production relations. In article was ascertained that the interrelation of noted knots creates their special network the content of which the transitivity and variability. The network of interaction of belonging and acquisition of intellectual product stipulated the innovative mechanism of realization of begotten groups of economic interests was defined.

Key words: ownership, appropriation, actor of belonging and acquisition of intellectual product, economic interests.

Леонидов И. Л., к.э.н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины

Собственность и присвоение как фундамент инновационного развития

В статье представлен подход для обоснования источников инновационного развития национальной экономики Украины с точки зрения проблематики собственности и присвоения. Проанализированы инновационные характеристики присвоения интеллектуального продукта в русле проявления его сущности – взаимодействия принадлежности и обретения интеллектуального продукта как сети реализации порождаемых групп экономических интересов. Выявлено, что узлы генерации, формализации, регламентации взаимодействия принадлежности и обретения интеллектуального продукта диалектически взаимодействуют как формы производственных отношений. Выяснено, что взаимосвязь отмеченных узлов создает особенную их сеть, содержанием которой является переходность и вариативность. Определено, что на поверхности хозяйственной жизни сеть взаимодействия принадлежности и обретения интеллектуального продукта обуславливает инновационный механизм реализации порождаемых групп экономических интересов.

Ключевые слова: собственность, присвоение, актор принадлежности и обретения интеллектуального продукта, экономические интересы.

УДК 330.161:330.8



В. Л. СМЕСОВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної
та прикладної економіки,
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний
університет»*

ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

У статті досліджено систему економічних і філософських поглядів щодо природи, змістовних характеристик, процесів формування і реалізації економічних інтересів. Запропоновано авторський підхід відносно основних етапів розвитку теорії економічних інтересів. Обґрунтовано специфічні риси та методологічні аспекти наукових досліджень економічних інтересів на зазначених етапах еволюції їх теорії. Визначено пріоритетність міждисциплінарності, системного підходу, синергетики та інтеграційного поєднання різних методологічних підходів у дослідженнях економічних інтересів на сучасному етапі розвитку їх теорії, встановлено можливість їх комплементарного поєднання і взаємоузгодження. Визначено потенційні напрями розвитку теорії економічних інтересів на сучасному етапі.

Ключові слова: вибір, відтворення, економічна поведінка, економічні інтереси, інтеграція, інтерес, ірраціоналізм, раціоналізм, методологія, системний підхід, синергетика.

Постановка проблеми. Історико-економічний аналіз розвитку теорії економічних інтересів та її наукового обґрунтування є основою системного дослідження процесів формування, реалізації і відтворення економічних інтересів, а також ідентифікації зв'язку економічного вибору та поведінки суб'єктів із зазначеними процесами.

Науковий історизм у даній площині економічних досліджень дозволяє відновити картину просторово-часової генези економічних інтересів окремих індивідів, груп, колективів, суспільств, господарств тощо, виявити слабкі місця, переваги і провали у концепціях економічних інтересів. Одночасно історико-генетичний підхід надає більшу повноту і цілісність теоретичним узагальненням, дозволяє провести ревізію методології дослідження, уникнути поверхневості, моністичності і нереалістичності практичних рекомендацій щодо відтворення інтересів економічними акторами.

Синтетичний аналіз історичного ходу формування і реалізації економічних інтересів, сформованих теоретичних установок і висунутих гіпотез щодо зміни зазначених процесів у просторі і часі утворює логічний місток між

минулим, теперішнім і майбутнім. Крім того, дифузія економічної історії інтересів та економічної думки закладає основи трансформації господарських відносин щодо відтворення економічних інтересів на різних рівнях взаємокомунікацій суб'єктів і національної економіки в цілому на основі досвіду історичної практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія економічних інтересів як слідство спадкоємності досліджень, переоцінки узагальнень минулого, з одного боку, і прогресу наукових настанов сьогодення – з іншого – постійно еволюціонує і має нелінійну динаміку. Одночасно на прикладному рівні постійно виникає необхідність у затвердженні нових методів і механізмів вирішення проблеми відтворення економічних інтересів суб'єктами, у розробці нових алгоритмів стимулювання їх економічної поведінки, що також повинно опиратися на науково-історичну спадщину і результати сучасних фундаментальних досліджень економіки та інших наук. Тому дослідження процесів формування і реалізації економічних інтересів слід проводити на основі наукового обґрунтування генези теорії економічних інтересів та висвітлення її характерних особливостей.

Природу і форми прояву економічних інтересів ґрунтовно досліджували різні напрями і школи економічної науки – від класичної школи політекономії, марксизму, неокласиків і до сучасності [1-5]. Сьогодні вчені-економісти не втратили наукового інтересу до аналізу зазначеної проблематики. Предметна область сучасних вітчизняних науковців була сконцентрована у площині дослідження: гносеології, онтології і методології економічних інтересів, класифікації їх форм і видів (Н. С. Чернецова, А. Ю. Скворцов, В. Н. Тарасевич); взаємовпливу і взаємозалежності інститутів та економічних інтересів, механізмів їх державного регулювання, а також інструментів узгодження різновекторності протиріч інтересів економічних суб'єктів (Е. А. Ісраїлова, П. А. Канапухін, Н. Л. Новікова); захисту інтересів національної економіки в процесі глобалізації та інтеграції світового господарства (Н. М. Далевська, А. Грищенко) [6-13] тощо. Сьогодні праці науковців щодо дослідження економічних інтересів складають значний пласт економічної науки, охоплюють як теоретичні, так і прикладні аспекти їх формування та реалізації, реконструюють цілісну систему економічних поглядів, які утворюють теорію економічних інтересів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виокремлення та обґрунтування основних етапів розвитку теорії економічних інтересів, експлікація сучасних напрямів і перспектив її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Науковий аналіз розвитку системи поглядів щодо економічних інтересів дозволяє виділити основні етапи еволюції їх теорії.

Етап інципієнції (від англ. «incipience» – зародження) теоретичних основ економічних інтересів відбувався *від найдавніших часів і до кінця XVIII ст.*

Точкою відліку первинного осмислення і початку пізнання інтересів є праці стародавніх, античних філософів і християнства стосовно прагнень людини до багатства, власності і вигоди. Однак безпосередньо поняття «інтерес» дослідниками спочатку не застосовувалося, а виражалося такими дефініціями як «прагнення», «устремління», «бажання». Перші вживання поняття «інтерес» відносяться до часів меркантилістів, а безпосереднє наукове зосередження дослідників на понятті «економічні інтереси», як правило, пов'язують із науковою спадщиною класичної школи політичної економії.

Внеском економістів і філософів у розвиток теорії економічних інтересів на етапі її зародження стало:

- виявлення та уточнення змісту кореляції економічних інтересів, з одного боку, із гедонистськими і утилітаристськими прагненнями людини до вигоди, а, з іншого – із релігійними і морально-етичними нормами у суспільстві;
- обґрунтування походження економічних інтересів як результату природно-генетичної спадковості [14;15], усвідомленої розумової діяльності, власної волі та енергії людини [16];
- визнання примату особистих інтересів над загальними.

Загалом же слід констатувати, що на етапі генези теорії економічних інтересів останні розглядаються більшою мірою побічно, фрагментарно, у контексті аналізу інших економічних проблем та вивчення людини і суспільства. Перші форми безпосереднього відображення і осмислення поняття «інтерес» як дефініції з'явилися практично у кінці етапу зародження і були віддзеркаленням відносин між людьми в процесі господарювання. Одночасно первинні судження щодо інтересів були скориговані морально-етичними обмеженнями, тому існували як протонаукові філософські переконання і теорії. Початковий розвиток теоретичних уявлень щодо економічних інтересів відбувався еволюційним шляхом на основі збереження та спадкоємності ціннісних орієнтацій, нагромаджених економістами і філософами. Відповідно була наявна стійка, постійно відтворювана реконструкція раніше створеного образу економічних інтересів.

Економічні інтереси розглядалися як статична компонента, без аналізу їх змін у часі, у формі, в процесі економічного розвитку, без прив'язки до конкретного економічного суб'єкта. Оскільки об'єктами наукового дослідження у той час були господарство в цілому і людина зокрема, то не

проводився аналіз на мікро-, мезо- і мегарівнях. Відповідно площиною наукового аналізу були інтереси держави та інтереси індивідуума. Теоретичні висновки будувалися на основі узагальнення емпіричних даних, що не давало можливості їх кількісної оцінки. Прихильники емпіризму розглядали економічні інтереси як результат досвіду, нагромадженого людиною в процесі господарювання, який і дозволяє відтворювати власні прагнення. Дослідження проводилися на основі опису основних форм і сфер прикладання економічних інтересів людей.

Лише з появою науково обґрунтованих висновків класичної школи політичної економії, німецької історичної школи відбувся революційний злам і становлення теоретичних засад економічних інтересів, що ознаменувало початок нового етапу еволюції їх теорії.

На *етапі демаркації*, який *тривав з кінця XVIII і до другої половини XIX ст.*, було закладено безпосередньо наукові основи аналізу економічних інтересів та розмежовано основні принципи побудови їх теорії. До принципово важливих висновків зазначеного етапу слід віднести:

- обґрунтування раціональності в економічних діях індивідів, проголошення імперативу індивідуалізму, визначення множинності економічних інтересів індивідів;
- означення конфліктів і одночасно взаємоузгодженості гетерогенних економічних інтересів;
- започаткування фундаментальних основ концепції національних економічних інтересів і розробка функціональних засад відтворення суспільних інтересів;
- доведення дуалістичної значущості економічних інтересів як важеля реалізації індивідуальних потреб та як рушійної сили інтенсифікації економічного розвитку суспільства.

На даному етапі експлікація економічних інтересів характеризувалася затвердженням двох напрямів. З одного боку – це раціоналізм як протилежність емпіризму, який панував у науковому аналізі до середини XVIII ст. Більшість представників класичної школи політекономії демонстрували прихильність раціоналізму і наполягали на раціональності поведінки індивідів, наявності у людей усвідомленого прагнення до отримання економічної вигоди. Відповідно економічний інтерес розглядається як результат пізнання схильностей і уподобань людей, що має об'єктивний і всезагальний характер.

Представники другого напрямку наголошували на вродженій наявності у людини економічних інтересів та їх апіорності (концепції І. Бентама та Дж. Ст. Мілля). Відповідно інтереси у такому ракурсі аналізу розглядаються як природно і біологічно зумовлені завдатки людини, її генетично детерміновані

властивості. Апріорність інтересів виражає їх всезагальність і незалежність від життєвого досвіду, відображає властивий людському роду практичний розум або форму прояву пізнання, створену розумом.

Із затвердженням концепції класиків економічні інтереси розглядаються відокремлене від усіх інших, як самостійний елемент гетерогенної сукупності інтересів людини. На основі активного формування індустріального суспільства посилюється значимість економічних інтересів як імпульсів до примноження власного прибутку, збільшення суспільного продукту за рахунок розширення промислового і сільськогосподарського виробництва, внутрішньої і міжнародної економічної діяльності. Теоретичні концепції другої половини XIX ст. визначають економічні інтереси як рушійну силу соціально-економічного прогресу суспільства.

Одночасно проголошення ринкових орієнтацій «невидимою рукою» зумовило посилення конкуренції, загострення протиріч та емуляцію (від англ. «emulation» – змагання, суперництво) економічних інтересів суб'єктів, удосконалення традиційних і пошук нових форм отримання економічної вигоди, спрямованість на досягнення абсолютних і порівняльних переваг, що і стає предметом наукового аналізу економістів-класиків.

Становлення наукового знання щодо економічних інтересів було доповнено: узагальненням чинників і важелів реалізації економічних інтересів (воля, енергія індивіда, державні стимули та бар'єри) на основі розробки утилітаристських концепцій І. Бентама і Дж. Ст. Мілля; розробкою соціально-економічних теорій гармонізації економічних інтересів Ф. Бастіа та Г. Кері; пошуком інструментів захисту національних економічних інтересів як можливості примноження національного багатства та виявлення форм відтворення суспільних інтересів людиною, здійсненого вченими старої історичної школи; визначенням економічних інтересів об'єктом наукового аналізу економічної теорії.

Можна зазначити, що наприкінці етапу демаркації економічні інтереси мали не тільки емпіричну характеристику, а й отримали наукову визначеність і обґрунтованість, підтверджену об'єктивними теоретичними фактами і концепціями, відображали відповідність рівню розвитку суспільного виробництва, визначались через опредметнення у конкретних формах реалізації та ефектах. Одночасно концептуальні обґрунтування були зосереджені на узагальненому макроекономічному рівні наукового аналізу, без локалізації на рівні окремих економічних суб'єктів – підприємств (фірм), індивідів і носили більшою мірою форму абстрактно-універсалізованого теоретизування.

Із загальної картини наукового аналізу економічних інтересів зазначеного етапу відокремлюються узагальнення марксизму, представники якого віддавали

примат суспільним інтересам, конкретизували та синтезували картину взаємозв'язків і взаємозумовленості індивідуальних та суспільних інтересів, спираючись на принципи історичності та діалектичного матеріалізму. Їх висновки доповнили наукові надбання етапу демаркації через виявлені форми дійсності інтересів – об'єктивної і неусвідомлено – щодо наявності їх суб'єктивної форми, критику утилітаристського сприйняття природи особистих інтересів, ідентифікацію класовості інтересів та породжених цим протиріч.

Третій *етап еволюції теорії економічних інтересів – акумуляція* – тривав із останньої третини XIX і до початку XX ст. Зазначений період характеризувався інтенсивним нагромадженням теоретичних та емпіричних знань щодо економічних інтересів. Етап акумуляції може бути охарактеризований двома основними рисами.

По-перше, відбувся перехід до суб'єктивістського аналізу економічних інтересів на основі розробки теоретичних моделей поведінки людини в працях маржиналістів. Кардинальна зміна сфери і ракурсу наукового дослідження, зосередження аналізу в площині індивіду дозволили вперше ввести в теорію економічних інтересів психологічні детермінанти, які зумовлюють формування та реалізацію економічних інтересів людини і визначають її економічну поведінку. Встановлено, що ступінь реалізації економічних інтересів є функцією вподобань, очікувань, прагнень людини до отримання задоволень і уникнення страждань. Висновок, що економічні інтереси є результируючим трендом стану людських почуттів (або зміни зазначеного стану), став значною віхою в розвитку теорії економічних інтересів, а у сучасній економічній науці зазначені деривації стали основою формування її окремої гілки – так званої «поведінкової економіки».

Крім того, маржиналістський підхід дозволив доповнити теорію економічних інтересів: визначенням одночасної наявності в їх структурі прагнення індивіда не тільки до поліпшення свого добробуту, а й до зниження своїх витрат; виявлення здатності у людини співвідносити економічні орієнтації із інструментами і механізмами їх відтворення; опосередкування імплементації економічних інтересів вибором найприйнятнішої альтернативи в усій їх сукупності; обґрунтування стабільності та несуперечливості в економічних уподобаннях, не зважаючи на зміни у часі й просторі.

Вдалося перевести дослідження економічних інтересів із макро- у мікрорівень наукового пізнання і одночасно здійснити їх синтез на основі розробки макрорівневого механізму оптимізації економічних інтересів через ефективне відтворення економічних інтересів суб'єктів. Крім того, у роботах неокласиків (А. Маршалла, В. Парето) вперше здійснено поєднання різних теоретичних підходів до розуміння природи економічних інтересів (класичної

школи політекономії, маржиналістів, історичної школи), а саме, визнання та інтеграції їх основних форм прояву – гедоністичних прагнень, почуттів, інстинктів, звичок людей, діючих у суспільстві норм і правил, історичних і господарських традицій тощо.

Зазначене дозволило їх сучасним послідовникам розглядати економічні інтереси як складну систему взаємодій – економічних, біопсихологічних, морально-етичних, історичних, інституційних тощо, а також визнати урівноваженість дії двох протилежних за своїм напрямом сил – інтересів попиту (прагнення до максимального отримання доходів і схильність до максимального задоволення потреб) та інтересів пропозиції (орієнтація на мінімальні витрати). Останнє характеризує також перехід теоретичного зрізу дослідження економічних інтересів на рівень його практичної реалізації.

По-друге, на етапі акумуляції теорії економічних інтересів паралельно відбулося затвердження інституційних засад формування, реалізації та взаємовідповідності економічних інтересів, насамперед у роботах інституціоналістів. Обґрунтування впливу соціально-психологічних (технократичних), соціально-правових (юридичних) інститутів та інституційних обмежень на зміст, характер прояву, ступінь реалізації інтересів значно збагатило теорію економічних інтересів, додало новий методологічний підхід до їх аналізу – міждисциплінарний – у сполученні з історико-генетичним методом дослідження.

Заперечення інституціоналістами стійкості і статичності господарського порядку, а також абсолютної раціональності економічних суб'єктів дозволило трактувати процес формування їх економічних інтересів, з одного боку, як результат постійного руху і змін під впливом різноманітних інститутів, а, з іншого – як результат нагромадження усталених цінностей, традицій, звичок і норм. Виявлено взаємопосилюючі імпульси економічних та неекономічних сподівань, узагальнено цілі, мотиви та об'єкти економічних інтересів, розкрито механізми формування конфліктів індивідуальних та суспільних інтересів; обґрунтовано інструменти оцінювання і співставлення потенційних вигід, конкретизовано етапи вибору найкращої економічної альтернативи між наявними.

Окремо слід підкреслити, що на етапі акумуляції було здійснено одну із перших спроб обґрунтування змісту відтворення економічних інтересів. Безперервність формування та реалізації економічних інтересів розкривається через постійну незадоволеність економічними суб'єктами рівнем своїх доходів, що і стає передумовою та імпульсом до подальшого відтворення ними економічних інтересів.

Таким чином, на кінець третього етапу було сформульовано та обґрунтовано цілий ряд концепцій, які: 1) склали фундамент теорії економічних інтересів; 2) визначили логіку її подальшої еволюції; 3) заклали методологію її побудови і викладення, закріпили методологічні передумови діалектики теорії економічних інтересів, які визначили подальший рух економістів-сучасників – ортодоксальний суб'єктивізм, індивідуалізм, методологічний інституціоналізм, гетеродоксний марксизм.

У цілому, характерною рисою еволюції досліджень економічних інтересів на етапі акумуляції була диференціація, тобто виокремлення нових концептуальних узагальнень в сфері економічних інтересів в окремі гілки, їх автономізація та інкрементація (від англ. «increment» – прирощення, збільшення), переосмислення раніше нагромаджених емпіричних результатів. На основі диференціації теорія економічних інтересів набула форму складної структури, яка, з одного боку, характеризувалася поділом на окремі галузі, зміною фокусу аналізу та сегрегацією (від англ. «segregation» – відокремлення) предмета дослідження. З іншого боку, диференціація стала поштовхом для подальшого синтезу різносторонніх та автономізованих на перший погляд наукових здобутків у дослідженнях економічних інтересів.

З 20-х рр. і до 70-х рр. ХХ ст. відбувався *етап інтеграції* нагромаджених в різних галузях науки знань, розрізнених наукових фактів у сфері дослідження економічних інтересів, формування узагальнених напрямів розвитку їх теорії. Для четвертого етапу було характерним: 1) елімінація кордонів між теоретичними та прикладними дослідженнями інтересів; 2) узагальнення наукових результатів у сфері аналізу інтересів, отриманих біологічними, соціально-економічними та суспільними науками; 3) встановлення та ускладнення взаємозв'язків між різноспрямованими ракурсами дослідження, методологічним інструментарієм, різними визначеннями інтересів та суміжних із ними понять; 4) концептуальна кооперація, взаємодія та обмін науковими результатами в сфері інтересів, і одночасне утворення на цій основі нових форм і методів дослідження економічних інтересів.

Економічні інтереси стали розглядатися як складна цілісність, для якої не обов'язково є характерними стійкість, збалансованість, абсолютна незмінність, реверсивність. У такому ракурсі наукового аналізу економічні інтереси постають одночасно як результат спадкового надбання економічними акторами нагромадженої практики ведення господарської діяльності, генетичного та життєвого досвіду, антропологічної схильності до сталості і, разом із тим, як ефект від змін економічної системи, наслідок діалектичного розвитку, біфуркації, конфлікту та незворотності. Одночасно відбувався розвиток і

деталізація напрямів дослідження економічних інтересів, які з'явилися у науковому аналізі раніше.

Відмінною рисою четвертого етапу є відхід від беззаперечного сприйняття виключно раціональної природи економічних інтересів, відверта критика ідеалізації раціоналізму та виявлення ірраціональності / нерациональності в процесі реалізації інтересів індивідів. Раціоналізм економічних інтересів класичної школи політекономії, підтриманий також у поглядах неокласиків, базувався на визнанні розуму основою пізнання людини, наявності логіки в її економічній поведінці, відповідності нормам, стандартам і усталеним цінностям, прагненні отримати найкращі результати. Визнання ірраціональних передумов формування та реалізації економічних інтересів у поглядах кейнсіанства, неолібералістів, нової історичної школи, в роботах М. Вебера дозволило представити зазначені процеси як дещо несвідоме (підсвідоме), утворене поза зони дії розуму, алогічне та не відповідне принципу максимізації вигоди і мінімізації витрат. Згідно ірраціонального підходу економічні інтереси розглядаються не як результат логічних усвідомлених дій, а як результат впливу емоцій, почуттів, інтуїції, інстинктів, підсвідомості тощо.

Емоційно-чуттєві складові економічних інтересів не ув'язувалися у концепцію усвідомлено-прагматичного розуміння орієнтацій індивіда. Однак їх наявність і вплив на економічний вибір індивіду вже не можна було не помічати, що і стало відправним поштовхом до більш ґрунтовних досліджень раціональності та ірраціональності у зазначений період. Спочатку ірраціональність розглядалася як деструкційний чинник відтворення економічних інтересів, оскільки неприйняття усвідомленості вибору людини та її заміщення емоційними прагненнями взагалі девальвувало значення інтересів в економічному виборі людини. Пізніше ірраціональність стала розглядатися як невід'ємна складова прагнень людини до отримання вигоди та специфічна риса її економічної поведінки. І під таким кутом зору ірраціональність разом із раціональністю утворили поліфакторну конструкцію формування та реалізації економічних інтересів.

Подальші розробки концепцій раціональності та ірраціональності дозволили доповнити теорію економічних інтересів у частині уточнення: видів раціональності та напрямів економічних прагнень суб'єктів – матеріальної і формальної [17], об'єктивної та суб'єктивної [18]; ірраціональних мотивів, чинників і типів поведінки суб'єктів як основи механізму формування та реалізації економічних інтересів [17-20]; психологічних настанов у поведінці людини [19;21].

Крім того, концептуальним каркасом теорії економічних інтересів стали також наукові висновки, отримані в результаті становлення соціально-

економічного підходу до аналізу економічних інтересів у працях нової і новітньої історичної школи, розробки в зазначений період теорій: «ефективного попиту» Дж. М. Кейнса та «соціального ринкового господарства» В. Ойкена та Л. Ерхарда (щодо механізмів стимулювання відтворення економічних інтересів); теорії ігор Дж. фон Неймана, О. Моргенштерна, Дж. Ф. Неша, Т. Шеллінга; людської діяльності – праксеології – і людського вибору Л. фон Мізеса, соціального вибору Й. А. Шумпетера (у частині уточнення мотивів, чинників, механізмів реалізації, форм економічних інтересів різних соціальних груп); економічної та соціальної поведінки людини Г. фон Шмоллера та М. Вебера (соціально-етичних, психологічних мотивів реалізації економічних інтересів); «нового індустріального суспільства» і «техноструктури» Дж. Гелбрейта (розробка інституційних механізмів вирішення конфліктів та протиріч інтересів).

Значним науковим здобутком слід вважати обґрунтування наявності прямих і зворотних взаємозумовлених зв'язків реалізації інтересів індивідів та інтересів фірм, суспільства, усіх інших суб'єктів; визнання економічних інтересів формою і результатом соціальної взаємодії, ефективність якої визначатиме ефективність їх відтворення.

Таким чином, на етапі інтеграції відбулося взаємопроникнення в теорію економічних інтересів результатів їх дослідження в інших науках, тобто узагальнення часткового у загальне, що ознаменувало генезис її теоретичних і практичних здобутків. Одночасно збагатилася методологія дослідження економічних інтересів не тільки за рахунок використання методів інших наук, а й на основі розробки нових методологічних підходів.

Відповідно зазначену тенденцію до вивчення економічних інтересів можна охарактеризувати як *міждисциплінарність* – науковий підхід на основі синтезу теоретичних, методологічних, практичних здобутків різних наукових дисциплін, встановлення лінійних, нелінійних, зворотних взаємозв'язків між ними. В результаті інтеграції гетерогенних характеристик економічних інтересів, наявних в різних наукових напрямках, відбувається формування їх єдиної узагальненої моделі на основі принципів комплементарності та конвергенції. Останнє означає, що поняття «економічні інтереси» стало розглядатися в більш широкому значенні, вийшло за чітко визначені межі предмету і методології економічної науки та її спеціалізації. Міждисциплінарність дозволила доповнити та узагальнити конструкт економічних інтересів, представити їх, по-перше, як *складний механізм* взаємокомунікацій економічних, соціальних, психологічних, біологічних, юридичних та ін. установок людини (економічних груп) в реальній дійсності та в динаміці суспільного розвитку; по-друге, збагатити теорію економічних

інтересів в розрізі *доповнення* (а зовсім не протиставлення), *з'єднання різних фракцій, характеристик інтересів, методології їх дослідження, конструювання на цій основі нових форм наукових висновків та наукового аналізу*; по-четверте, створити *основу та механізми інтегрального узгодження економічних інтересів, цілей, орієнтирів різних соціальних груп, площин світового соціуму, що дозволяє наблизитися до розробки холістично-універсальної картини світу*.

Закладені у 40-70-х рр. XX ст. методологічні засади і принципи дослідження економічних інтересів стали передумовою подальшої наукової рефлексії щодо ефективності їх реалізації та основою сучасного шаблю розвитку їх теорії – *етапу синергії (з 70-х рр. XX ст. до сьогодні)*.

Характерними ознаками зазначеного етапу еволюції теорії економічних інтересів слід вважати, по-перше, *складність і системність* – представлення економічних інтересів як складної системи взаємодії гетерогенних характеристик, чинників і аспектів, які визначають економічні прагнення агентів. Наявність різних за своїм змістом і походженням економічних інтересів, форм їх реалізації, діючих норм, інститутів, механізмів їх координації і узгодження зумовили виникнення різноманітних теоретичних концепцій, які висвітлюють певні ракурси формування та реалізації економічних інтересів агентів. Тобто економічні інтереси постають як складно-утворені імпульси до економічної діяльності, відображають різні сторони і результат суспільно-економічної взаємодії агентів. З іншого боку, вони розглядаються науковцями як складна система, що вимагає регулювання, корекції і узгодження, є об'єктом інституційного впливу, потребує організації та упорядкування.

Одночасно з цим, для етапу синергії характерним є, на наш погляд, обґрунтування науковцями *емерджентності* системи економічних інтересів – наявності у системи властивостей, не притаманних її елементам, а отже, відмінності цілого від суми його частин. Відповідно принципу емерджентності неможливо передбачити або логічно обґрунтувати системний ефект від реалізації економічних інтересів, виходячи з результатів реалізації економічних інтересів кожним окремим актором. Останнє стало основою для поглиблення методологічного базису теорії економічних інтересів і знаменувалося затвердженням холістичного підходу до їх трактування.

Крім того, в концепціях XX ст. економічні інтереси характеризуються *динамічністю* – постійною мінливістю, розвитком, удосконаленням у часі і просторі; представляються як активний рух від старих/простих кількісних форм до якісно нових/складних. Останнє викликає загострення конфліктів інтересів економічних акторів, вимагає їх швидкої реакції на зазначені зміни, і відповідно

ставить перед науковцями задачу розробки механізмів стимулювання відтворення економічних інтересів.

Одночасно на етапі синергії економічні інтереси пов'язуються науковцями з такими категоріями як *нестійкість*, *випадковість*, *нелінійність*, що характеризує їх можливість стати критичним параметром і призвести до *флуктуації* (коливань і змін економічних прагнень) та *біфуркації всієї системи економічних інтересів*, коли мікропараметри продукують глибинні та глобальні трансформації стану усієї системи, повну зміну її траєкторії руху, появу абсолютно нових варіантів подальшого розвитку.

Характерною ознакою досліджень в контексті теорії економічних інтересів зазначеного етапу стало уточнення другорядних чинників формування та реалізації економічних прагнень, які непрямым чином визначають економічну поведінку акторів, відображають *неупорядкованість* їх економічних реакцій. Одномоментні бажання, настрої, депресія, збіг обставин, життєві труднощі можуть стати внутрішніми причинами і наслідком прояву людиною своїх економічних інтересів, викликати інстинкти до боротьби за кращі економічні умови. Науковці підкреслили *нестійкість зв'язків* між чистими прагненнями до вигоди та реальною економічною поведінкою, обґрунтували можливість відсутності упорядкованості в процесі формування та реалізації економічних інтересів, довели *нелінійність* мислення і дій людини, неможливість взагалі будь-якого об'єктивного прогнозування економічних реакцій акторів.

Відповідно *економічні інтереси і подальша поведінка економічного суб'єкта залежить від багатомірної сукупності його внутрішніх уподобань, уявлень, прагнень, які виникають у певний проміжок часу у певних економічних умовах, та одночасно від впливу на нього зовнішніх регуляторів, суспільного і інституційного тиску на «больові» точки. Співіснування, когерентність і взаємовплив внутрішніх цінностей людини та зовнішнього світу складають оболонку її економічних інтересів і визначають напрями подальшої економічної діяльності.*

Таким чином, на етапі синергії було доповнено наукові знання щодо чинників формування та реалізації економічних інтересів на основі поглиблення використання дисциплінарного і трансдисциплінарного підходів до їх аналізу, виявлено наявність і значимість нелінійних характеристик в процесі пошуку шляхів узгодження конфліктів інтересів акторів. Ефект від сполучення багатомірних характеристик економічних інтересів (біологічних, соціальних, психологічних, економічних, політичних, морально-етичних тощо) має усі ознаки синергії, що дозволило сформулювати новий, більш ґрунтовний науковий ракурс їх аналізу.

Протягом етапу синергії відбувся перехід наукового аналізу від неокласичної до неоінституційної моделі економічних інтересів. Згідно поглядів неокласиків економічні інтереси спрямовані на максимізацію корисності – мету, чітко визначену економічним агентом, яка виникає в умовах наявності повної інформації щодо ринкової кон'юнктури і відсутності будь-яких внутрішніх або зовнішніх обмежень. Відірваність від реальної дійсності неокласичної моделі економічних інтересів піддавалася жорсткій критиці з боку неоінституціоналістів, в результаті чого економічні інтереси стали розглядатися більш об'єктивно – з позицій впливу на їх формування і реалізацію зовнішнього середовища та соціальних регуляторів.

Теорія економічних інтересів була збагачена в результаті розробки неоінституціоналістами концепції трансакційних витрат в частині уточнення понять раціональності (максимізуючої, обмеженої та органічної) і орієнтації на власний інтерес (просте слідування власним інтересам, послух, опортунізм) [22; 23]; узагальнення змісту економічних інтересів як системи цінностей, встановлених людиною, суспільством, групами тощо, обґрунтованість реалізації яких регулюється «обмежувачами» (формальними та неформальними інститутами) [24].

Рух наукового аналізу від пошуку шляхів *максимальної реалізації економічних інтересів* до знаходження рішення, яке (*оптимально, обмежено*) *задовольняє інтереси* акторів, став основою для домінування інституційного напрямку економічної думки в процесі розвитку сучасної методології дослідження економічних інтересів.

Міждисциплінарний підхід, використаний у концепціях суспільного вибору, трансакційних витрат і прав власності, дозволив не лише виявити комплементарність економічних і політичних процесів, але й доповнити теорію економічних інтересів у питанні пошуку ефективних інструментів інституційного впливу на прискорення відтворення індивідуальних і національних економічних інтересів, нівелювання перекосів ринкового і державного механізмів їх узгодження.

Висновки вчених щодо можливості досягнення когерентності індивідуальних і суспільних економічних прагнень в результаті сполучення в економічній політиці економіко-правових, морально-етичних, соціальних інститутів, закріплення прав власності за чітко визначеними економічними акторами заслужено були оцінені Нобелівською премією [22;24-25].

Крім того, високих наукових нагород удостоєні здобутки щодо «обмеженої» раціональності економічних прагнень, неекономічних мотивів реалізації економічних інтересів акторами, зв'язку між задоволеністю життям, його якістю, рівнем споживання, доходу і процесом реалізації економічних

інтересів – Г. Саймон, А. Сен, Ю. Ельстер, Д. Канеман, А. Тверські, А. Дітон [26-30]. Завдяки зазначеним вченим теорія економічних інтересів отримала свій розвиток у положеннях концепцій економічного вибору, обмеженої раціональності, «економіки щастя», індивідуального і суспільного споживання, економічного розвитку та інших психолого-економічних концепцій.

Етапи формування теорії економічних інтересів та її генетичні теоретико-методологічні зв'язки представлено нами на рис. 1.

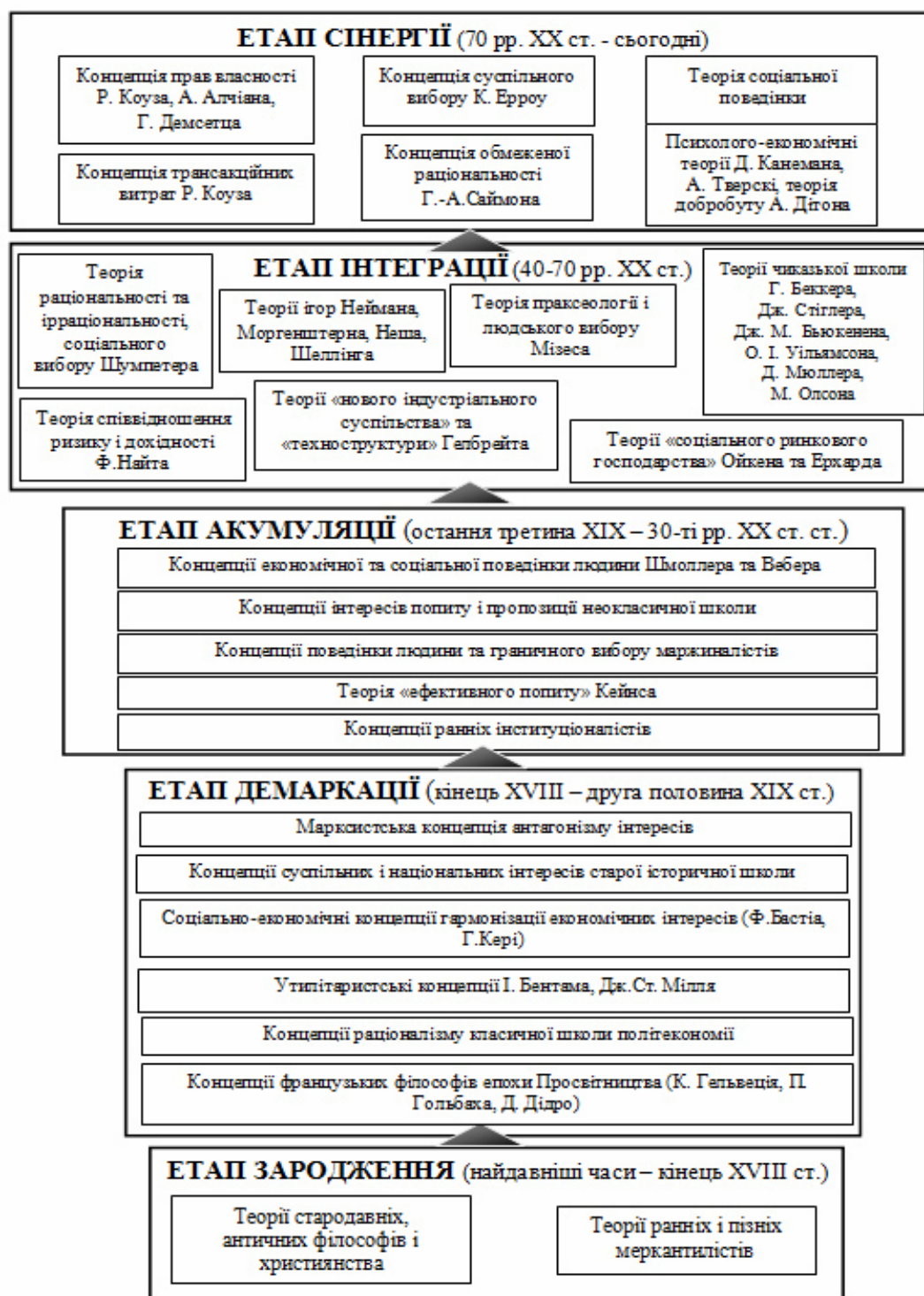


Рис. 1 Етапи формування теорії економічних інтересів та її генетичні теоретико-методологічні зв'язки

Висновки і перспективи подальших розвідок. Дослідження філософії економічних інтересів поєднувало в собі розробку наукових положень їх теорії і методології та одночасно аналіз їх історичного генезису. Становлення і розвиток теорії відбувалися як еволюційним, так і революційним шляхом, на основі одночасної інтеріо- та екстеріоризації, дисциплінарних і міждисциплінарних досліджень. Наповнення внутрішнього змісту теорії було результатом постійного поглиблення теоретичних основ економічних інтересів вченими в межах економічної науки, наукового спадку попередників та імплементації здобутків інших дисциплін і галузей знань у площині інтересів.

Однак сказати про повноту її результатів і розробок неможна, враховуючи сучасний інтенсивний розвиток господарства, науки, технологій і інформації. Тому сьогодні існує необхідність у постійному поглибленні теоретико-методологічних основ теорії економічних інтересів із врахуванням її відповідності сучасним релятивістським змінам (в просторі і часі) та вирішення проблем узгодженості і гармонізації конфліктів економічних інтересів акторів. Одночасно ускладнюється і розширяється структура теорії, що вимагає уточнення основних і суміжних категорій, обґрунтування принципів побудови теорії економічних інтересів і її прикладного застосування.

Сьогодні дослідження економічних інтересів є різносторонніми і системними, проводяться багатьма економічними напрямами, течіями, школами, що збагачує і змістовно наповнює їх теорію, а також утворює концептуальний плюралізм. З іншого боку, постійно відбувається трансформація інструментів наукового аналізу і модернізація методології дослідження економічних інтересів, що пов'язане з міждисциплінарним підходом до їх вивчення, зі сполученням в процесі аналізу гетерогенних методологічних принципів і наукових парадигм та їх дифузії. Змінюються і самі парадигмальні установки економічної науки відносно функціонального призначення, змісту і ролі економічних інтересів, місця, значення та ієрархічного положення інститутів, раціональності економічної поведінки суб'єктів, адекватності теоретичних настанов і економічній дійсності тощо.

Теоретичного обґрунтування потребує структурно-змістовне визначення відтворення економічних інтересів як економічної категорії, її співвідношення з іншими категоріями та елементами системи інтересів, розробка прикладних аспектів його постійного відновлення на більш високому рівні.

Динамічні трансформації в економічній системі під впливом внутрішніх і зовнішніх імпульсів продукують зміни в процесах формування і реалізації економічних інтересів на мікрорівні. Відповідно реконструюється як система економічних інтересів, так і змістовність та спрямованість їх відтворення економічними суб'єктами. Поступово екзогенні та ендогенні зрушення стають

поштовхом не лише до генезису і трансформування інтересів суб'єктів, але й до зміни і модернізації всього інституційного і глобального середовища. У зв'язку з цим ще більше загострюються протиріччя між носіями різновекторних економічних прагнень від мікро- до мегарівня і навпаки, створюються передумови для нового витку змін у відтворенні економічних інтересів і т.д. Але одночасно залишаються найбільш стійкі, незмінні структурні і функціональні закономірності процесів формування і реалізації економічних інтересів, що і забезпечує їх постійне відтворення. З огляду на це, слід зосередити наукову рефлексію в напрямі дослідження особливостей відтворення економічних інтересів на мікро, макро- і мегарівнях економіки, виявлення поліструктурних взаємозв'язків і взаємовпливу між цими процесами, обґрунтування змісту складних трансформаційних перетворень у відтворенні економічних інтересів в умовах динамічної еволюції економічної системи і світового господарства.

Характерною рисою початку XXI ст. є різноманітність і різнорівневність формування та реалізації економічних інтересів, причинами яких можуть бути як стохастичність, так і детермінованість. Одночасно перебіг зазначених процесів відбувається в умовах інтенсивних змін самих економічних систем на тлі активного розвитку постіндустріального господарства. Останнє вимагає від науковців пошуку шляхів згладжування негативних наслідків різноспрямованості або протилежності економічних інтересів акторів, розуміння чинників і механізмів прискорення їх відтворення, уточнення дієвих інструментів їх стимулювання або стримування в тих чи інших економічних умовах.

Більш поглибленого обґрунтування потребують механізми погодження різнорівневого відтворення економічних інтересів та темпів і пропорцій економічного розвитку; досягнення синергії взаємовпливу мікро-, мезо- і макроекономічних інтересів; межі втручання держави у забезпечення відтворення економічних інтересів та її пріоритети; співмірність внутрішнього і зовнішнього координування зазначеного процесу.

Недостатня наукова проробка методологічних основ кількісної і якісної оцінки відтворення економічних інтересів викликає необхідність розробки методичних рекомендацій її провадження та апробації її застосування в умовах економіки України. Вимагають розробки також рекомендації щодо активізації відтворення економічних інтересів в Україні як з метою реалізації внутрішніх прагнень акторів, так і задля втілення національних інтересів-пріоритетів, враховуючи все більшу імплантацію України у світовий геоекономічний простір.

Таким чином, зазначені наукові питання потребують опрацювання, проробки і поглиблення, що буде сприяти переходу теорії економічних інтересів на більш високий науковий рівень розвитку.

Список використаної літератури

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
2. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс, изд. 2. – М.: Политиздат, Институт Марксизма-Ленинизма при ЦК КПСС, 1968. – Т. 46. – Ч. 1. – 559 с.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – Под общ. ред. С. М. Никитина. – М.: Издательство «Прогресс», 1983. – Т. 1. – 415 с.
4. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии, или теория общественного богатства [Электронный ресурс] / Л. Вальрас. – М.: Изограф, 2000. – 448 с. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/420009/>
5. Парето В. Курс политической экономии [Электронный ресурс] / В. Парето. – Режим доступа: <http://talismankubani.ru/pareto-kurs-politicheskoy-ekonomii-kniga.pdf>
6. Чернецова Н. С. Экономическая природа и эволюция системы экономических интересов: дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Н. С. Чернецова: М., 2003. – 411 с.
7. Скворцов А. Ю. Генезис характеристики экономических интересов / А. Ю. Скворцов // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2013. – Вып. № 3. – Том 19. – С. 68-70.
8. Тарасевич В.Н. К гносеологии государственного капитализма / В.Н. Тарасевич // Проблемы економіки та політичної економії. – 2017. – № 1. – С. 59-82.
9. Исраилова Э.А. Механизм согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства: дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Э. А. Исраилова. – Ростов-на-Дону, 2009. – 169с.
10. Канапухин П. А. Закономерность эволюции экономических интересов и механизмы их реализации в экономике России: дисс. ... доктора экономических наук: 08.00.01 / П. А. Канапухин. – Воронеж, 2009. – 409 с.
11. Новікова Н. Л. Напрями державного регулювання та оцінка економічних інтересів в аграрній сфері / Н. Л. Новікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 15. – С. 42-44.
12. Далевська Н. М. Національні економічні інтереси України в умовах глобальної конкуренції / Н. М. Далевська // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 11/12. – С. 15-18

13. Грищенко А. Интеграційний вектор реалізації національних економічних інтересів України: теоретичні та практичні аспекти [Електронний ресурс] / А. Грищенко // Міжнародна економічна політика. – 2011. – Вип. 1-2. – С. 246–274. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2011_1-2_11
14. Всемирная история экономической мысли / Под ред. В. Н. Черковца. – М.: Мысль. – Т. 1. – 1987. – 606 с.
15. Антология мировой философии: в 4-х т. – Философ. наследие. - Т. 3. Буржуазная философия конца XVIII в. - первых двух третей XIX в. / Ред. коллегия: Н. С. Нарский и др. – М.: «Мысль», 1971. – 760 с.
16. Эспинас А.-В. История экономических учений / А.-В. Эспинас. – СПб.: ELIS, 1998. – 183 с.
17. Вебер М. Избранные произведения: пер. с нем. /Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденоко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
18. Schumpeter J. A. The economic sociology of capitalism: an introduction and agenda [Електронний ресурс] / ed. R. Swedberg. – Princeton: Princeton University Press, 1991. - Режим доступу: http://www.economyandsociety.org/wp-content/uploads/2013/08/wp5a_swedberg_03.pdf
19. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
20. Найт Ф. Понятия риска и неопределенности / Ф. Найт // THESIS. – 1994. – Вып. 5. – С. 12-28.
21. Шмоллер Г. Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы: пер. В. М. Нечаева / Г. Шмоллер. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 366 с.
22. Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. / Р. Коуз. — М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
23. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. И. Уильямсон // THESIS. – 1993. - Вып. 3. – С. 39-49.
24. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180 с.
25. Эрроу К. Д. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / К. Д. Эрроу. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 201 с.
26. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. А. Саймон // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 16-38.
27. Сен А. Об этике и экономике: пер. с англ. / А. Сен. – М.: Наука, 1996. – 160 с.

28. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер // THESIS. – 1993. - Вып. 3. – 73-91.

29. Канеман Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42.

30. Дитон А. Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства / А. Дитон. – М.: Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия», 2016. – 368 с.

References

1. Smit, A. (1962), *Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov* [A Study on the Nature and Causes of the Wealth of Peoples], Sotsekgiz, Moscow, USSR.

2. Marks, K. (1968), *Sochineniya* [Compositions], vol. 46, part 1, Politizdat, Moscow, USSR.

3. Marshall, A. (1983), *Printsiipy politicheskoy ekonomii* [Principles of political economy], vol. 1, Izdatelstvo «Progress», Moscow, USSR.

4. Valras, L. (2000), *Elementyi chistoy politicheskoy ekonomii, ili teoriya obschestvennogo bogatstva* [Elements of pure political economy, or the theory of social wealth], Izograf, Moscow, Russia.

5. Pareto, V. *Kurs politicheskoy ekonomii* [The course of political economy], available at: <http://talismankubani.ru/pareto-kurs-politicheskoy-ekonomii-kniga.pdf>

6. Chernetsova, N. S. (2003), *Ekonomicheskaya priroda i evolyutsiya sistemyi ekonomicheskikh interesov* [Economic nature and evolution of the system of economic interests]: diss. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.01, Moscow, Russia.

7. Skvortsov, A. (2013), “Genesis characteristics of economic interests”, *Vestnik of Nekrasov Kostroma state university*, vol. 3, pp. 68-70.

8. Tarasevich, V.N. (2017), “To the epistemology of state capitalism”, *Problemi ekonomiki ta politichnoi ekonomii*, vol. 1, pp. 59-82.

9. Israilova, E. A. (2009), *Mehanizm soglasovaniya ekonomicheskikh interesov sub'ektov rynochnogo hozyaystva* [The mechanism of coordination of economic interests of subjects of market economy]: diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.01, Rostov-na-Donu, Russia.

10. Kanapuhin, P. A. (2009), *Zakonomernost evolyutsii ekonomicheskikh interesov i mehanizmy ih realizatsii v ekonomike Rossii* [The regularity of the evolution of economic interests and the mechanisms for their implementation in the Russian economy], diss. ... d-ra ekon. nauk, 08.00.01, Voronezh, Russia.

11. Novikova, N. (2015), “Areas of state regulation and assessment of economic interests in the agrarian sector”, *Investitsii: praktika ta dosvid*, vol. 15, pp. 42-44.

12. Dalevs'ka, N. M. (2012), "National economic interests of Ukraine in the conditions of global competition", *Ekonomichnyy chasopys-XXI*, vol. 11/12, pp. 15-18.
13. Gry'shenko, A. (2011), "Integration vector of realization of national economic interests of Ukraine: theoretical and practical aspects", *Mizhnarodna ekonomichna polity'ka*, vol. 1-2, pp. 246-274, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mep_2011_1-2_11
14. *Vsemirnaya istoriya ekonomicheskoy mysli* (1987) [World History of Economic Thought], Ed. V.N. Cherkovets, vol. 1, Mysl, Moscow, USSR.
15. *Antologiya mirovoy filosofii* (1971) [Anthology of world philosophy], Ed. N. S. Narskiy and oth., vol. 3, Mysl, USSR.
16. Espinas, A.-V. (1998), *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy* [History of Economic Thought], ELIS, S-Pb., Russia.
17. Veber, M. (1990), *Izbrannyye proizvedeniya* [Selected Works], Ed. Yu.N. Davydova, Progress, Moscow, USSR
18. Schumpeter, J.A. (1991), *The economic sociology of capitalism: an introduction and agenda*, Princeton University Press, Princeton, United States
19. Keynes, Dzh.M. (2007), *Obshchaya teoriya zanyatosti. protsenta i deneg* [General theory of employment, interest and money], Eksmo, Moscow, Russia.
20. Nayt, F. (1994), "The concepts of risk and uncertainty", *THESIS*, vol. 5, pp. 12-28
21. Shmoller, G. (2008), *Narodnoye khozyaystvo. nauka o narodnom khozyaystve i eye metody* [The national economy, the science of the national economy and its methods], Ed. V.M. Nechayeva, Direktmedia Publishing, Moscow, Russia
22. Kouz, R. (2007), *Firma, ryinok i pravo* [Firm, market and law], Novoe izdatelstvo, Moscow, Russia
23. Uilyamson, O. (1993), "Behavioral prerequisites for modern economic analysis", *THESIS*, vol. 3, pp. 39-49.
24. Nort, D. (1997), *Institutyi, institutsionalnyie izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, institutional changes and functioning of the economy], Ed. B. Milner, Nachala, Moscow, Russia
25. Errou, K.D. (2004), *Kollektivnyi vyibor i individualnyie tsennosti* [Collective choice and individual values], VShE, Moscow, Russia
26. Saymon, G. (1993), "Rationality as a process and product of thinking", *THESIS*, vol. 3, pp. 16-38.
27. Sen, A. (1996), *Ob etike i ekonomike* [About ethics and economics], Nauka, Moscow, Russia
28. Elster, Yu. (1993), "Social norms and economic theory", *THESIS*, vol. 3, pp. 73-91.

29. Kaneman, D. Tverski, A. (2003), "Rational choice, values and frames", *Psikhologicheskiiy zhurnal*, vol. 24, part. 4, pp. 31-42

30. Diton, A. (2016), *Velikiy pobeg: Zdorovye. bogatstvo i istoki neravenstva* [The Great Escape: Health, Wealth and the Origins of Inequality], Izd-vo Instituta Gaydara; Fond Liberalnaya Missiya, Moscow, Russia

Smiesova V., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Ukrainian State University of Chemical Technology

The main stages in the development of the theory of economic interests

The article examines the system of economic and philosophical views on the nature, characteristics, processes of formation and realization of economic interests. The author's approach is proposed with respect to the main stages in the development of the theory of economic interests. Specific features and methodological aspects of scientific research of economic interests at the indicated stages of the evolution of their theory are substantiated. Priority of interdisciplinarity, system approach, synergetics and integration of various methodological approaches in research of economic interests at the present stage of development of their theory is determined, the possibility of their complementary combination and mutual consistency is established. Potential directions for the development of the theory of economic interests at the present stage.

Key words: choice, reproduction, economic behavior, economic interests, integration, interest, irrationalism, rationalism, methodology, system approach, synergetics.

Смесова В. Л., к.э.н., доцент, ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет»

Основные этапы развития теории экономических интересов

В статье исследована система экономических и философских взглядов относительно природы, характеристик, процессов формирования и реализации экономических интересов. Предложен авторский подход относительно основных этапов развития теории экономических интересов. Обоснованы специфические черты и методологические аспекты научных исследований экономических интересов на указанных этапах эволюции их теории. Определена приоритетность междисциплинарности, системного подхода, синергетики и интеграционного соединения различных методологических подходов в исследованиях экономических интересов на современном этапе развития их теории, установлена возможность их комплементарного сочетания и взаимосогласования. Определены потенциальные направления развития теории экономических интересов на современном этапе.

Ключевые слова: выбор, воспроизводство, экономическое поведение, экономические интересы, интеграция, интерес, иррационализм, рационализм, методология, системный подход, синергетика.



О. А. ШУЛЬГА,
*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри політичної економії,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ЕФЕКТИВНІСТЬ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УРЯДІВ УКРАЇНИ У РОЗВ'ЯЗАННІ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ У СИСТЕМІ АГРАРНИХ ВІДНОСИН

Розглянуто ефективність задіяних інструментів економічної політики урядів України по розв'язанню економічних та соціальних суперечностей аграрного сектору вітчизняної економіки. Проаналізовано законодавче забезпечення аграрної реформи в Україні. Доведено, що економічна політика урядів України характеризується непослідовністю, безсистемністю, суперечливістю. Зроблено висновок, що економічна політика урядів України щодо розвитку аграрного сектору була спрямована, перш за все, на розв'язання суперечностей в системі форм господарювання та господарського механізму, і меншою мірою на розв'язання суперечностей в системі відносин власності. Встановлено, що ринкові реформи в національній економіці відбувалися де-факто за рахунок сільського господарства та селян.

Ключові слова: аграрна політика, аграрний сектор, суперечності, державна підтримка, земельна реформа, приватизація, лібералізація.

Постановка проблеми. З набуттям Україною незалежності в її аграрному секторі розпочалися ринкові трансформації, які були спрямовані на зміну форм власності на землю та майно, реорганізацію сільськогосподарських підприємств та зміну організаційно-правового механізму господарювання задля підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та фінансового оздоровлення галузі. Мета реформування галузі полягала у формуванні на селі реальних, ефективно діючих власників та підвищенні рівня життя та добробуту селян. Саме тому здійснення земельної реформи відбувалося за принципом «земля має належати тим, хто на ній працює».

На сьогодні, після того як вже 27 років триває ринкова трансформація аграрних відносин, особливої актуальності набуває аналіз ефективності структурних реформ та виявлення недоліків ринкового реформування аграрного сектору, що дозволять оновити підходи до формування і реалізації державної економічної політики подальшого розвитку цієї складової економіки,

що відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні її економічної й соціальної стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення особливостей державного регулювання розвитку аграрного сектору України зробили такі вчені, як В. Г. Андрійчук, П. І. Гайдучський, М. Я. Дем'яненко, О. М. Загурський, Є. М. Кирилюк, О. М. Могильний, В. В. Юрчишин та ін. Однак залишаються майже недослідженими питання, які пов'язані із вивченням аграрної політики держави в контексті її спрямованості на розв'язання соціальних та економічних суперечностей в системі аграрних відносин в умовах ринкового реформування аграрного сектору вітчизняної економіки.

Мета статті. Мета роботи – проаналізувати економічну політику урядів України щодо розв'язання соціальних та економічних суперечностей в системі аграрних відносин та визначити її теоретико-методологічні засади. У роботі використано загальнонаукові і спеціальні методи дослідження, а саме: методи аналізу і синтезу – для аналізу законодавчої бази з метою виявлення помилок і прорахунків у проведенні ринкової трансформації аграрних відносин; методи індукції і дедукції – для з'ясування причин аграрної кризи; методи кількісного і якісного аналізу – для визначення ефективності та результативності аграрної політики держави; діалектичний метод – для встановлення причинно-наслідкових зв'язків між діями держави та наслідками реформ для аграрного сектору економіки; метод узагальнення – при формулюванні висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними напрямками аграрної реформи були: земельна, господарська, реформа ринку збуту продукції, реформа системи державної підтримки та реформа системи соціального розвитку села. Початком проведення земельної реформи в Україні вважається 15 березня 1991 р., коли всі землі було проголошено об'єктом земельної реформи. Саме тоді набули чинності прийняті Верховною Радою України 18 грудня 1990 р. Земельний кодекс України та Постанова «Про земельну реформу». Згідно з Постановою «Про земельну реформу» завданням земельної реформи був перерозподіл земель з одночасним наданням їх у володіння громадянам, постійне володіння колгоспам, радгоспам та іншим господарським структурам, а також у користування з метою створення умов для розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатокладної системи господарювання в аграрному секторі, раціонального використання й охорони земель. Крім того, вперше було поставлено питання про надання всім, хто бажає, ділянок для садибного і дачного будівництва, городництва і садівництва. Однак, у статті 1 Земельного кодексу України від 18 грудня 1990 року зазначалося, що відповідно до Декларації про державний суверенітет України земля в республіці є власністю народу. У результаті право

розпоряджатися землею залишалося за радами народних депутатів, а, отже, зберігалася монополія держави на земельну власність. Водночас, попри те, що об'єктом земельної реформи були оголошені всі землі, до 1994 року землі, зосереджені у колгоспах і радгоспах, залишалися поза увагою реформи. Тобто виконання даної постанови на практиці звелось лише до надання невеликих земельних ділянок громадянам.

Крім того, у Земельному кодексі УРСР 1990 року на законодавчому рівні було відроджено оренду землі. Термін оренди землі становив від 3 до 10 років і у разі необхідності міг бути подовжений ще на 1 термін. Тобто максимальний строк оренди становив від 6 до 20 років.

20 грудня 1991 року було прийнято Закон України «Про селянське (фермерське) господарство», в якому вперше на законодавчому рівні була передбачена приватна власність на землю. У ньому зазначалося, що фермер через шість років роботи на наданій йому у користування земельній ділянці набуває на неї право приватної власності. Пізніше було прийнято Постанову від 20 грудня 1991 р. «Про порядок введення в дію Закону України «Про селянське (фермерське) господарство», якою передбачалося вилучення диференційовано не менше 7-10% сільськогосподарських угідь із земель колгоспів, радгоспів та інших сільськогосподарських підприємств і включення їх до складу земель запасу. Із цих земель надавалися земельні ділянки для ведення фермерського господарства. Таким чином, почала реалізовуватися концепція плюралізму форм господарювання на землі, що сприяло формуванню багатуукладності в аграрному секторі економіки.

Проте у 1990-1991 рр. глибоких змін в організації сільськогосподарського виробництва в Україні не сталося. Потрібні були більш радикальні рішення. У результаті 30 січня 1992 р. було прийнято Закон України «Про форми власності на землю», 13 березня 1992 р. нову редакцію Земельного кодексу України і Постанову Верховної Ради України «Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі», 26 грудня 1992 р. декрет «Про приватизацію земельних ділянок», а 17 травня 1993 р. декрет «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі». У 1992 році було прийнято Закон України «Про колективне сільськогосподарське підприємство», яким розпочалося реформування колгоспів і радгоспів у колективні сільськогосподарські підприємства (КСП).

Законом України «Про форми власності на землю» проголошувалося, що всі форми земельної власності є рівноправними. Тобто цей закон створив правові підстави для роздержавлення земель. У новій редакції Земельного кодексу України передбачалося поряд з державною власністю запровадження колективної та приватної власності. Крім того, було розширено коло орендарів і

орендодавців, а термін оренди подовжений до 50 років. Причому землі, що перебували у колективній власності і тимчасово не використовувалися могли надаватися в оренду для виробництва сільськогосподарської продукції на строк не більше 5 років, а земельні ділянки, що перебували у власності громадян, могли надаватися в оренду без зміни цільового призначення на строк до 3 років.

Цим же кодексом предметом іпотеки визначено земельну ділянку, яка перебуває у власності громадянина або юридичної особи, або частку у праві спільної власності на земельну ділянку. Однак лише у 1999 році в Указі «Про іпотеку» були передбачені організаційні та розпорядчі заходи з приводу запровадження іпотеки в аграрному секторі, а у 2001 році у прикінцевих положеннях Земельного кодексу України вперше було передбачено створення Державного земельного (іпотечного) банку. До речі, цей банк таки був створений у 2012 році після прийняття відповідного Закону України «Про Державний земельний (іпотечний) банк». Однак вже у 2014 році, аби не допустити спекуляцій із земельними паями, він був ліквідований.

Згідно з Декретом «Про приватизацію земельних ділянок» від 26 грудня 1992 р. сільські, селищні і міські Ради повинні були протягом 1993 р. безкоштовно передати громадянам України у приватну власність землі, які були надані їм для ведення особистого підсобного господарства, будівництва та інших потреб та збільшення їх максимальних розмірів до 2 га. Таке право набувалося громадянами з моменту внесення відповідного запису у земельно-кадастрові документи місцевою Радою з подальшою видачею державного акта на право приватної власності на землю. Цим же декретом вперше було надано право громадянам України продавати або іншим способом відчужувати земельні ділянки, передані їм у власність у процесі приватизації без зміни їх цільового призначення. По суті, саме цим Декретом було розпочато приватизацію земель. Таким чином, в ході здійснення земельної реформи відбулася трансформація концепції плюралізму форм господарювання в концепцію плюралізму форм земельної власності.

Водночас Декрет КМУ «Про приватизацію земельних ділянок» 1992 року сприяв розвитку особистих селянських господарств (ОСГ), які пізніше змогли збільшити свої розміри також за рахунок земельних паїв, отриманих у процесі реформування КСП. На сьогодні майже 20% з них мають понад 1 га угідь. Тобто частина з них досягла розмірів невеликих фермерських господарств і стала резервом розширення фермерства. Протягом усього періоду реформ обсяги виробництва у ОСГ постійно зростали і перевищували рівень 1990 року. В умовах трансформаційної кризи вони без будь-якої державної фінансової підтримки забезпечили стабільність продовольчого ринку, а в умовах зростання

безробіття, зниження оплати праці та затримок її виплати – свою самозайнятість і самозабезпечення продовольством.

Декретом «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» від 17 травня 1993 р. передбачалася приватизація радгоспів та підприємств I та III сфер АПК. Щодо приватизації радгоспів, то вона мала відбуватися шляхом їх перетворення в колективні сільськогосподарські підприємства з подальшим проведенням паювання землі і майна серед працівників. Причому приватизація землі радгоспів проводилася шляхом паювання, а от приватизація їх майна здійснювалася рішенням загальних зборів шляхом перетворення їх у КСП або відкриті акціонерні товариства. У процесі приватизації майно радгоспів безоплатно передавалося працівникам і пенсіонерам з їх числа. Вартість майна, що передавалося, визначалося на рівні частки майна, яка припадала на одного члена КСП у середньому по області. У результаті приватизації радгоспів майже 1,5 млн. селян стали власниками майнових паїв загальною вартістю близько 6 млрд. грн. [3, с. 234]. Такий порядок приватизації радгоспів був збережений і у Законі України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» (1996 р.).

Одержані паї селяни могли використовувати для ведення особистого господарства, здавати в оренду або створювати господарські структури ринкового типу. Тобто декретом «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» від 17 травня 1993 р. селяни одержали додаткову можливість (після декрету 1992 року) розширити розміри своїх селянських господарств за рахунок земельних паїв при реформуванні КСП. Нові можливості відкрилися і для фермерів, які тепер на основі оренди земельних паїв у селян могли розширити розміри свого землекористування. Однак до 1997 року в Україні існувала прогалина в законодавчій базі щодо поширення орендних відносин. Відповідний указ, який передбачав оренду земельних часток (паїв), був прийнятий лише у 1997 році. Щодо підприємств I та III сфер АПК, то їх приватизація передбачалася шляхом їх перетворення в відкриті акціонерні товариства з подальшим продажем акцій цих товариств на пільгових умовах працівникам і пенсіонерам цих підприємств. Тобто цим декретом приватна власність на землю вже гарантувалася на практиці.

Зауважимо, що до кінця 90-х років держава і надалі залишалася на приватизованих підприємствах важливим суб'єктом адміністрування їх господарської діяльності через втручання у процеси ціноутворення, матеріально-технічне забезпечення, державні закупівлі сільськогосподарської продукції. Відповідно до цього перетворення колгоспів і радгоспів у КСП у більшості випадків зводилося до зміни вивіски.

Законом «Про колективне сільськогосподарське підприємство» було визначено, що право на пай мають усі, хто працював у конкретному господарстві. Проте на практиці у більшості господарствах паювання відбулося між особами, які на дату набрання чинності даного закону (1 березня 1992 року), були членами КСП, в т. ч. і пенсіонери з її числа. Право власності на майно у КСП засвідчувалося пайовою книжкою, яка видавалася кожному власнику, та в якій зазначалися також дані про розмір паю та одержані на нього доходи. Така книжка використовувалась при оформленні відносин пайовика із підприємством.

З прийняттям закону про колективне сільськогосподарське підприємство (1992 р.) селяни також мали право виходити з КСП із своїми земельними і майновими паями. Одержати свій пай власник міг лише у разі виходу з підприємства на умовах, визначених самим підприємством. Тобто хоч у процесі паювання колективне майно і було закріплене в індивідуальну власність, однак паї продовжували залишатися у складі пайового фонду КСП, а дивіденди в умовах збитковості підприємства не нараховувалися. Прийняття відповідної законодавчої бази для паювання землі та майна та виділення їх в натурі відбулося значно пізніше. Таким чином, таке зволікання з приватизацією землі і майна, з одного боку, сприяло збереженню земельно-майнових комплексів КСП, а з іншого – в умовах законодавчого не врегулювання питання оренди земельних і майнових паїв та виділення останніх в натурі відбувалося гальмування створення та розвитку нових господарських структур ринкового типу. Крім того, така ситуація не сприяла формуванню у селян відчуття власника-господаря, адже вони до кінця 90-х років практично не отримували від своєї власності ніяких доходів, а глибока аграрна криза призвела до того, що члени КСП у кращому разі отримували низьку заробітну плату, а то й взагалі її не отримували роками. У результаті не реформовані КСП і далі залишалися основною формою господарювання.

Незважаючи на те, що у декількох законах було задекларовано право приватної власності селян на землю, право на розширення їх земельних наділів та на визначення і виділення їм земельних часток (паїв) із земель колгоспів, а фермерам виділення земельних ділянок (до 100 га), через відсутність у цих законах організаційних і розпорядчих заходів щодо реформування діючих сільгосппідприємств передання селянам земель колгоспів і радгоспів у приватну власність просувалось дуже повільно. Частка виділених в натурі приватних земельних ділянок у землях сільськогосподарського призначення становила лише 15%. Станом на початок 1994 року 95,8% земельного фонду України знаходилося в державній власності, 2,7% – в колективній і лише 1,5% – в приватній [6, с. 48].

Реорганізацію колгоспів і радгоспів у КСП на цьому етапі здійснювали лише окремі господарства. Така ситуація зумовлена інерційністю щодо створення передумов роздержавлення і приватизації землі та майна сільськогосподарських підприємств, та їх реорганізації. Так, зокрема, була відсутня стратегія формування аграрного сектора ринкового типу, законодавчі акти приймалися із запізненням та не завжди були досконалыми, в результаті чого відбувалося затягування у проведенні реформаційних заходів. Відповідно до цього колективні і державні сільгоспідприємства продовжували функціонувати, проте їх продуктивність і ефективність з року в рік знижувалась. Валові обсяги виробництва сільськогосподарської продукції в 1994 р., коли реорганізаційні процеси ще не розпочалися, порівняно з 1990 р., зменшились на 32,6% [8, с. 39], капіталовкладення – у 5 разів, обсяги будівництва житла на селі – у 3 рази, а об'єктів соціальної інфраструктури – у 10 разів [3, с. 234]. Це свідчить про те, що падіння обсягів сільськогосподарського виробництва на даному етапі було зумовлено, насамперед, економічними чинниками. На них ми зупинимось пізніше.

З метою прискорення реорганізації сільськогосподарських підприємств було видано два укази – у 1994 році «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» та у 1995 році «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям». Згідно з цими указами приватизація земель колгоспів і радгоспів здійснювалася через передачу їх у колективну власність з подальшим паюванням землі і майна серед членів КСП та пенсіонерів з їх числа. Крім того, із земель запасу та резервного фонду надавалися земельні ділянки працівникам соціальної сфери та пенсіонерам з їх числа.

Так, зокрема, Указом Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи в сфері сільськогосподарського виробництва» було розпочато безкоштовну передачу землі у колективну та приватну власність для сільськогосподарського виробництва. Був проведений поділ земель, які знаходились у колективній власності, на земельні частки (паї) без виділення їх у натурі, та видано кожному члену підприємства сертифікат на право приватної власності на земельну частку (пай) із зазначенням у ньому розміру частки в умовно кадастрових гектарах та у вартісному виразі. У результаті селяни формально стали власниками паїв (часток) та співвласниками сільгоспідприємств. Вони мали право розпоряджатися своїм земельним паєм шляхом його обміну, дарування, успадкування, застави, купівлі-продажу (останнє право було пізніше відмінено). Однак право власника про здавання паю в оренду передбачено не було. Крім того, власникам паїв була надана

можливість створювати сільськогосподарські підприємства, акціонерні товариства і інші організації. Однак через низьку поінформованість членів колективних сільськогосподарських підприємств про свої права стосовно розпорядження земельною власністю та відсутність чітких умов та механізму формування господарських структур ринкового типу суттєвих змін у структурі форм власності на землю та господарювання не відбулося.

На забезпечення реалізації невідкладних заходів щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва був спрямований Указ Президента України «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» від 8 серпня 1995 р., яким було визначено категорії громадян, які мають право на земельну частку (пай), порядок розрахунку її розміру та встановлено, що паюванню підлягають сільськогосподарські угіддя, які передані у колективну власність сільськогосподарських підприємств. Це дало можливість провести паювання земель колективної власності без виділення їх у натурі. Одночасно було сформовано землі запасу й резервний фонд, проведено грошову оцінку сільськогосподарських угідь.

Наслідками реалізації цих указів стали:

1) передача земельних ділянок у приватну власність практично всім категоріям селян – і працюючим, і пенсіонерам, і працівникам соціальної сфери. У результаті близько половини дорослого населення з громадян України отримали земельні ділянки або збільшили їх розмір;

2) держава втратила монопольне право на землю. Із загальної площі 38,7 млн. га сільськогосподарських угідь, що зосереджувалися у державних і колективних сільськогосподарських підприємствах, 27,5 млн. га (71%) було розпайовано серед членів цих підприємств та пенсіонерів. За результатами паювання 6,8 млн. громадян отримали право на земельну частку (пай), яка в середньому по країні становила 4,2 га [3, с. 71]. Остаточного паювання землі і майна було завершено лише у 2000-2002 рр. Тобто з допомогою цих указів вдалося здійснити передачу земель у колективну власність, провести їх грошову оцінку та розподіл на земельні частки (паї) з подальшою видачею громадянам спочатку сертифікатів, а пізніше державних актів на право на земельну частку (пай).

У 1997 році було видано Указ Президента України «Про оренду землі», яким було передбачено можливість для власників земельних паїв щодо передачі їх в оренду. У ньому зазначалося, що дві або більше особи, що мають сертифікати на право власності на земельну частку (пай), можуть за власним бажанням передавати в оренду спільну земельну ділянку через уповноважену ними особу. При цьому орендарями можуть бути юридичні особи, громадяни

України та ін. Таким чином, з'явилася можливість формувати господарські структури на основі оренди земельних часток (паїв). Однак право селян отримувати дохід від своєї власності цим указом гарантовано не було. Проте 6 жовтня 1998 року був прийнятий Закон України «Про оренду землі», який призупинив процес формування господарських структур ринкового типу, адже ним не передбачалася оренда земельних часток.

Таким чином, попри прийняття вищеназваних указів, приватизація землі та реорганізація КСП проходила повільно. Трансформація державної земельної власності на даному етапі відбувалася переважно в колективну форму. Станом на 1999 рік 49,9% земельного фонду України знаходилося в державній власності, 44,5% – в колективній і лише 5,6% – в приватній [6, с. 48]. Спостерігалось подальше падіння сільськогосподарського виробництва. У 1999 р. спад виробництва проти 1990 р. зріс до 51,3 % [8, с. 39].

На думку економістів-аграрників, зниження продуктивності галузі на цьому етапі спричинено в основному тим, що КСП за умов паювання землі та не вирішення на законодавчому рівні питання оренди земельних паїв, були обмежені з юридичної точки зору в можливостях використовувати паї селян для ведення своєї господарської діяльності. У результаті спостерігалось подальше зростання безробіття на селі. Не сприяла покращенню ситуації на селі і державна політика, яка в цей період не була спрямована на збереження сіл, розвиток сільських територій, підтримку рівня життя селян. Призупинилось сільське будівництво, занепала соціальна сфера, аграрна криза набула соціального характеру. У результаті відсутності достатніх інституційних умов для формування та розвитку господарських структур ринкового типу та загострення соціальної ситуації на селі відбулося переміщення сільськогосподарського виробництва з суспільного сектора у приватний сектор господарств населення.

Поштовху до активізації перетворення колгоспів у приватні структури ринкового типу було надано Указом «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки» від 3 грудня 1999 р., яким було проголошено курс на реструктуризацію КСП у господарські формування ринкового типу, що здійснюють свою діяльність на основі приватної власності на землю і майно (фермерські господарства, сільськогосподарські кооперативи, господарські товариства і приватні підприємства). Діяльність цих структур передбачалась на базі цілісних земельних і майнових комплексів колишніх КСП шляхом оренди земельних і майнових паїв у селян. Відповідно до цього цим Указом було передбачено спрощену процедуру вилучення земельних паїв з їх подальшою передачею в оренду; запроваджено обов'язкове укладання договорів оренди земельних паїв

з обов'язковою виплатою орендної плати у розмірі не менше 1% вартості орендованої земельної частки; введено спрощений порядок реєстрації договорів оренди земельних паїв; передбачено виділення земельних ділянок єдиним масивом групі власників земельних часток (паїв), яка звернулася із відповідними заявами (з метою збереження цілісних земельно-майнових комплексів). У результаті у 2000 році близько 90% земельних паїв було передано в оренду наступникам КСП – приватним підприємствам, а решту – фермерським господарствам [3, с. 72].

Цим указом було передбачено також обов'язкове паювання майна КСП та започатковано вільний обіг майнових паїв. Тобто власник майнового паю одержав право не лише вилучати його з підприємства, а й передавати в оренду, дарувати або продавати. Однак юридично це право було гарантовано пізніше в указі «Про заходи щодо забезпечення захисту майнових прав селян у процесі реформування аграрного сектору економіки» від 2001 року, яким було передбачено юридичне оформлення прав членів колишніх КСП на майнові паї, а також орендну плату у розмірі 1% від вартості орендованого майна.

Указом «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки» були встановлені конкретні терміни проведення реформування господарських структур, визначено відповідальних за виконання указу та їх зобов'язання. Стислі терміни (з грудня – по квітень) паювання земель, передбачені в Указі, були зумовлені необхідністю завершення процесів паювання до початку основних польових робіт. Однак, наслідком цього були часто необґрунтовані рішення щодо розпорядження земельними і майновими паями, включаючи вибір форми господарювання. Крім того, реорганізація всіх КСП була неприпустимою, адже разом з іншими колективними сільськогосподарськими підприємствами були піддані реорганізації й успішні КСП. Саме цим Указом було надано незворотності ринковим процесам на селі.

У результаті виконання Указу 1999 року шляхом паювання відбулася передача земель з колективної у приватну форму власності. Станом на початок 2008 року у приватній власності знаходилося 51%, в колективній – 0,1%, а державній – 48,9 % земельного фонду країни [6, с. 48]. Це свідчить про те, що у результаті виконання даного Указу колективна власність на землю з юридичної точки зору припинила своє існування, що, у свою чергу, призвело до руйнації великого товарного сільськогосподарського виробництва.

Водночас на основі приватної власності на землю і майно у поєднанні з індивідуальною, сімейною та колективною формами організації праці в Україні була створена нова організаційна структура аграрного сектора, яка, по суті, зводиться до трьох форм господарювання – особисті селянські та фермерські господарства, та сільськогосподарські підприємства. Зокрема, протягом

2000 року було реформовано майже 11,8 тис. КСП (практично всі), а на їх базі утворено понад 21,6 тис. господарських товариств, фермерських господарств, приватних підприємств та кооперативів [3, с. 78].

У 2000 р. стала реалізовуватися вимога Указу «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки» про заміну сертифікатів на право приватної власності на земельну частку (пай) на Державні акти на право приватної власності на землю, чим було створено умови для впровадження ринку землі. Особливе значення для завершення земельної реформи в Україні має прийняття нової редакції Земельного кодексу України від 25 жовтня 2001 року. Ним передбачається три рівноправні форми власності: приватна, комунальна і державна. Крім того, Земельним кодексом визначаються умови набуття права власності на землю та права користування нею, умови придбання земельних ділянок, передбачаються гарантії права власності на землю. Крім того, із прийняттям нового Земельного кодексу України з'явилась можливість введення земель сільськогосподарського призначення в економічний обіг та включення ціни землі до виробничого капіталу сільськогосподарських підприємств. Для запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення вже прийнято ряд нормативно-правових актів, в т. ч. й закони України «Про державний земельний кадастр» у 2011 році та «Про Державний земельний (іпотечний) банк» у 2012 році (у 2014 році цей банк був ліквідований). Однак мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення в Україні не знято, відповідно до цього і легальний ринок землі не функціонує.

Натомість, поки вирішується питання із зняттям мораторію і запровадженням ринку земель сільськогосподарського призначення, набирають актуальності питання функціонування і розвитку в Україні агрохолдингів. З їх виникненням пов'язують виділення нового етапу в розвитку земельної реформи. Якщо перетворення колгоспів у КСП, а пізніше їх реструктуризація у господарські структури ринкового типу ініціювалася державою, то результатом теперішнього етапу є створення великих агропромислових формувань з ініціативи агробізнесу еволюційним шляхом, викликане капіталізацією сільського господарства. Їх виникнення пов'язують з недосконалістю у функціонуванні економіки, відсутністю необхідних правових і інституційних умов для ведення ефективного бізнесу. Тобто, як бачимо, суперечності приватної власності на землю на сьогодні залишаються нерозв'язаними і перебувають на етапі загострення.

Як бачимо, виконання Указу 1999 року, яким було забезпечено вирішення організаційних питань реформи, позитивно позначилось на зростанні виробництва сільськогосподарської продукції. Вже у 2000 році його приріст

проти 1999 р. становив близько 10% [8, с. 39]. Водночас, зауважимо, що хоч позитивні тенденції в аграрному секторі розпочалися після прийняття Указу Президента України від 3 грудня 1999 року «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки», проте зростання сільськогосподарського виробництва пов'язане, в першу чергу, з посиленням у цей період уваги держави до проблем сільського господарства, зростанням обсягів інвестицій в основний капітал аграрного сектора, послабленням цінового диспаритету між I і II сферами АПК тощо.

У той же час, хоч з 2000 року в аграрному секторі й намітилися тенденції зростання сільськогосподарського виробництва, однак продовжують загострюватися економічні і соціальні суперечності на селі, залишається складним фінансове становище сільськогосподарських товаровиробників. У зв'язку з цим, варто простежити зміни, які протягом реформ відбувалися у господарському механізмі, та з'ясувати на стільки вони сприяли розв'язанню економічних і соціальних суперечностей в системі аграрних відносин.

У 1990 р. Законом України «Про ціни і ціноутворення» було передбачено перехід від директивного ціноутворення і прямого державного контролю за цінами до їх вільного встановлення, виходячи з попиту і пропозиції. Проте зміна принципів ціноутворення була здійснена без ґрунтового теоретичного переосмислення об'єктивних цін, без створення відповідного ринкового середовища, під тиском зовнішніх обставин. Все це зумовило великі прорахунки у встановленні міжгалузевих цінових співвідношень. Суб'єкти ж монополізованих галузей АПК скористалися цим і стали покращувати свій фінансовий стан за рахунок різкого підвищення цін, в той час, коли ціни на сільськогосподарську продукцію залишались регульованими державою. У результаті в 1992 році ціни на матеріально-технічні ресурси для сільського господарства підвищилися у 43 рази, а на сільськогосподарську продукцію – лише в 19 разів. Це призвело до значного порушення відносно задовільного цінового паритету, який було встановлено в 1990 році.

З метою стримування інфляційних процесів було видано Указ Президента України «Про заходи щодо стримування темпів зростання цін» від 3 грудня 1993 р., згідно якого підприємствам і організаціям всіх галузей (за деяким виключенням) дозволялося змінювати оптові ціни і тарифи на продукцію і послуги тільки в разі зростання виробничих витрат, які не залежать від їх господарської діяльності. Однак зростання цін продовжувалося, а разом з ним відбувалося і поглиблення диспаритету міжгалузевих цінових співвідношень. Лише у грудні 1998 року Кабінет Міністрів України прийняв Постанову «Про удосконалення формування цін», яка дозволила знизити темпи зростання цін виробників у сільгоспмашинобудуванні.

Тим часом у результаті інфляційних процесів відбулося знецінення заощаджень та падіння сукупного платоспроможного попиту населення. Внаслідок непередбаченої лібералізації цін суттєво зросли ціни на матеріально-технічні засоби та енергоносії, які використовувалися у сільськогосподарському виробництві. Це призвело до зростання витрат виробництва сільськогосподарських підприємств, зниження вкладень господарств у розвиток виробництва, а також до посилення і загострення диспаритету цін. Лише за 1991-1995 рр. диспаритет цін зріс у 5 разів. У 1995 р. його наростання було дещо призупинене, а в період 1996-2004 року він стабілізувався.

Загалом, за період реформування сукупний індекс цін на продукцію промисловості, яка споживається аграрним сектором, майже у 10 разів перевищив сукупний індекс цін на сільськогосподарську продукцію. Поглиблення диспаритету цін негативно позначалося на фінансовому стані галузі. Якщо у першій половині 90-х років рентабельність у галузі досягалася винятково за рахунок інфляції, то вже з 1996 по 1999 роки до 80% сільгосппідприємств були збитковими і не мали коштів навіть на просте відтворення. Зрозуміло, що у такій ситуації зростали борги і неплатежі сільгосппідприємств по податкам, зборам і платежам до бюджетів. Галузь балансувала на межі виживання і потребувала допомоги з боку держави. Зменшення у цей період обсягів державної підтримки галузі та відкриття внутрішнього ринку для іноземних виробників спричинили подальше погіршення фінансового стану сільгосппідприємств. Всі ці чинники і стали причиною падіння в сільськогосподарських підприємствах обсягів виробництва. Це, в свою чергу, призвело до скорочення в них зайнятих та зростання безробіття на селі.

У 90-х роках з метою подолання диспаритету цін було видано ряд нормативних актів, які передбачали списання боргів сільгоспвиробників перед державою і банками, компенсацію та індексацію втрат, застосування механізмів прямої та опосередкованої підтримки. Йдеться передусім про видані і неповернені кредити грошми, насінням, енергоносіями, добривами, кормами, поголів'ям худоби. Однак проблема диспаритету цін не зникала, а після 2012 року внаслідок звуження автоматичного режиму отримання державної підтримки через бюджету і фіскальну систему вона ще більше загострилася.

Взагалі, потрібно зауважити, що до 1995 року аграрний ринок був повністю монополізований державою. Вона визначала умови, ціни продажу, надбавки, знижки тощо. Щороку уряд вносив пропозиції до державного контракту на закупку зерна та іншої продукції, а президент щорічно його затверджував своїм контрактом. З метою демонополізації державою ринку

зерна у 1995 році було підписано Указ «Про заходи щодо реформування аграрних відносин», відповідно до якого всі закупки зерна (насамперед державою) тепер мали проводитися на біржах шляхом відкритих, прозорих торгів; мала бути організована Українська аграрна біржа, за правилами якої підлягали акредитації регіональні агроторгові біржі; втричі було скорочено обсяги державних закупівель зерна тощо. Таким чином, основними прорахунками та помилками аграрної реформи в 1991-1994 рр. була неналежна увага держави до створення нового інституціонального середовища, прорахунки в макроекономічній політиці та самоусунення держави від виконання своїх функцій.

У результаті вищезазначених заходів до 2000 року стара планово-розподільна система на селі була зруйнована, а нова ринкова система збуту ще не була сформована. В умовах, коли переробні підприємства не мали достатніх коштів для закупівлі сировини, а закупівля продукції заготівельними організаціями для державних потреб теж зменшилася, відбулися структурні зміни в реалізації сільгосппродукції через канали збуту. Широкого розмаху набула комерціалізація збуту продукції, виникли нові форми збуту – реалізація продукції посередникам на місцях її виробництва, бартерні розрахунки, давальницькі схеми переробки продукції, стихійні продовольчі ринки, що негативно позначалося на фінансовому стані сільськогосподарських товаровиробників. У результаті це призвело до появи посередницьких структур.

З метою створення інфраструктури аграрного ринку з 2000 по 2004 рік Президентом України було підписано декілька указів, які стосувалися: напрямів організації і вдосконалення аграрного ринку, його інфраструктури, підтримки цін, стимулювання продажу на ринку, обмеження бартерних і давальницьких операцій, запровадження резервних, інтервенційних та заставних закупівель зерна, ф'ючерсної та форвардної торгівлі на біржах, механізмів регуляторного впливу держави на ринок. У результаті наприкінці 2004 року в Україні вже налічувалося понад 24 тис. заготівельних пунктів, більше 1000 обслуговуючих кооперативів, 437 агроторговельних домів, 1432 оптово-продовольчих ринків. Активізувалася форвардна та розпочалася ф'ючерсна торгівля. Частка бартеру знизилася з 27% у 1999 році до 1,7% у 2003 році [3, с. 88]. Однак в подальшому, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо оподаткування обслуговуючих кооперативів, їх кількість почала зменшуватися. Як наслідок, в умовах відсутності з боку держави активних і рішучих дій щодо поширення на селі заготівельно-збутових кооперативів та заміщення ними посередницьких структур, у аграрному секторі відбулася консервація усталеної практики збуту продукції селянами через посередників.

Тобто досвід українських реформ свідчить, що аграрний ринок має формуватися не стихійно, а цілеспрямовано шляхом державного регулювання.

У 1995 році розпочалися дискусії щодо необхідності реформування системи оподаткування в аграрному секторі. До цього спонукали важкий фінансовий стан галузі, велике податкове навантаження на галузь, яке не враховувало її специфіку. Адже в перших податкових законах ця специфіка не враховувалася. Лише у законі «Про систему оподаткування» 1994 року почали враховуватися особливості сільськогосподарського виробництва. Законом «Про оподаткування прибутку підприємств» від 1994 року сільгосппідприємства були звільнені від сплати авансованих внесків податку на прибуток, а пізніше відповідно до змін до цього закону у 1997 р., сільгосппідприємства сплачували податок на прибуток за підсумками року. Крім того, упродовж звітного податкового року передбачалась індексація валових доходів і валових витрат сільгосппідприємств. До того ж було запроваджено порядок, відповідно до якого земельний податок сплачувався лише за наявності прибутку.

З метою зниження податкового навантаження у 1998 році був підписаний Указ «Про фіксований сільськогосподарський податок», відповідно до якого замість 12 різних податків і зборів сільськогосподарські підприємства, починаючи з 1999 року, почали сплачувати лише один податок – ФСП, який становив 20-23 грн. з 1 га. Крім того, до 1 січня 2001 року платники ФСП були звільнені від його сплати, за винятком внесення платежів на обов'язкове пенсійне страхування (68%) та обов'язкове соціальне страхування (2%). Спрощена система оподаткування за рахунок запровадження ФСП щорічно зменшувала суму податкового тиску на сільськогосподарських товаровиробників на 1,4 млрд. грн. [1, с. 317]. У результаті податкове навантаження на галузь знизилося втричі, а рівень сплати податків зріс у три рази. Проте найголовніше те, що в результаті було отримано фінансовий інтеграційний ефект: зменшення податків у сільському господарстві компенсувалося збільшенням їх сплати у харчовій і переробній промисловості [3, с. 309].

Однак стягнення ФСП проектувалося лише до 2004 року, пізніше його мала замінити нова система оподаткування. Тому з 2004 року почали змінювати склад ФСП і його позитивні сторони почали втрачатися. Це було пов'язано з тим, що було сформовано новий склад ФСП, який тепер охоплював 6 податків, з яких два – земельний і податок на прибуток – становили до 70% його обсягу. Натомість відрахування до Пенсійного фонду з його складу були вилучені. На сьогодні умови оподаткування аграрного сектору фактично прирівнялися з іншими галузями, хоча специфіка галузі не змінилася (сезонність, залежність від природно-кліматичних умов тощо).

У 1998 році вийшов іще один Указ Президента України «Про підтримку сільськогосподарських товаровиробників», яким було змінено порядок розрахунків по податку на додану вартість щодо сільськогосподарських підприємств. Відповідно до нового порядку кошти нарахованого на сільськогосподарських товаровиробників ПДВ акумулювалися у переробних підприємствах і поверталися сільгоспвиробникам з метою модернізації матеріально-технічної бази. Такий механізм сприяв не лише додатковому фінансуванню галузі (за 5 років вдалося залучити 7,5 млрд. грн. додаткових фінансових ресурсів) і агропромисловій інтеграції, а й зростанню обсягів переробки сільгосппродукції, що, у свою чергу, призвело до зростання податкових надходжень від харчової та переробної промисловості [3, с. 316]. Таким чином, запроваджений механізм мав стимулюючий вплив, адже обсяг зароблених додаткових коштів залежав від обсягу доданої вартості, створеної на підприємстві.

Пізніше такий механізм було врегульовано Законом України «Про податок на додану вартість». Зокрема, внесеними змінами до цього закону від 18 лютого 1999 року на період з 1 січня 1999 року до 1 січня 2004 року було передбачено, що сума ПДВ, яка має сплачуватися переробними підприємствами до бюджету за реалізовані ними молоко та молочну продукцію, м'ясо та м'ясопродукти, у повному обсязі спрямовувалася виключно на виплату дотацій сільгоспвиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко і худобу живою вагою. Крім того, було передбачено, що сума ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності за реалізовані ними молоко, худобу, птицю, вовну, молочну продукцію та м'ясопродукти, вироблені у власних переробних цехах, повністю залишалася у розпорядженні цих сільгосппідприємств і спрямовувалася на підтримку власного виробництва тваринницької продукції та продукції птахівництва. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про податок на додану вартість» від 13 липня 2000 року звільняв сільгоспвиробників, які були платниками ФСП, до 1 січня 2001 року (пізніше дія цієї пільги була продовжена до 1 січня 2004 року) від сплати до бюджету ПДВ щодо операцій з продажу товарів (робіт, послуг) власного виробництва, включаючи продукцію (крім підакцизних товарів), виготовлену на давальницьких умовах із власної сільськогосподарської сировини, в яких сума, одержана від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний рік, становить не менше 50% загальної суми валового доходу підприємства. Ці кошти залишалися у розпорядженні сільськогосподарських товаровиробників і використовувалися ними для придбання матеріально-технічних ресурсів виробничого призначення.

Досить позитивний вплив мала і дотація для населення, за продане ними молоко на переробні підприємства.

Вищезазначені зміни у податковому законодавстві для сільгосппідприємств, звичайно, мали позитивний ефект, однак механізм повернення ПДВ був недосконалий. Суми дотацій досить часто перераховувалися несвоєчасно і в неповному обсязі. Крім того, сільгоспвиробники часто використовували суми дотацій не за цільовим призначенням. Тобто спрямовувалися не на розвиток тваринництва, а, наприклад, на погашення кредиторської заборгованості. До того ж практика виплати сільгосппідприємствам переробними підприємствами дотацій призвела до того, що молокозаводи почали знижувати закупівельні ціни на розмір дотації. За таких умов лише надана дотація дозволяла сільгоспвиробникам підтримувати свої доходи на певному рівні. Виходячи з цього доцільніше було б змінити механізм розподілу коштів, надаючи їх не як дотацію до ціни, а як виплати у розрахунку на голову. Необхідно було також забезпечити інноваційну та інвестиційну спрямованість пільгового режиму сплати ПДВ.

Недосконалим був і механізм відшкодування експортерам сільськогосподарської продукції та продовольства податкового кредиту (ПДВ), який на той час був їх основним доходом. Відповідно до Закону України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 року ПДВ щодо операцій з продажу товарів, що були вивезені платником податку за межі митної території України, обчислювався за нульовою ставкою. Також було передбачено відшкодування експортерам податкового кредиту (ПДВ). Однак з причини відсутності коштів на рахунках місцевих бюджетів, за місцем яких були зареєстровані експортери, а також через проблеми з отримання додаткових коштів з державного бюджету на таку компенсація, термін отримання відшкодування подовжувався понад законодавчо встановлений (протягом 30 календарних днів з дня подання такого розрахунку).

1 січня 2011 року з прийняттям Податкового кодексу України (ПКУ) закони України «Про плату за землю», «Про податок на додану вартість» та «Про фіксований сільськогосподарський податок» втратили чинність. Однак, на заміну цим законам в Податковому кодексі були передбачені спеціальні розділи та статті. Так, зокрема, Податковий кодекс зберігав до недавнього часу спеціальний режим оподаткування ПДВ для підприємств, що працюють у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства. Зобов'язання з ПДВ не підлягали сплаті до бюджету, а залишалися в розпорядженні сільськогосподарських підприємств. Проте ці суми ПДВ підприємства мали акумулювати на спеціальних рахунках, відкритих в установах банків у затвердженому Кабінетом Міністрів порядку. Крім того, в ПКУ були

деталізовані види діяльності, які підпадали під спеціальний режим оподаткування ПДВ (ст. 209, п. 17 ПКУ).

Нововведенням Кодексу було те, що сума ПДВ, яка підлягала сплаті до бюджету сільгосппідприємствами всіх форм власності, що відповідають критеріям, але не обрали спеціального режиму оподаткування і вважаються платниками ПДВ на загальних підставах, повністю залишалася в розпорядженні цих підприємств і спрямовувалася на підтримку власного виробництва тваринницької продукції. Крім того, обов'язковою ставала реєстрація платниками податку податкових накладних, в яких сума ПДВ перевищує 10 тис. грн., в Єдиному реєстрі податкових накладних. Щодо фіксованого сільськогосподарського податку, то в ПКУ зміни торкнулися були в принципі лише переліку податків, у рахунок яких він сплачувався. Їх перелік було скорочено до чотирьох: податку на прибуток підприємств, земельного податку, збору за спеціальне використання води, збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності (у частині провадження торговельної діяльності). Усі інші податки і збори сплачувалися платниками в порядку і у розмірах, встановлених цим Кодексом та Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

Однак, у результаті податкової реформи 2014 року фіксований сільгоспподаток було скасовано і введено єдиний податок 4-ї групи. Такі заходи призвели до збільшення фіскального тиску на малий бізнес у 21 раз. Крім того, у 2015 році сільгоспвиробники зернових і технічних культур втратили право на податковий кредит. Починаючи з 1 січня 2015 року, для сільськогосподарських виробників – експортерів вирощених безпосередньо ними зернових культур товарних позицій 1001-1008 та технічних культур товарних позицій 1205 і 1206 00, згідно з УКТ ЗЕД, на зміну нульової ставки прийшов звільнений від ПДВ режим оподаткування. Звичайно, що такі норми не сприяли встановленню конкурентних умов у галузі, оскільки були спрямовані, по суті, на підтримку великих агроформувань, що займаються вирощуванням високо маргінальних видів сільськогосподарської продукції.

У 2016 році у зв'язку з прийняттям Закону України від 24 грудня 2015 року «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» було внесено зміни до статті 209 Податкового кодексу, відповідно до яких у 2016 році в межах спеціального режиму оподаткування запроваджена часткова сплата сум ПДВ до бюджету та на спеціальні рахунки. Однак з 1 січня 2017 року стаття 209 Податкового кодексу, яка регламентувала умови застосування спецрежиму сільськогосподарськими товаровиробниками, втратила чинність. Одночасно, з 1 січня 2017 року набув

чинності Закон України від 20 грудня 2016 року «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році», яким внесено ряд змін в частині врегулювання окремих питань, пов'язаних із скасуванням спецрежиму. Зокрема ним передбачено скасування реєстрації суб'єктів спецрежиму та переведення їх на загальну систему оподаткування.

Як бачимо, попри те, що в Україні за роки незалежності приймалося декілька законів і постанов КМУ, в яких було наголошено на пріоритетності розвитку аграрного сектору економіки і його винятковому значенні в житті людей і суспільства, на практиці це положення реалізовано не було.

Іще однією важливою сферою державного регулювання є кредитування сільськогосподарських товаровиробників. У 90-х роках в умовах зростаючої інфляції та збитковості галузі зростала кредиторська заборгованість сільськогосподарських підприємств та погіршувалося кредитування галузі. Основна причина незадовільного стану кредитування полягала у непомірно високій вартості кредитів. Для сільського господарства вартість кредитів з урахуванням його специфіки була в 1,5 рази вищою. Банки надавали кредити сільгоспвиробникам під 225% та в односторонньому порядку змінювали умови вже укладених кредитних договорів. До того ж кредити надавалися переважно на короткий термін. На зміну кредитам прийшли борги, а на зміну платежам – бартер.

До 2000 року уряд за рахунок бюджету покривав неповернені борги сільгоспвиробників. Однак помітивши, що практика списання боргів не стимулює боржників до повернення кредитів, було взято курс на їх здешевлення. У 2000 році було розроблено спеціальну програму здешевлення кредитів для аграріїв (50% ставки) та прийняті дві постанови Кабінету Міністрів України – «Про нові підходи до постачання сільськогосподарських підприємств матеріальними і технічними ресурсами» та «Про додаткові заходи по кредитуванню комплексу сільськогосподарських робіт», якими був запроваджений механізм часткової компенсації процентної ставки. Це позитивно позначилось на фінансовому стані підприємств АПК. Вже у 2000 році кредитування галузі порівняно з 1999 роком зросло в 5 разів. Кожна бюджетна гривня принесла галузі у середньому додатково до 16 грн. кредитних ресурсів, а в окремі роки – до 25 грн. [3, с. 92-93]. Тобто така система бюджетної підтримки кредитування, як бачимо, виявилася ефективнішою порівняно із практикою списання боргів. Вона не порушувала принципів кредитування та поліпшила ситуацію з кредитуванням галузі. Водночас з 2009 року простежується тенденція до зменшення фінансової підтримки безпосередньо сільськогосподарських підприємств по кількості та обсягах

виданих кредитів підприємствам АПК. Коливання обсягів підтримки кредитного забезпечення та включення до складу позичальників суб'єктів переробної галузі не забезпечує на сьогодні необхідних позитивних зрушень у системі кредитування сільського господарства. Починаючи з 2009 року вартість кредитів знову подорожчала, а пільгове кредитування пішло на спад.

Також з метою фінансової стабілізації галузі у 90-х роках державою надавалися дотації. Зокрема, наприкінці 90-х років було запроваджено систему підтримки виробництва тваринницької продукції, згідно з якою виробники цієї продукції отримували дотації за рахунок повернення ПДВ по операціях з продажу цієї продукції. З 2001 року було запроваджено доплати за проданий сільгоспвиробниками переробним підприємствам та заготівельним організаціям молодняк ВРХ підвищених вагових кондицій, а з 2003 року було введено доплати за кондиційних свиней та курей бройлерів. Ці заходи сприяли збільшенню реалізації тваринницької продукції переробним підприємствам та покращення завантаження їх потужностей. Хоча з урахуванням того факту, що більшість тваринницької продукції виробляється в господарствах населення, доцільно було застосовувати доплати з розрахунку на 1 голову, які використовуються в країнах ЄС.

З часом було змінено підхід до бюджетного фінансування державних цільових програм. Якщо раніше при формуванні бюджетів основна увага зосереджувалася на фінансовій частині, а потім вже на цілях і очікуваних результатах, то із закладенням у Бюджетному кодексі 2002 року програмно-цільовий підходу, ефективність використання бюджетних коштів підвищилася. Однак проблему повністю це не вирішило, оскільки замість того, щоб концентрувати фінансові ресурси держави для підтримки пріоритетних інноваційних напрямів розвитку, які б сприяли підвищенню рівня її прибутковості, кошти розпорошувалися по різних напрямках підтримки.

Складний фінансово-економічний стан галузі не міг негативно не позначитися на матеріально-технічному забезпеченні галузі. Значна частина наявної у господарствах техніки у середині 90-х років була фізично і морально зношеною, а нова техніка не закуплялася. Аби змінити ситуацію на краще у 1995 року був підписаний Указ «Про утворення Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування», яким передбачалося ряд організаційних заходів щодо поширення лізингу та сервісного обслуговування техніки. А у 1997 році Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про фінансовий лізинг», а Указом Президента України було створено Національну компанію «Украгролізинг» та лізинговий фонд, до якого з бюджету були перераховані кошти, які потім були перераховані вітчизняним заводам сільськогосподарського машинобудування.

У результаті обсяги виробництва та реалізації сільськогосподарської техніки почали зростати. Почала створюватися мережа машинно-технологічних станцій і механізованих загонів. В умовах дефіциту фінансових ресурсів лізинг став одним із найдоступніших та найефективніших способів фінансування придбання сільськогосподарської техніки та обладнання.

У той же час, НАК «Укراгролізинг», користуючись своїм монопольним становищем щодо низької вартості лізингових послуг, закладав у суму лізингових платежів ціну техніки, вищу від ринкової [1, с. 306]. Крім того, недосконаліми та недостатніми були заходи щодо повернення сум заборгованості до Державного лізингового фонду, за рахунок якого здійснювалося фінансування компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки.

7 лютого 2002 року був прийнятий закон «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового розвитку», відповідно до якого запроваджувався механізм компенсації державою часткової вартості сільгосптехніки (30%) та відсотків по кредитах (до 70% облікової ставки НБУ за кредитами комерційних банків). Цим же законом визначалися загальні обсяги бюджетних асигнувань на розвиток вітчизняного машинобудування для АПК на рівні 1% від загальних видатків державного бюджету, які спрямовувалися не лише на часткову компенсацію вартості вітчизняної техніки та відсотків по кредитах, а й на фінансовий лізинг.

Однак на ринку сільськогосподарської техніки склалася ситуація, коли ціна техніки у фірм-дилерів була значно нижчою за її заводську ціну. Це було викликано тим, що приватні фірми, які працюють власним капіталом, знаходили шляхи зниження ціни за рахунок зменшення собівартості техніки (нижчих цін на сировину, енергію, комплектуючі вироби), яку вони замовляли на заводах. Натомість заводи намагалися підвищити ціни для покриття витрат, пов'язаних з неповним використанням їх потужностей та неспроможністю (або й небажання) шукати резерви зниження собівартості. Крім того, для багатьох сільськогосподарських підприємств запропоновані державою схеми компенсації не були використані з причини їх низької платоспроможності. Тобто для них було досить складно сплатити 60% вартості складної техніки.

Пізніше, у 2006 році часткова компенсація вартості сільгосптехніки була поширена на імпорту техніку. З причини низької якості вітчизняної техніки такі заходи призвели до збільшення частки імпорту у загальному продажі техніки та відповідно до цього зменшення державної підтримки вітчизняного машинобудування. Тобто, знову ж таки, політика держави у вирішенні цього питання була суперечливою. Підтримуючи пропозицію вітчизняних заводів сільгосптехніки та стимулюючи попит аграріїв на неї, з одного боку, вона, з

іншого боку, не сприяла формуванню конкурентного ринку засобів виробництва, на якому виробники сільгосптехніки мали б орієнтуватися на попит сільгоспвиробників та враховувати побажання останніх щодо якості, номенклатури та асортименту необхідної їм техніки.

У 2010 році стимули для виробництва і продажу вітчизняної техніки, які були закріплені законом 2002 року, втратили чинність. У 2012 році частка імпоротної техніки зросла до 80% від усієї придбаної.

Таким чином, система державної підтримки розвитку аграрного сектору почала формуватись в Україні, починаючи з 1999 року. Якщо до 1999 року у структурі державної підтримки переважала пряма підтримка, то з 1999 року – домінантною є непряма підтримка. Водночас, зауважимо, що починаючи з 2005 року обсяги державної підтримки були скорочені. Майже повністю призупинено фінансування програм сільського розвитку, скоротилося фінансування бюджетних програм. У той же час зросли обсяги державної підтримки через механізми пільгової сплати ПДВ та закупки до Державного резерву. Істотно поглибилась нерівномірність доступу виробників до бюджетних коштів. Більшість субсидій спрямовується корпоративним господарствам, в той час, як основні виробники сільгосппродукції – господарства населення, фактично позбавлені доступу до цих програм. Щодо фермерських господарств, то для них діяла спеціальна програма підтримки їх розвитку. Однак її фінансування з 2010 року припинилося.

Потрібно зауважити, що в умовах економічної кризи 90-х років негативні тенденції мали місце не лише в економічному розвитку села, але й у соціальному. Однак уряд почав вживати заходи із соціального розвитку села лише з кінця 1998 року. Проте, як показала практика реформування, вони не мали комплексного характеру та були спрямовані швидше на згладжування соціальних суперечностей, ніж на їх розв'язання.

Зокрема, під час економічної кризи на селі скоротилась зайнятість селян як у сільськогосподарських підприємствах, так і за межами сіл, зріс рівень безробіття, знизилися реальні доходи, поглибився розрив між доходами міського та сільського населення тощо. Вихід із цієї ситуації протягом всіх років незалежності вбачали у збільшенні самозайнятості у фермерських та особистих селянських господарствах відповідним чином розширених і економічно зміцнених.

З метою зростання добробуту селян було видано Указ «Про гарантування захисту економічних інтересів та поліпшення соціального забезпечення селян-пенсіонерів, які мають право на земельну частку (пай)» 1998 року, яким було введено обов'язковість сплати орендної плати лише селянам-пенсіонерам за здані ними в оренду земельні паї на рівні 0,5% від нормативно-грошової оцінки

земельного паю. І лише у 2002 році був підписаний Указ «Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)», яким обов'язковість сплати орендної плати була поширена на всіх селян-власників, а рівень мінімальної орендної плати підвищено до 3%.

Починаючи з 2000 року, поступово почала зростати заробітна плата працівників сільськогосподарських підприємств, зростали доходи селян-власників від орендної плати за землю і майно. У 2004 році сума орендної плати, яку отримували селяни, становила вже половину оплати їх праці на сільськогосподарських підприємствах. Попри те, аграрна сфера і на сьогодні відстає від інших галузей національної економіки, як за розміром заробітної плати працівників сільського господарства, так і за темпами зростання доходів сільського населення.

Іще одним негативним наслідком зволікання у розв'язанні соціальних та економічних суперечностей у системі аграрних відносин, а в подальшому і відсутності системного і комплексного характеру заходів держави щодо їх розв'язання, є депопуляція та знелюднення сіл. На сьогодні багато хуторів і малих сіл в Україні юридично на чверть, а фактично наполовину, є порожніми. Майже 65% сільських населених пунктів мають менше 500 жителів, з них третина – пенсіонери. Майже у кожному четвертому селі проживає менше 100 чоловік, з яких половина – пенсіонери [3, с. 353].

Сьогодні основною причиною наростання кризових явищ в аграрному секторі України є неефективність і наукова необґрунтованість самої аграрної політики, перш за все, у бюджетній політиці, яка пов'язана з дефіцитом коштів державного бюджету на підтримку аграрного сектора та недосконалістю механізмів їх розподілу.

З вищевикладеного випливає, що хоч у ході ринкової трансформації аграрних відносин вдалося ліквідувати монополію держави на землю, здійснити перехід до різних форм земельної власності та господарювання, сформувати нову організаційну структуру аграрного сектора тощо, однак, кінцевої мети здійснюваних реформ так і не досягнуто – не відбулося становлення конкурентоспроможного аграрного сектора, який би функціонував на засадах сталого розвитку. Натомість, у ході реформування аграрного сектора відбулася поява нових економічних та соціальних суперечностей, породжених приватною власністю на землю та переходом до господарювання в умовах ринку, а також спостерігається загострення суперечностей господарського механізму. Це викликає необхідність комплексного цілеспрямованого розв'язання суперечностей в системі аграрних відносин на науковій основі. Базовими складовими економічної політики держави повинні стати відповідні інституційні механізми прямого впливу держави, які при гармонізованій

взаємодії із ринковими механізмами саморегулювання створюють сприятливі умови для ефективного розвитку аграрного сектору, поєднуючи приватні і суспільні інтереси.

Висновки. Таким чином, економічна політика урядів України щодо розвитку аграрного сектору була спрямована, перш за все, на розв'язання суперечностей в системі форм господарювання та господарського механізму, і меншою мірою на розв'язання суперечностей в системі відносин власності. У результаті суперечності приватної власності на землю на сьогодні залишаються нерозв'язаними і перебувають на етапі загострення.

Аграрна політика, особливо до кінця 90-х років, характеризується непослідовністю, безсистемністю, суперечливістю та часто у зв'язку з цим неефективністю здійснюваних заходів. При цьому економічна складова реформ домінувала над соціальною та екологічною, а сам перехід до ринкових відносин в національній економіці відбувався де-факто за рахунок сільського господарства та селян. В економічній політиці урядів України можна виділити періоди протягом яких домінував кейнсіанський підхід до державного регулювання розвитку аграрного сектору – це 1990-2004 рр. і 2010-2014 рр., та монетаристський підхід – 2005-2009 рр. та з 2014- по теперішній час.

Список використаної літератури

1. Актуальні питання аграрної політики: збірник робіт за 1999-2002. – К., 2002. – 450 с.
2. Андрійчук В. Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М. В. Зубець, В. В. Юрчишин. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
3. Гайдучий П. І. Аграрна реформа Л. Д. Кучми в Україні / П. І. Гайдучий. – К.: ТОВ «Інформаційні системи», 2015. – 448 с.
4. Кушнір І. В. Видатки бюджету на підтримку аграрного сектору та їх ефективність / І. В. Кушнір // Економіка АПК. – 2011. – №5. – С. 98-102.
5. Могильний О. М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки / О. М. Могильний. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 430 с.
6. Пасхавер Б. Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія / Б. Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2009. – №3. – С. 47-53.
7. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – №12. – С. 3-13.
8. Сільське господарство України: стат. зб. за 2006 рік / Держкомстат України; Під заг. кер. Ю. М. Остапчука. – К., 2007. – 367 с.

9. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / Інститут економічного прогнозування; за редакцією академіка НАН України В. М. Гейця. – К.: Логос, 1999. – 500 с.

10. Тарасевич В. М. Постнекласична наука та економічна теорія / В. М. Тарасевич // Економіка України. – 2004. – №2. – С. 59-65.

11. Юрчишин В. До аналізу причин і наслідків занепаду сільського господарства / В. Юрчишин // Економіка України. – 2001. – №2. – С. 54-62.

References

1. *Aktualni pytannya ahrarnoyi polityky: zbirnyk robit za 1999-2002* [Actual issues of agrarian policy: a collection of works for 1999-2002], (2002), Kyiv, Ukraine.

2. Andriychuk, V. H., Zubets, M. V. and Yurchyshyn V. V. (2005), *Suchasna ahrarna polityka: problemni aspekty* [Modern Agrarian Policy: Problem Aspects], Ahrarna nauka, Kyiv, Ukraine.

3. Haydutsky, P. I. (2015), *Ahrarna reforma L. D. Kuchmy v Ukrayini* [Kuchma's Agrarian Reform in Ukraine] «Informatsiyni systemy», Kyiv, Ukraine.

4. Kushnir, I. V. (2011), “Budget Expenditures in Support of the Agrarian Sector and their Effectiveness”, *Ekonomika APK*, vol. 5, pp. 98-102.

5. Mohylnyy, O. M. (2002), *Derzhavne rehulyuvannya ahrarnoho vyrobnytstva v period transformatsiyi ekonomiky* [State regulation of agrarian production in the period of transformation of economy], IAE UAAN, Kyiv, Ukraine.

6. Paskhaver, B. Y. (2009), “Land market: world experience and national strategy”, *Ekonomika APK*, vol. 3, pp. 47-53.

7. Sabluk, P. T., Mesel-Veselyak, V. YA. and Fedorov, M. M. (2009), “Agrarian Reform in Ukraine (Achievements, Problems and Solutions)”, *Ekonomika APK*, vol. 12, pp. 3-13.

8. Ostapchuk, YU. M. (2007), *Sil'ske hospodarstvo Ukrayiny: statystychnyy zbirnyk za 2006 rik* [Agriculture of Ukraine: Statistical Collection for 2006], Kyiv, Ukraine.

9. Heyets, V. M. (1999), *Transformatsiya modeli ekonomiky Ukrayiny (ideolohiya, protyrichchya, perspektyvy)* [Transformation of the model of Ukrainian economy (ideology, contradictions, prospects)], Lohos, Kyiv, Ukraine.

10. Tarasevych, V. M. (2004), “Post-classical science and economic theory”, *Ekonomika Ukrayiny*, vol. 2, pp. 59-65.

11. Yurchyshyn, V. (2001), “To the analysis of the causes and consequences of the decline of agriculture”, *Ekonomika Ukrayiny*, vol. 2, pp. 54-62.

Shulga O., Ph.D. in Economics, Associate of Professor, SHEE «Kiev national economic university named after Vadym Hetman»

Effectiveness of the agricultural policy of Ukrainian governments in respect of supervisors in the agrarian relations system

The effectiveness of the tools of economic policy of Ukrainian governments on solving economic and social contradictions in the agrarian sector of the domestic economy is considered. The legislative support of agrarian reform in Ukraine is analyzed. It is proved that the economic policy of Ukrainian governments is characterized by inconsistency, unsystematic, contradictory. It is concluded that the economic policy of the Ukrainian governments concerning the development of the agrarian sector was directed, first of all, to resolving the contradictions in the system of forms of economic management and economic mechanism, and to a lesser extent, to resolving the contradictions in the system of property relations. It was established that market reforms in the national economy took place de facto at the expense of agriculture and peasants.

Key words: agrarian policy, agrarian sector, contradictions, state support, land reform, privatization, liberalization.

Шульга О. А., к.э.н., доцент, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

Эффективность аграрной политики правительств Украины в решении противоречий в системе аграрных отношений

Рассмотрена эффективность задействованных инструментов экономической политики правительств Украины по решению экономических и социальных противоречий аграрного сектора отечественной экономики. Проанализировано законодательное обеспечение аграрной реформы в Украине. Доказано, что экономическая политика правительств Украины характеризуется непоследовательностью, бессистемностью, противоречивостью. Сделан вывод, что экономическая политика правительств Украины по развитию аграрного сектора была направлена, прежде всего, на разрешение противоречий в системе форм хозяйствования и хозяйственного механизма, и в меньшей степени на разрешение противоречий в системе отношений собственности. Установлено, что рыночные реформы в национальной экономике происходили де-факто за счет сельского хозяйства и крестьян.

Ключевые слова: аграрная политика, аграрный сектор, противоречия государственная поддержка, земельный реформа, приватизация, либерализация.



R. O. KALINOVSKIY,
*Post-graduate student of the Department of Economic
Theory, Macroeconomics and Microeconomics,
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

BUDGET BALANCING IN THE STATE STABILIZATION POLICY CONTEXT

The article reveals the essence of the process of state budget balancing. The key problems connected with the state budget deficit are investigated. The state and dynamics of the Ukraine state budget are considered. The ways of overcoming the consequences of state budget imbalances are analyzed. It is proved that the fundamental measures to improve the balancing of the state budget of Ukraine include: improvement of legal support of the budget process, improving the transfer policy and improving the effectiveness of transfer payments, the rejection of the deficit financing concept, counteraction to the "dirty" money laundering, the introduction of strict regime of the budgetary funds economy etc.

Key words: stabilization policy, state budget, budget deficit, fiscal rules, budget balance, public debt, fiscal policy.

Statement of the problem. Structure and dynamics of the state budget is the main indicator of the financial condition of any state. Permanent deficit of the state budget creates problems associated with the inability of the state to ensure the effective implementation of its functions, as well as loss of confidence of international credit institutions and a further rise in the borrowed funds cost.

Today the majority of countries in the world have a deficiency of the state budget, and in Ukraine it has become a chronic problem that determines the relevance of the study.

Analysis of recent researches and publications. The issues of formation and maintenance of the stabilization policy of the state, the development of effective programs for the state budget balancing, the use of appropriate instrumentation are very relevant and widely reported in domestic and foreign scientific works. Recently, the problem of overcoming the budget deficit has become widespread and is in the research interests of a significant number of scientists. Among the representatives of western and Ukrainian economic thought, which investigated the issue, it should be

noted Yu. Petlenko and Ye. Mylovanova [1], John Stiglitz [2], A. Mashko [3], A. Danilenko [4], L. Balastik [6], V. Demianyshyn [7] A. Kolesnik [8] and others.

While there is no single opinion regarding the extent and the urgency of overcoming the state budget deficit, but researchers offered various ways and methods of dealing with this phenomenon. Also there is a tendency to a more thorough analysis of this problem in the aspect of deepening of the global economy debt processes in general and Ukraine in particular.

The purpose of this article is to investigate the influence of deficit of the state budget for the implementation of the stabilization policy.

The main objectives of the study are:

- disclosure of such economic phenomena as the state budget deficit;
- highlight the key problems associated with the deficit of the state budget;
- review of the status and dynamics of the Ukraine state budget;
- finding ways to overcome the unbalance of the state budget and elimination of the consequences of this phenomenon.

The research object is the provision of effective stabilization policy as a means of overcoming the negative processes and phenomena in the economy.

The research subject is the analysis of the budget deficit in the context of its impact on the implementation of government macroeconomic stabilization policy.

Results. State budget as an economic category reflects the real economic relations between the state and other economic actors about the accumulation and use of centralized cash resources of the country, is designed to perform the functions of the state by the distribution and redistribution of GDP.

The state budget as the main financial plan of the state is the monetary expression of the income and expenditure of the state for a certain period of time. The formation of the financial resources reflected in the budget revenues and their use – in its costs.

Budget revenues are formed by tax and non-tax and other revenues, which are made on an irrevocable basis, including transfers, gifts, grants, etc. Budget expenditures reflect the funds allocated for the financing of planned public programs and activities, except for funds designated for repayment of the principal amount of the state debt and refund of overpaid to the budget amounts.

Depending on the balance between revenues and expenditures the budget may be balanced or unbalanced, that is to have a deficit or surplus. Budget deficit occurs when the budget revenues do not cover its spending, the budget surplus is when revenues exceed the budget expenses.

Since the government, like everyone, has to pay its bills, it is necessary to reckon with budget constraints. There are two ways by which you can pay for your expenses: you can increase revenues or borrow money. Governments can also use

these two ways: they can increase revenues by raising taxes, or can deepen debt, issuing government bonds. Unlike other economic agents, the government has a third way – can issue money and use them to pay for goods and services that it buys.

The budget deficit is the excess of budget expenditures over budget revenues.

If for a certain fiscal year budget revenues exceed expenses, then the amount of the difference there is a budget surplus, or excess.

The national debt is the total amount of debts of the state. The classic definition of public debt refers to government debt, excluding the debt of the region budgets, cities and other administrative-territorial units. But in some definitions, but the debt of the government, state debt includes the debt of the nationalized enterprises, as well as the amount of local budgets debt. Then, perhaps, more appropriate seems the term “national debt” instead of “public debt”.

Also determine net national debt, which is equal to the difference between total national debt and domestic debt.

The government balancing the state budget by the fiscal stabilization policy. So, the Ukrainian scientist Yu. Petlenko identifies the following features of the state fiscal policy [1, p. 29]:

1) the most important instrument of fiscal policy is the budget deficit as a result of the state financial activities consequently to its economic and social development;

2) financial activity of the state regarding the regulation of the budget deficit is manifested in interference in the economy, on the one hand through the implementation of the policy of budget revenues formation, on the other hand, as a mechanism to stimulate activities of economic entities;

3) state intervention in the economy affects macroeconomic equilibrium – the aggregate demand and supply, and also aim to reduce the negative impact of economic cycles on the stability of business activity.

At the same time, J. Stiglitz explored the fiscal policy through tax burden and the optimal structure of the tax system, which aims to improve the welfare of the population [2, p. 27-28].

Discretionary fiscal policy, which aims at effective use of public budget, always solves a difficult alternative: stabilization of the economy or balancing of the state budget. This becomes particularly acute if the fall in production caused by a deficiency of aggregate demand. On the one hand, to stop the decline in production, it is necessary to apply a stimulating fiscal policy. On the other hand, it will increase the budget balance, that is, sends the budget to the deficit.

Budget balancing can be carried out in the following ways:

1. Annually balanced budget.

The annual policy balancing the budget enhances the action of economic cycles, that is pro-cyclical. For example, unemployment is increasing (in the

recession) -> incomes decline, therefore -> decreases the tax base -> reduced budget revenues. In addition, growing budget expenditures (assistance to the unemployed, and the like) -> Have a deficit budget. If in these circumstances balancing the budget to prevent a deficit, -> will be necessary to increase taxes and/or reduce costs -> to worsen the already depressed state of the economy.

If on the contrary, have full employment and inflation, -> increases the tax base and budget costs are reduced -> occurs budget surplus. In these circumstances, balancing the budget will require reducing taxes and/or increasing costs -> and this will increase the inflation.

2. Cyclically balanced budget.

Cyclic balancing of the budget involves the simultaneous implementation of counter-cyclical government programs and balancing the budget, but not on an annual basis.

During the recession, the government lowers taxes and increases spending, while deliberately aggravating the budget deficit.

During ascent, the government acts on the contrary: it increases taxes and reduces spending, while deliberately increase its budget surplus.

But overall for the whole period of the economic cycle observed the budget balancing. However, the main problem is that economic cycles are not uniform in duration and depth. In addition, development stage and decline stage do not always pass for the same duration of time.

3. Functional finance.

Supporters of the functional finance system are seeking a balanced economy. The goal of a balanced budget pales into insignificance.

In their opinion, the state budget is not a matter of stabilization. The main thing is the economy balance. And it does not matter if this achieved by using the budget surplus or budget deficit. The government has a large, if not infinite, possibilities to finance the budget deficit.

Based on the concept of functional finance, the current fiscal policy allows the possibility of using an unbalanced budget. First of all it concerns the budget deficit. If the budget deficit is a necessary condition for the stabilization of the economy, on the one hand, the government consciously creating it; on the other, it provides for certain sources of funding.

The choice of rational relation between the individual sources of funding is an acute problem of fiscal policy. It is commonly accepted that the greatest threat to the economy is monetary emission. Its use as a source of funding budget deficits generates uncontrolled inflation, undermines incentives for long-term investment, devalues the savings of households, reproduce the budget deficit.

To limit monetary emission in many countries, the Constitution stipulates the independence of the national issuing banks from the government. Furthermore, the amount of monetary emission is governed by the Parliament.

Painless sources of budget deficit financing do not exist. Therefore, effective can be only a prudent fiscal policy, according to which the state must continually adjust its costs in response to changes in income, and government loans be used only if they have the potential to create sources for their return.

It is essential that the share of the national debt owned by foreigners was moderate. If it is very large, for the country significantly increases the risk of default and are washed out financial resources of the national economy.

The global financial science ambiguously evaluate the effect of budget deficit on socioeconomic processes in society. Therefore, considering the socio-economic consequences of the budget deficit, it is necessary to consider various factors and ways of influence of the deficit on the economy, social sphere and social protection of population taking into account specific situations. Considering these approaches, the consequences can be positive, negative or absent.

What about the positive influence of budget deficit on the economy wrote J. M. Keynes. Developing the Keynes theory, neokeynesians argued about the need for a balanced budget in time, i.e. need to replace budget deficits during wars and crises by the active budget during economic upswings. Consequently, the budget deficit was considered an anti-crisis factor. "After World War II, Keynesian theory was used in almost all industrialized countries, with the result that the budget deficit became an important fiscal policy instrument, was used during the solution of diverse problems and took an important place in the theory of economic growth and cyclical theories of economic regulation" [3, p. 156].

Today the vast majority of theorists and practitioners of the world are inclined to think that the budget deficit has a negative impact on the socio-economic processes in society. The budget deficit is a cause of reduced efficiency of the tax system, weakening incentives to work, undermining the confidence of members of society in the future.

Since stabilization policy is reduced to the manipulation of the state budget and changes in the money supply, its implementation directly affects the size of the budget deficit and public debt.

The state budget deficit can be financed either through its monetization, or for the account of the loan from the population or from the rest of the world.

Because the monetization of public deficit means an increase in the money supply, contributes to the growth of national income, under certain conditions, this can eliminate the budget deficit.

After the exhaustion of the possibilities of reducing budget deficit through monetization of the public debt it is growing by the size of the budget deficit this year.

With a large public debt expenses on its maintenance that is the primary expenditure of the state budget significantly limit the ability of the government in fulfilling its core functions and in the conduct of stabilization policy.

Payments on the public debt may be the main or even the sole cause of the budget deficit, creating a vicious circle: state budget deficit → increase in the national debt → increase in debt service costs → state budget deficit.

The general state budget deficit reduced by the amount of interest payments on the national debt, called the primary deficit. In countries with large public debt, in the absence of the primary deficit often there is a general deficit of the state budget. This is the situation in Russia in 1999-2000.

The government in its activity is committed to a balanced allocation of costs and revenues. In order to achieve this, you need to have a clearly established system of budget management, which could ensure the efficient use of funds.

The budget deficit is a financial phenomenon, not necessarily related to the category of extraordinary events. In today's world no state, which in certain periods of its history are not experienced with the budget deficit.

In Ukrainian economic science, until recently, prevailed a purely negative view on the budget deficit. It was seen as a very negative feature typical for the developed countries budgets. Extremely negative consequences (financial, economic, social) of huge budget deficits require the implementation of a system of measures on its overcoming, carrying out an active fiscal policy, the use of internationally accepted methods of dealing with the deficit. Striving for balancing budget income and expenses by balancing the state budget today is one of the main tasks for the government.

In most countries of the world, including Ukraine, budget deficits became chronic, which contributes to the deepening of financial instability. They give impetus to inflation and diverts significant amounts of financial resources from the private sector. "Inability to control and withdrawal of the question of the budget scarcity constraint are the cause of the deterioration of financial discipline in the country and deepening of the financial irresponsibility of governments" [4, p. 95].

Below we can see the dynamics of the Ukraine budget deficit for 2008-2016 years (table 1):

Table 1

The dynamics of the Ukraine state budget in 2008 – 2016 years

Year	Revenue		Expenditure		Lending		Balance	
	mln UAH	% GDP	mln UAH	% GDP	mln UAH	% GDP	mln UAH	% GDP
2008	231686,3	24.44%	241454,5	25.47%	2732,5	0.29%	-12500,7	-1.32%
2009	209700,3	22.96%	242437,2	26.54%	2780,3	0.30%	-35517,2	-3.89%
2010	240615,2	22.23%	303588,7	28.04%	1292,0	0.12%	-64265,5	-5.94%
2011	314616,9	23.90%	333459,5	25.33%	4715,0	0.36%	-23557,6	-1.79%
2012	346054,0	24.56%	395681,5	28.08%	3817,7	0.27%	-53445,2	-3.79%
2013	339180,3	23.31%	403403,2	27.73%	484,7	0.03%	-64707,6	-4.45%
2014	357084,2	22.79%	430217,8	27.46%	4919,3	0.31%	-78052,8	-4.98%
2015	534694,8	27.01%	576911,4	29.14%	2950,9	0.15%	-45167,5	-2.28%
2016	616274,8	25.86%	684743,4	28.73%	1661,6	0.07%	-70130,2	-2.94%

Source: [5].

The rapid elimination of the budget deficit, not accompanied by real steps towards stabilization of the economy, will only complicate the already difficult financial situation in the country, creates unnecessary obstacles in the way of decent exit from the crisis.

"The reason of financial policy inefficiency in Ukraine during the whole period of independence is the lack of clearly defined and articulated goals of social development, goals and strategic objectives for the long term, which led to uncertainty of role of the state, especially in relation to the content and instruments of this policy" [6, p. 22]. An important step in the struggle to reduce the budget deficit in Ukraine is to develop an optimal model of fiscal rules, which would meet the criteria of clarity of definition, transparency, adequacy, consistency, simplicity, flexibility, mandatory execution, and support from other areas of economic policy.

According to fiscal rules each year in the process of drafting, review, approval and execution of the budget, it is advisable to carry out complex tactical actions associated with balancing the budget, reducing the budget deficit.

Deficit financing of national economy can be justified only under the condition that the rate of GDP growth will outpace the growth in state and local budgets and the costs of servicing the public debt. In the world practice one of the most important methods of dealing with the deficit is the fiscal rules have been widely used in connection with the trend towards decentralization of the budget system in order to avoid macroeconomic and financial instability. Fiscal rules depends on the needs of the budget system in resources. They are severely restricted at all levels of the budget process and institutional characteristics of the country. They acquire the shape of legislative norms, budget process procedures and marginal indicators [7, p. 122]:

- *The balanced budget rules.* Among the rules of a balanced budget the central place is occupied by the "golden rule" of public finance, which implies a balanced

budget of revenues and expenditures, i.e. the budget deficit may not exceed the total volume of state investments (Japan, Germany, USA), the cyclical budget balance (Denmark, Netherlands, Switzerland) and setting a limit on the size ratio of budget deficit to GDP of the country (European Union countries).

- *Regulations on state borrowing.* Among the rules regarding restrictions and prohibitions of government borrowing are the following: the prohibition of internal state borrowings (used in countries with underdeveloped financial markets, for example, in Indonesia), the prohibition of government borrowing from the Central Bank (the European Union, Japan, USA) and size limits of government borrowing to last year's volumes of the countries budget deficit (Brazil, Egypt, Morocco).

- *Debt and reserve rules.* Debt rules require the establishment of limits on the size of the ratio of public debt to GDP, and the reserve — associated with the formation of special funds to prevent financial crises, when the need arises to support the social benefits of a reduction in revenue of the state budget.

If fiscal policy is focused on extending the state sector of the national economy, it should increase fiscal spending and taxes, creating a stimulant effect. When fiscal policy is aimed at supporting the private sector, it should reduce taxes and limit budget spending, which is fast enough to reduce inflation.

In addition to fiscal rules in the preparation and execution of the state budget, it is advisable to carry out complex tactical actions related to the reduction of budget deficits [8, p. 108]:

- improvement of legal support of the budget process, make the necessary changes in the laws and legal acts which would ensure the balancing of the state budget at all stages of the budget process;

- improvement of the transfer policy and improving the effectiveness of transfer payments, in particular the reduction of payments to unproductive branches of national economy;

- the rejection of the deficit financing concept (a situation in which expenses exceed planned revenues funded from additional received income and attracted budgetary sources);

- counteraction to "dirty" money laundering, better state program support of the national economy deshadowing and strengthening of managers responsibility at all levels of government for misuse of budgetary funds;

- the introduction of strict regime of budgetary funds economy, in particular reducing the cost of public administration, elimination of unjustified and ineffective economic and social benefits and the like.

Conclusions and recommendations for further research. In summary, we can conclude that the impact of budgetary processes on the economic situation in the country is a fundamental milestone in the definition and conduct of macroeconomic

stabilization policy. The classic lines of reducing the budget deficit is to increase revenue and decrease expenditure, internal and external borrowing. However, you should consider the positive and negative aspects of each of them and to produce in each of these tools effective measures to stimulate the reduction of the budget deficit.

The fundamental measures to improve the balancing of the Ukraine state budget include the following: improvement of legal support of the budget process, the use of advanced technologies, budget planning and management, improving transfer policy and improving the effectiveness of transfer payments, finding the reserves to increase the revenue of the state budget, the rejection of the deficit financing concept, counteraction to the "dirty" money laundering, the introduction of strict regime of budgetary funds economy and the like.

Chronic state budget deficit is a significant threat to the economy, because it delays the financial resources of the state for the servicing and repayment of public debt. On the other hand, it requires a fixed financing of a certain amount of government spending to maintain the priority sectors of the economy and the target level of employment, even if it leads to the budget deficit deepening. The search for optimal strategies for balancing the budget under these conditions is the basis for further research.

References

1. Petlenko, Yu. and Mylovanova, Ye. (2017), "Theoretical and methodological aspects of fiscal policy of the state", *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, vol. 1 (190), pp. 28-35.
2. Stiglitz, J. (1999), "Economics of the public sector. Third edition", available at: <http://www.twirpx.com/file/1892961/> (Accessed 28 August 2017).
3. Mashko, A.I. (2010), "Management of the state budget deficit", *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 5, pp. 152-158.
4. Danylenko, A.I., Grytsenko, A.A. and Zymovets, V.V. (2010), "Fiscal and monetary policy in Ukraine: problems and ways to strengthen the interconnection", *Natsionalna akademiia nauk Ukrainy*, 456 pp.
5. "Implementation of the state budget of Ukraine", available at: <http://index.minfin.com.ua/budget/> (Accessed 29 August 2017).
6. Balastryk, L.O. (2010), "Improvement of methods of strategic priorities implementation in the budget policy of the state", *Ekonomika ta pidpryemnytstvo*, vol. 24, pp. 20-29.
7. Demianyshyn, V. (2009), "Budget deficit and its impact on the crisis situation in Ukraine", *Visnyk Ternopilskoho derzhavnoho ekonomichnoho universytetu*, vol. 5, pp. 120-123.

8. Kolisnyk, O. (2011), "Management of budget deficit", *Svit finansiv*, vol. 3-4, pp. 102-110.

Каліновський Р.О., аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Збалансування бюджету в контексті стабілізаційної політики держави

У статті розкрито сутність процесу збалансування державного бюджету. Досліджені ключові проблеми, пов'язані із дефіцитом державного бюджету. Розглянуті стан та динаміка державного бюджету України. Проаналізовані шляхи подолання наслідків розбалансування бюджету держави. Обґрунтовано, що до основоположних заходів покращення процесу збалансування державного бюджету України можна віднести: удосконалення нормативно-правового забезпечення бюджетного процесу, удосконалення трансфертної політики та підвищення ефективності трансфертних платежів, відмова від концепції дефіцитного фінансування, протидія відмиванню «брудних» грошей, запровадження жорсткого режиму економії бюджетних коштів тощо.

Ключові слова: стабілізаційна політика, державний бюджет, дефіцит бюджету, фіскальні правила, збалансованість бюджету, державний борг, фіскальна політика.

Калиновский Р.А., аспирант, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Сбалансирование бюджета в контексте стабилизационной политики государства

В статье раскрыта сущность процесса сбалансирования государственного бюджета. Исследованы ключевые проблемы, связанные с дефицитом государственного бюджета. Рассмотрены состояние и динамика государственного бюджета Украины. Проанализированы пути преодоления последствий разбалансировки бюджета государства. Обосновано, что к основополагающим мероприятиям по улучшению процесса сбалансирования государственного бюджета Украины можно отнести: усовершенствование нормативно-правового обеспечения бюджетного процесса, усовершенствование трансфертной политики и повышение эффективности трансфертных платежей, отказ от концепции дефицитного финансирования, противодействие отмыванию «грязных» денег, введение жесткого режима экономии бюджетных средств и т.д.

Ключевые слова: стабилизационная политика, государственный бюджет, дефицит бюджета, фискальные правила, сбалансированность бюджета, государственный долг, фискальная политика.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.94



В. В. ЛИПОВ,
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки та
менеджменту ЗЕД,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ЧИННИКИ ГНУЧКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЯК ЗАСОБУ ПОСИЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ КОМПЛЕМЕНТАРНОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

У статті розглядаються чинники формування дезінтеграційних тенденцій в сучасній глобальній економіці та інструменти подолання їх негативних наслідків. Використано методи діалектичного, історико-логічного, структурно-функціонального, компаративного, етнометричного аналізу. Розкрито явищну, сутнісну та дійсну складові процесів інтеграції. Представлено природно-ресурсні, соціокультурні, функціональні, територіальні та часові чинники багатоваріантності та багатовимірності розгортання процесів інтеграції та її історичні типи. На основі використання результатів дослідження національних культур Г. Хофстеда показано відмінності ціннісних засад формування інституційних структур країн Європи. Розглянуто моделі економічної інтеграції. Представлено інструменти гнучкої інтеграції, застосовувані в ЄС.

Ключові слова: гнучка інтеграція, дезінтеграція, диференційована інтеграція, Європейський союз, інтеграція, історичні типи інтеграції, моделі економічної інтеграції.

Постановка проблеми. Незначна перевага прихильників виходу Великої Британії зі складу ЄС на голосуванні 2016 р. ознаменувала суттєві глибинні зміни у співвідношенні процесів інтеграції та дезінтеграції у міжнародних економічних відносинах. Важливою ознакою зміни тренду стала парадоксальна трансформація відношення до лібералізації міжнародних економічних відносин з боку лідерів країн, що представляють ліберальну модель економіки. Цілком закономірно, що після голосування за Brexit до влади у Великій Британії

прийшли представники саме тих партій, що виступали його прибічниками. Д. Трамп активно демонструє свої наміри виконувати передвиборчі обіцянки з обмеження міграційних потоків у США, перегляду умов НАФТА. Під великим питанням опинилися домовленості стосовно підписання Транстихоокеанського партнерства (ТТП). Та й в самій Європі зростають дезінтеграційні настрої. Ціла низка країн ЄС висловилися проти укладання Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства (ТАТІП). Полоскотала нерви прихильників євроінтеграції досить велика вірогідність приходу до влади євроскептиків в таких країнах як Нідерланди, Франція. Представники правих посилили свої позиції після виборів у Німеччині. Більше того, дезінтеграційні процеси суттєво активізувалися на національному рівні. Мешканці Шотландії, яка проголосувала за членство в ЄС, використовують Brexit як привід до повторного референдуму за вихід зі складу Об'єднаного королівства. З тривогою світ спостерігає за подіями в Каталонії. Один з найбільш успішніших регіонів Іспанії в котрий раз, але зі значно більшою наполегливістю заявив про намір відокремитися, створити власну незалежну державу.

Важливо зазначити, що в усіх випадках мова йде про дезінтеграційні тенденції, ініціаторами яких виступають економічні суб'єкти, які самому успіху власного економічного розвитку в значній мірі мають завдячувати міжнародній економічній взаємодії, вдалій попередній інтеграції в загальнодержавний та міжнародний економічний простір. Ініціатори та носії неоліберальної концепції глобалізації вимушені перелаштовувати власні підходи до розуміння механізмів економічної взаємодії з врахуванням змін, що відбуваються в міжнародному економічному просторі. Тому тема пропонованого дослідження є **актуальною**, а його результати затребуваними в контексті євроінтеграційних устремлінь України, зростаючої потреби у більш досконалому використанні можливостей, що надаються інтеграцією у міжнародний економічний простір та мінімізації загроз для національної економіки, що вона здатна створювати.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Кожна з хвиль розширення ЄС супроводжувалася активізацією наукових досліджень проблем, породжуваних ускладненням взаємодії між учасниками інтеграційного процесу. Вже у 60-х рр. XX ст. С. Хоффман звертає увагу на зіткнення інтересів держав-учасниць та інтеграційного об'єднання в цілому [1]. Неоднорідність економічних суб'єктів, які вступають у взаємодію призводить до виникнення суперечності двох відмінних логік міжнародної взаємодії – логіки різноманіття (logic of diversity) та логіки інтеграції (logic of integration), зазначає вчений [2]. Перша хвиля розширення ЕС, входження до об'єднання Великобританії, Данії та Ірландії актуалізувала проблему появи інтеграційного виміру диференціації країн Європи [3]. Досвід включення до об'єднання Греції (1981 р.), Іспанії та

Португалії (1986 рр.) та приєднання до об'єднання з 1 січня 1995 р. Австрії, Фінляндії та Швеції стимулює нову хвилю праць, присвячених проблемам диференціації учасників європейської інтеграції [4]. Центр економічних та політичних досліджень підготував розгорнуту доповідь за результатами вже шостої хвилі моніторингу процесу європейської інтеграції [5]. На основі аналізу історії європейської інтеграції вчені співставляють варіативну та універсальну складові формування єдиного європейського співтовариства та акцентують увагу на необхідності врахування специфічних умов учасників як запоруки успіху інтеграції. У той же період з'являється робота А. Стабба. Вчений прогнозує, що розвиток європейської інтеграції призведе до необхідності зміни заснованої на ідеях федералізму, функціоналізму та міжурядового підходу досить жорсткої моделі інтеграції на більш гнучку. Це в свою чергу, за твердженням вченого, повинно призвести до зміни самої парадигми європейської інтеграції [6]. Нову хвилю інтересу до проблеми було зумовлено рішенням про розширення ЄС на Схід. А. Келікер зазначає необхідність вибору більш гнучких форм інтеграції, потреби у визначенні обхідних шляхів поглиблення інтеграції, в тому числі й через виділення груп просунутих країн [7]. Досвід інтеграції країн Східної Європи зумовив появу хвилі праць, що розглядають різноманітні аспекти забезпечення більшої гнучкості процесів європейської інтеграції. Серед них – роботи С. Адерсена та Н. Сіттера [8], К. Дайсона [9, 10], К. Хольцера та Ф. Шиммельфеннінга [11], Р. Адлер-Нісен [12], Ф. Шиммельфеннінга, Д. Леффен та Б. Ритбергера [13], Дж. Фоссам [14]. Вчені акцентують увагу на широкому арсеналі інструментів, здатних підвищити гнучкість інтеграційних процесів.

Отже, колізії, що породжуються бурхливим та в значній мірі суперечливим і непередбачуваним розгортанням в сучасному світі процесів інтеграції та дезінтеграції зумовлюють постійний інтерес до цього явища широкого кола дослідників. В центрі уваги виявляється широке коло економічних, політичних, соціальних, культурологічних, екологічних їх аспектів. Об'єднує їх переважна прискіплива увага до відстеження процесів, що відбуваються на рівні безпосередньої взаємодії суб'єктів господарювання, намагання визначити інтереси, що рухають їхніми діями, передбачити наслідки та запропонувати шляхи мінімізації негативних наслідків, оптимізації результатів спільної діяльності. Витоки такого підходу закладаються на рівні позитивістської парадигми досліджень, що домінує в сучасній науці.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є дослідження чинників, що посилюють комплементарну взаємодію соціокультурних та інституційних складових або породжують активізацію дезінтеграційних процесів в сучасній економіці та визначення механізмів та інструментарію мінімізації їх негативних

наслідків і забезпечення більш ефективного використання можливостей, що формуються зміною середовища господарювання в процесі економічного розвитку.

Методологія дослідження. Результати отримані за рахунок застосування методів: діалектичного, при визначенні рушійних сил, що спонукають послідовне чергування процесів інтеграції та дезінтеграції в ході розвитку економічних систем; історико-логічного – в ході дослідження процесів поглиблення економічної взаємодії суб'єктів, що інтегруються; структурно-функціональний для дослідження ролі та місця елементів інституційних систем, що впливають на процеси розгортання або гальмування економічної інтеграції; компаративний в процесі визначення впливу особливостей інституційної структури на розгортання процесів інтеграції та дезінтеграції; етнометричний, для визначення вихідних передумов формування інституційної специфіки соціально-економічних моделей та соціально-економічних систем країн, що інтегруються й їх впливу на розгортання процесів інтеграції та дезінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Проблема у тому, що дослідження певного явища таким, яким воно є, базова засада позитивістського підходу, дуже часто підміняється дослідженням фактів, які знаходяться на його поверхні, виявляються відносно легко доступними для дослідника. Втрачається важливий інструмент змістовного калібрування предмету дослідження, який визнається вихідним елементом діалектичного методу – *виділення явищної, сутнісної та дійсної його складових*.

Обмежуючись рівнем *явищного* дослідник фіксує увагу на тому, як виражають, *проявляють себе* процеси інтеграції та дезінтеграції, як вони фіксуються у певних діях, їх результатах, наших думках, ідеях, відчуттях, почуттях. Але наше сприйняття явища є вторинним, суб'єктивним відносно самого об'єкта сприйняття. Ми фіксуємо окремі, конкретні його характеристики, та далеко не завжди здатні виявити всі його складові, зв'язки з навколишнім середовищем, що його оточує та впливає на процес інтеграційної взаємодії. Більше того, сам об'єкт дослідження (економічна інтеграція) існує у часі, просторі, взаємодіє з оточуючим світом, може змінюватися у деяких своїх компонентах. Відповідно, знання лише одного явищного недостатньо для повноцінного її пізнання.

Подальшим етапом дослідження процесів інтеграції повинно бути визначення її *сутнісної складової*. Вона визначається особливостями, місцем конкретного інтеграційного утворення та його роллю як елемента більш складної економічної системи (глобальної, регіональної або національної), охоплює всі складові його існування, структуру та специфічні особливості у єдності із *проявами* його життєдіяльності. Варто враховувати, що в міру

розвитку й ускладнення інтеграційного об'єднання, його сутність усе більше відрізняється від конкретних, особливих форм свого *прояву*. Історична еволюція зумовлює розвиток від ранніх, відносно простих форм *прояву* сутності до більш складних.

В свою чергу *категорія дійсного* характеризує адекватне пізнання певного явища через розуміння його сутності у поєднанні з конкретно-історичними проявами, поєднання *абстрактного* (розуміння *сутнісного* в об'єкті) і *конкретного* (конкретні прояви його життєдіяльності, *явищне*) в економічній інтеграції як об'єкті пізнання.

Важливою складовою діалектичного методу, що свідчить про збереження його наукової значущості в сучасних умовах, особливо в контексті дослідження проблем інтеграції та дезінтеграції, є визначення механізму розвитку. В його основу покладається процес виникнення та розв'язання внутрішніх суперечностей. *Закон єдності та боротьби суперечностей* описує як це відбувається. Він стверджує, що розвиток об'єктивного світу та пізнання здійснюється шляхом роздвоєння єдиного на взаємовиключні, протилежні моменти, сторони, тенденції, взаємовідношення яких характеризує систему як щось ціле й якісно визначене й одночасно надає внутрішній імпульс зміні, перетворенню на нову якість. В цьому контексті варто нагадати слова Гегеля, який стверджував, що не протилежності самі по собі вступають у взаємодію, формують цілу, органічну єдність, систему, вони формуються в процесі трансформації системи, та саме тому перетворюються на суперечності, що є частинами єдиної системи, цілості. *Взаємодіють лише ті відмінності, які обумовлюють одна іншу* [15]. Таким чином, *явищній* форми прояву суперечностей (в нашому випадку – дезінтеграція) відбивають процес ускладнення елементів об'єкта, які повинні забезпечити його внутрішню єдність, збереження *сутності* в нових умовах існування. Отже, для адекватного розуміння реалій, передумов та перспектив сучасних процесів інтеграції та дезінтеграції виявляється замало простого узагальнення, систематизації явищ та їх зв'язків.

Вже сама історія, багатоваріантність та багатовимірність розгортання процесів міжнародної економічної взаємодії вказують на необхідність більш прискіпливого та уважного дослідження інтеграції. Зазначимо основні чинники, що зумовлюють ускладнення інтеграційної взаємодії суб'єктів інтеграції в процесі її поглиблення та відповідно необхідність забезпечення більшої гнучкості інтеграційних процесів. Серед них:

- природно-ресурсні. Вони зумовлюються значним різноманіттям матеріально-технологічного середовища господарювання країн Європи. У тому числі відмінності географічного розташування, кліматичних умовах,

ландшафту, забезпеченості земельними, мінеральними, відтворювальними ресурсами, їх комунальних властивостей. Вже самі незмінність та визначальний вплив на особливості організації та протікання суспільного відтворювального процесу зумовлюють суттєве різноманіття національних культур і формованих на їх основі моделей господарчої діяльності країн Європи;

- соціокультурні й інституційні. Вони пов'язані з відмінностями культур господарювання країн, що інтегруються та похідне від них різноманіття моделей інституційного устрою. У випадку з ЄС ми маємо справу з країнами, що представляють суттєво відмінні інституційні моделі. У тому числі: англосаксонська ліберальна ринкова економіка (Велика Британія), Північно-Європейська держава загального добробуту (Швеція, Фінляндія, Данія), Центральнo-Європейська соціально-орієнтована ринкова економіка (Німеччина), Південно-Європейський публічний капіталізм (Франція), широкий спектр варіацій на тему постперехідного капіталізму в Центральній та Східній Європі;

- функціональні. Попередні чинники закладають підвалини відмінностей у складі виробничих фондів, структурі індустріального, фінансового, соціального секторів економік країн Європи. Відповідно, закладаються відмінності у системах освіти, забезпечення інноваційного розвитку, соціальної підтримки населення, відношенні до екологічної, безпекової політики, пріоритетів зовнішніх відносин;

- територіальні. Досить велика територія та різноманіття умов окремих регіонів Європи (альпійський, англосаксонський (острівний атлантичний), балканський, балтійський, франко-німецький, центральнo- та східно-європейський, середньоземноморський, північний) також зумовлюють виникнення суперечностей, пов'язаних із особливостями інтересів окремих груп країн-учасниць, та навіть їх частин, що межують між собою. У свою чергу це зумовлює посилення ролі та значення регіональної політики ЄС, зростання уваги до транскордонної диференціації, забезпечення розвитку прикордонних, депресивних, старопромислових територій, стимулювання співробітництва на рівні єврорегіонів, врахування специфіки окремих регіонів Європи в процесі визначення спільної зовнішньої політики;

- часові. Відмінність рівнів економічного розвитку країн-учасниць в свою чергу також висуває необхідність диференційованого підходу до визначення шляхів розвитку інтеграційного процесу.

Вплив цих чинників підтверджує більш уважний погляд на різноманіття історичних типів інтеграції. Серед них ми знаходимо поглиблення господарських відносин між центром та регіонами у рамках імперських утворень; створення торговельних союзів міст, ключову роль в яких грало

купецтво (купецька Ганза); досягнення політичного компромісу між феодалною верхівкою та купецтвом, що забезпечувало інтеграцію міста та села у випадку з Республікою об'єднаних провінцій; історичному випадку інтеграції, коли ініціативу повністю брала на себе феодална держава, що виявлялася в змозі подавити опір окремих феодалів (середньовічні Англія та Франція); зародження економічної інтеграції у результаті домовленості між роздробленими феодалними князівствами (Німеччина й Італія); добровільне об'єднання колишніх колоній (США). У більшості випадків підсумковим результатом інтеграційних процесів ставало формування федеративного, або навіть унітарного (Франція) державного утворення.

Поверхневий погляд на економічну інтеграцію взагалі лишає за межами уваги більшість із вказаних її історичних типів. Причина – ігнорування сутнісної подоби процесів, що відбуваються й які власне й відрізняють інтеграцію від інших форм економічної взаємодії. *Адже у всіх випадках утворення на основі об'єднання кількох учасників нової, інтегрованої системи не заперечувало збереження власної ідентичності її учасників.* Навіть якщо таке збереження, як у випадку з імперськими утвореннями, виглядає парадоксальним. Варто лише нагадати про модель імперії як «колеса без ободу». Вже сама диференціація на імперський центр і периферію, укріплення колоній одна від одної, можливість їх зв'язків лише через метрополію, заважають повній уніфікації імперського середовища, сприяло збереженню колоніями своїх специфічних рис.

Значну базу інформації про відмінності культур країн, що інтегруються здатні надати результати цілого ряду глобальних порівняльних досліджень цінностей, що проводилися в останні роки під керівництвом таких вчених, як Р. Інглхарт, Г. Хофстеде, Ф. Тромпенаарс, Ш. Шварц. В нашому розпорядженні є результати дослідження національних господарчих цінностей Г. Хофстеда [16-18]. Вони демонструють суттєві відмінності культурних витоків моделей господарювання країн, що належать до різних регіонів Європи. На діаграмах представлено основні характеристики національних культур за Г. Хофстедом: **ДВ** – дистанція влади, **ЗН** – запобігання невизначеності, **І/К** – індивідуалізм/колективізм, **М/Ж** – маскулініст (мужність) / фемініст (жіночість). *Сто балів на відповідній шкалі свідчить про максимальні дистанцію влади, індивідуалізм, мужність, запобігання невизначеності.*

На рис. 1 представлено профілі національних культур господарювання європейських країн, що відносяться до **ліберальної англосаксонської, континентальної соціал-демократичної** (північноєвропейська держава загального добробуту та центральноєвропейська соціально орієнтована ринкова економіка), **південно європейської моделі публічного капіталізму та**

до моделей **постперехідного капіталізму** окремих пострадянських країн. Діаграми підтверджують значну їх подобу для країн, об'єднаних в певні соціально-економічні моделі та суттєву диференціацію між відповідними моделями. Для **англосаксонських країн**, представницею яких в Європі є Велика Британія (рис. 1.), характерні **високий рівень індивідуалізму**, **помірні мужність**, **запобігання невизначеності**, відносно **незначні показники дистанції влади**. Порівняння з показниками по **Україні** демонструє суттєві відмінності за всіма характеристиками, відповідні профілі виглядають оберненими дзеркальними відображеннями.

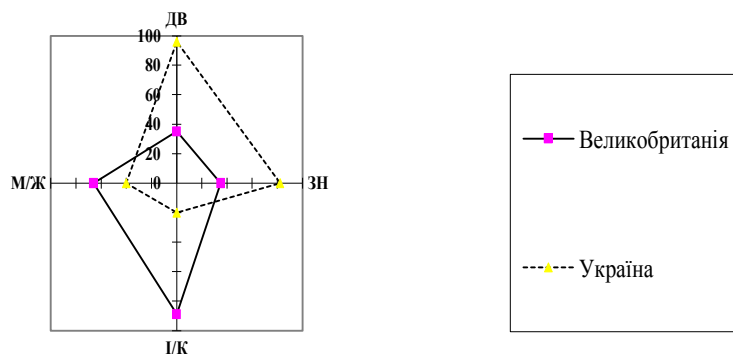


Рис. 1. Профіль ціннісних характеристик національних культур основних країн з англосаксонською СЕМ та України

Ціннісні засади господарювання **центральноєвропейських країн** представлено на рис. 2. Орієнтація на **помірну дистанцію влади** в цих країнах поєднується з досить **високим рівнями індивідуалізму, маскулінності та несприйняття невизначеності**.

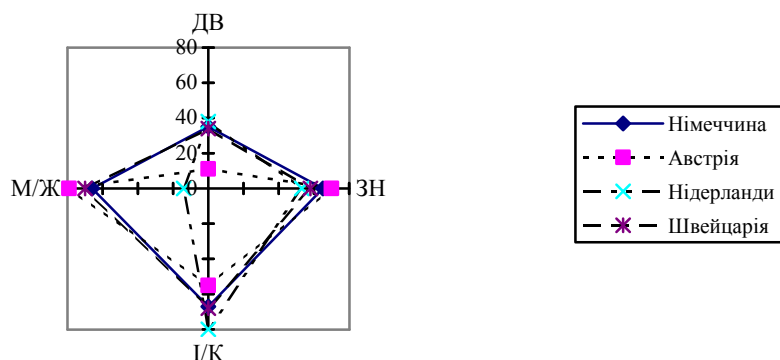


Рис. 2. Профіль ціннісних характеристик національних культур центральноєвропейських країн та України

Профіль ціннісних характеристик господарювання **країн Північної Європи** (рис. 3.) відрізняється від англосаксонських країн та країн Центральної Європи **високим рівнем жіночності**, **переважний сприйняттям невизначеності**, **незначною дистанцією влади**, **помірним індивідуалізмом**.

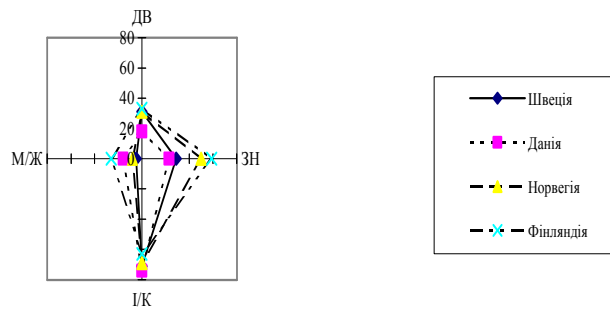


Рис. 3. Профіль ціннісних характеристик національних культур північноєвропейських країн

Ціннісні засади господарювання країн **Південної Європи** представлено на рис. 4. За узагальненими рисами профіль культурних характеристик цих країн нагадує неправильний ромб з акцентом на *незначну перевагу феминності (жіночності)* (за винятком Італії) та *запобіганням невизначеності*. Дещо вища за середню *дистанція влади* поєднується з незначним переважанням *індивідуалізму*.

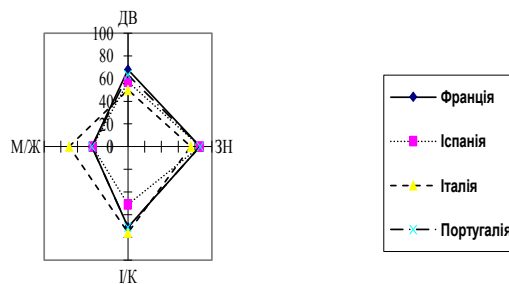


Рис. 4. Профіль ціннісних характеристик національних культур південно-європейських країн

На рис. 5 представлено ціннісні засади господарювання окремих **постперехідних країн східної Європи**. Діаграма підтверджує наявність цивілізаційної єдності православних країн, часткову близькість слов'янських країн (у Польщі значно вищий рівень *індивідуалізму* – 60), та суттєву цивілізаційну специфіку деяких країн (Угорщина за *дистанцією влади* (30) та співвідношенням *індивідуалізм/колективізм* (80) ближча до англосаксонських країн, а за рівнем мужності взагалі наближається до Японії). В цілому для цих країн характерні *значні рівні дистанції влади, колективізму*, більш-менш *звážене співвідношення між маскулінністю та феминністю*, за деякої переваги останньої, *несприйняття невизначеності*.

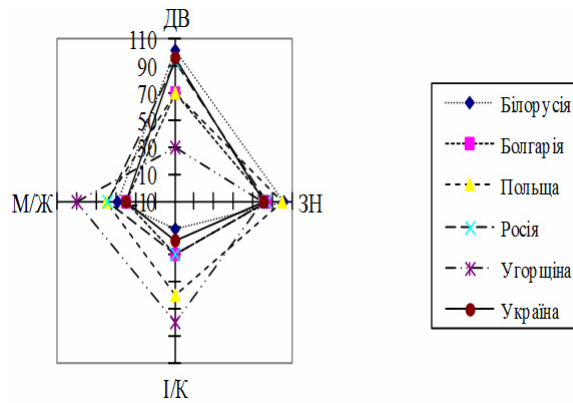


Рис. 5. Профіль ціннісних характеристик національних культур окремих пострадянських та православних країн

Часткову відповідь на питання про можливість корекції господарських цінностей національної культури в процесі інтеграції дають результати анкетування студентської молоді ряду пострадянських країн, Туреччини й Пакистану, у якому брали участь і студенти українських вузів (Україна, ст., рис. 6) [10]. Профіль ціннісних орієнтацій українських студентів набуває форми, близької профілю Італії. Однак більш прискіпливий аналіз результатів показав, що якщо на молодших курсах ціннісні орієнтації студентства всіх досліджених країн були максимально наближені до показників розвинених країн, то в міру дорослішання, переходу на старші курси, відбувається часткове повернення до цінностей, характерних для національної культури.

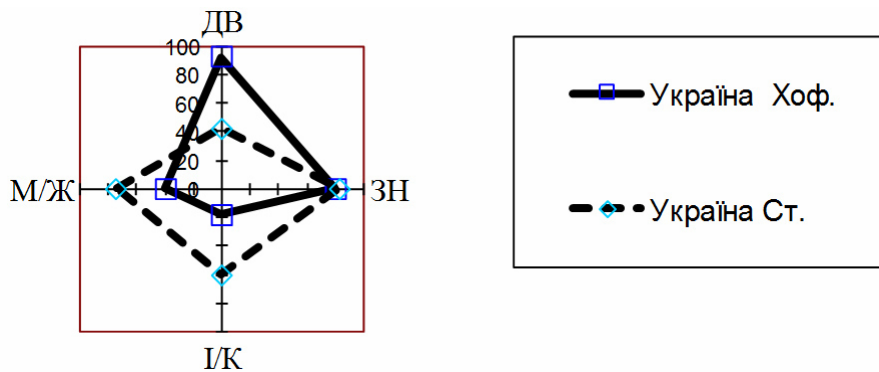


Рис. 6. Профілі цінностей за Г. Хофстедом. Україна в цілому та студенти

Пояснюється це тим, що в період вступу до вузу вони активно вивчали економічну літературу, насамперед англо-американський варіант, «мейнстрим» сучасної економічної теорії. Із цих, книжкових, позицій вони й відповідають на питання анкети. У міру соціалізації, залучення в реальну національну господарську практику корегуються уявлення про господарські цінності. Відбувається часткове повернення до традиційних характеристик культури. Однак у цілому зміни в системі цінностей студентів досить істотні. Вестернізація менталітету українського студентства за такими групами

цінностей, як *дистанція влади, індивідуалізм/колективізм*, суттєве зростання *маскулинності (мужності)* супроводжується зростанням і до того значного рівня *запобігання невизначеності* (з 80 до 83)

Відмінності ціннісних орієнтацій національних культур країн Європи є об'єктивним результатом різноманіття умов господарювання та шляхів історичного розвитку. В свою чергу вони закладають відмінності *Path dependens* (залежності шляху розвитку) країн, що створюють єдиний інтеграційних простір. На інституційному рівні ця різниця найбільш яскраво виявляється у наявності суттєво відмінних правових систем - прецедентного англо-американського права (Велика Британія) та континентального кодифікованого (країни Центральної та Південної Європи). Проміжні позиції займає правова традиція країн Північно-Західної Європи. Вона увібрала в себе елементи обох систем. Саме на таких традиціях відбувається розбудова права ЄС.

Варто також враховувати, що як свідчать представлені раніше історичні приклади, інтеграційні процеси стають результатом взаємодії суб'єктів господарювання різного рівня. Поштовхом до інтеграції стає власний інтерес суб'єктів господарювання. Варто також враховувати, що *ключову роль можуть брати на себе не лише держава, а й мезо та мікроекономічні суб'єкти*. Роль останніх в сучасних умовах інтенсифікації міжнародної взаємодії, суттєвого зменшення ролі та здатності держави впливати на ці процеси суттєво зростає. Відповідно, можна говорити про *інтеграцію, ініційовану зверху, або про інтеграцію, ініційовану суб'єктами господарювання мезо- та мікроекономічного рівня* (табл. 1). В цьому контексті варто звернути увагу на відмінність характеристик пріоритетних інструментів взаємодії. Адже саме від них залежать механізми взаємодії, здатні стимулювати як інтеграційні, так і дезінтеграційні процеси. А отже вже на цьому рівні слід шукати витоки проблем, що породжуються інтеграцією та шляхи їх розв'язання.

Таблиця 1

Інтеграція зверху та інтеграція знизу

Критерії	Інтеграція зверху	Інтеграція знизу	
		Територіальна	Процесуальна
Основний суб'єкт	Держави, міждержавні та наддержавні органи	Регіональні центри влади	Приватні організації
Джерело впливу	Правові повноваження	Правові повноваження, економічний потенціал учасників	Економічний потенціал учасників
Характер формалізації	Формалізація зверху	Поєднання формалізації зверху та міжфірмового контракту	Формалізація за рахунок міжфірмового контракту
Характер руху благ	Редистрибуція, обмін	Обмін, редистрибуція	Обмін

Варто зазначити, що врахування *сутнісної специфіки інтеграції як форми міжнародної економічної взаємодії якісно неоднорідних суб'єктів господарювання, за якої зберігається їх суб'єктність, зовсім не означає ігнорування відмінності їх переговорної сили*. Адже співвідношення переговорного потенціалу в таких інтеграційних об'єднання може варіюватися від рівності до асиметрії якісно однорідних або різнорідних суб'єктів інтеграційного процесу. Відповідно, за цим критерієм можна виділити одразу кілька моделей інтеграції (табл. 2).

Розглянемо основні характеристики представлених моделей інтеграції. Розпочнемо з групи моделей, що передбачають *рівність відносин між суб'єктами-носіями інтеграції*.

Таблиця 2

Співвідношення потенціалів та моделі економічної інтеграції

Співвідношення потенціалів	Провідний суб'єкт інтеграції		
	Держави	Регіони	Приватні структури
Рівність	Модель міжурядових договорів, принцип консенсусу (МЕРКОСУР, АСЕАН)	Модель федералізації, делегування повноважень створюваному Центру (США, ФРН)	Модель неформальної торгівлі, неформальні мережеві структури (Бізнесові мережі Африка, ПСА)
Асиметрія якісно однорідних суб'єктів	Модель домінуючого учасника, імперії (Британська імперія)	Модель поглинання домінуючим регіоном (Пруссія, від Московії до Росії)	Модель корпоративної взаємодії (ТНК, СП, ГВС, ГЛДВ)
Асиметрія якісно неоднорідних суб'єктів	Модель спільного Центру, унітарні держави (ЄС)	Модель транскордонної конвергенції регіонів (Європорегіони)	Модель недержавного права (Канонічне право, ІНКОТЕРМС)

У випадку з *моделлю міжурядових договорів* у якості основного суб'єкту постають уряди незалежних держав. Інтеграційні процеси забезпечуються шляхом укладання відповідних формалізованих домовленостей на засадах принципу консенсусу. Ця модель лежить в основі утворення більшості регіональних інтеграційних об'єднань. Прикладами можуть слугувати МЕРКОСУР, АСЕАН.

Модель *федералізації* передбачає ключову роль регіонів, що домовляються про створення єдиного Центру, якому передається від регіональних органів влади певна кількість повноважень. Фундаментом федерації стають горизонтальні домовленості регіонів. Поєднання формальних і неформальних норм, що забезпечують процес інтеграції, створює умови для

більшій рухливості цієї форми співпраці. Це стає можливим саме завдяки ключовій ролі в їх формулюванні регіонів, що спираються в домовленостях на власні інтереси. Історичними прикладами такого шляху інтеграції може слугувати історія утворення єдиної Німеччини, США, Австралії, Канади.

В моделі *неформальної торгівлі* ключова роль в інтеграції віддається мікроекономічним суб'єктам, що утворюють горизонтальні мережеві структури. Особливістю є акцент на неформальні норми взаємодії, значна роль особистих взаємин серед суб'єктів, що стають носіями процесів інтеграції. Приклади цієї моделі можна віднайти в давній історії торговельних відносин, що поєднували ринки Китаю, Індії, Близького Сходу, Середземномор'я. В сучасному світі цей тип інтеграції досить активно розповсюджено в країнах що розвиваються, особливо в Африці, Південній Азії.

Наступна група моделей передбачає *асиметрію переговорного потенціалу якісно однорідних суб'єктів господарювання*, що приймають участь в інтеграційних процесах.

Модель *домінуючого учасника* передбачає, що ініціативу створення інтеграційного об'єднання бере на себе одна з держав-учасників. Вона має достатньо потужний потенціал примусу, який досить активно використовується з метою створення відповідного утворення та формалізації відносин учасників в його рамках. Саме тому цю модель можна ще назвати моделлю *військового регіоналізму*. Історичними прикладами інтеграції за цією моделлю можуть слугувати колоніальні імперські утворення, починаючи з імперій давніх часів і закінчуючи Британською імперією.

Модель *поглинання домінуючим регіоном* у якості основного гравця передбачає один з регіональних центрів інтеграції, який бере на себе інтеграційну ініціативу та використовуючи свої переваги примушує інші регіони до об'єднання. Фактично відбувається процес нав'язування менш потужним регіонам неформальних, а в подальшому й формалізованих правил взаємодії. За подібним сценарієм Пруссія ініціювала інтеграцію німецьких земель, Московське князівство поступовим приєднанням оточуючих земель поклало початок формуванню Російської імперії.

В моделі *корпоративної взаємодії* роль рушійної сили інтеграції беруть на себе великі корпорації, що формують виробничі ланцюжки доданої вартості (ЛДВ), які охоплюють відповідні регіони, поступово набувають глобальних масштабів, глобальні виробничі системи (ГВС). На відміну від попередньої моделі, основу інтеграційної взаємодії складають не норми (формалізовані або ні), а поточні інтереси економічних суб'єктів і усталена практика. В кінцевому підсумку вони втілюються в міжфірмові контракти незалежних суб'єктів. Витоки цієї моделі ми знаходимо вже на початковій стадії становлення

європейської колоніальної системи, коли недержавні голландські та англійські корпорації не лише займалися торговельною діяльністю, а й здійснювали функції управління на підконтрольних територіях. В сучасних умовах масштаби інвестиційної діяльності японських та китайських ТНК в Південно-Східній Азії та американських ТНК в Мексиці дозволяють вести мову про те, що вони виступають у якості суттєвого доповнення формальної інтеграції зверху. У якості її інструментів вони використовують прямі іноземні інвестиції, практику створення спільних підприємств (СП), міжнародних консорціумів, міжнародну кооперацію виробництва та виробничі ЛДВ, мережеві структури, що поєднують між собою учасників з різних країн через організатора – великої міжнародної корпорації.

Третя група моделей передбачає *асиметрію якісно неоднорідних суб'єктів* господарювання. Це, з одного боку найскладніший, а з іншого, найбільш наближений до сучасних реалій варіант інтеграції. В процес поглиблення взаємодії одномоментно виявляються включеними суб'єкти, що відносяться як до загальнодержавного, регіонального рівнів управління, так і до приватного сектору економіки. До того ж, суттєво відрізняється їх переговорний потенціал.

Модель *спільного Центру* у якості двигуна інтеграції передбачає наявність сильного центрального уряду (унітарний державний устрій) або наддержавного органу управління, не пов'язаного з конкретною територією. Саме останнє відрізняє цю модель від моделі домінуючого учасника. Історично модель спільного Центру стає наступницею *моделі військового регіоналізму*. Саме такими уявляються давні Перська та Китайська держави. Якісна неоднорідність суб'єктів інтеграційного процесу (участь не лише Центру, а й регіонів, приватних організацій) в цьому випадку стає передумовою відходу від попередньої моделі. В сучасному світі прикладами результатів інтеграції на основі спільного центру можна вважати країни з унітарним державним устроєм. На рівні МЕІ єдиним прикладом моделі можна вважати ЄС.

В умовах інтенсифікації міжнародного співробітництва й зростання відкритості національних економік особливого значення набуває модель *транскордонної конвергенції регіонів* (ТКР) – поступового зближення параметрів суміжних прикордонних регіонів сусідніх країн в процесі запозичення, відтворення або формування спільних методів, способів, інструментів господарювання, що сприяє зменшенню диспропорцій (асиметрії) соціально-економічного розвитку в транскордонному просторі. На відміну від моделі спільного центру інтеграційна ініціатива передається на рівень регіональних органів влади. Їх активність, в свою чергу, спрямовується інтересами регіональних економічних суб'єктів мікроекономічного рівня. До

основних форм ТКР відносять *прямі контакти, транскордонні угоди, формування і забезпечення роботи Єврорегіонів*. **Єврорегіон** – організаційна юридично закріплена форма транскордонного регіонального співробітництва між територіальними громадами та/або органами державної влади прикордонних регіонів кількох держав зі спільним кордоном.

Остання модель, модель *недержавного права* ґрунтується на опосередкованих результатах діяльності приватних економічних суб'єктів. Якщо безпосередньою метою їх взаємодії є торговельні, інвестиційні операції, то прагнення спростити їх, скоротити ризики, трансакційні витрати своїм кінцевим результатом має формування певних алгоритмів, норм економічної взаємодії. В кінцевому підсумку ці норми стають важливою складовою процесу інтеграції. Прикладом формування такої моделі інтеграції є канонічне право, сформоване в результаті діяльності католицької церкви в середньовічній Європі. В сучасних умовах прикладом можуть слугувати міжнародні стандарти з розрахункової діяльності, бухгалтерського обліку, правила ІНКОТЕРМС.

Варто зазначити, що історичний досвід європейської інтеграції в тій або іншій мірі охоплює практично всі зазначені моделі інтеграції

У цілому, в практиці розбудови ЄС опрацьовано широкий спектр типів, форм, інструментів гнучкої інтеграції. В її основі диференціація учасників інтеграційного процесу. Вона має на увазі формування формальних та неформальних об'єднань, що включають як окремих членів ЄС, так і країн, що до нього не входять. В цьому контексті гнучка інтеграція є інструментом диференціації учасників інтеграційного процесу. Серед її типів - *різношвидкісна інтеграція, інтеграція зі змінною геометрією, інтеграція за принципом меню (A la carte)*.

В першому випадку передбачається *наявність спільної мети та готовність послідовно просуватися до неї в міру виконання необхідних умов*. Ключового значення набуває визначення країн, що входять до групи **країн авангарду інтеграційного процесу**. Поглиблення взаємодії між ними може призвести до появи **твердого ядра** інтеграційного об'єднання - монолітної групи країн, що просуває інтеграцію не зважаючи на бажання та здатність інших учасників інтеграції до просування вперед. Послідовне втілення вказаного підходу здатне призвести до формування декількох **концентричних кіл країн-учасників** інтеграційного процесу, в різній мірі залученні до інтеграційних процесів. **Просунуте співробітництво** в цьому випадку покликане створити умови, коли окремі учасники інтеграції, що бажають та мають можливість поглиблювати інтеграційну співпрацю в межах ЄС.

У другому передбачається наявність спільної мети хоч і не у всіх, але у більшості країн-членів. **Змінна геометрія** передбачає утворення окремих груп

країн, які об'єднуються на основі спільних проектів, що можуть включати як членів об'єднання, так і ті країни, що до нього не входять. Значна кількість таких проектів зумовлює можливість часткового перекриття такими групами одна одної. Поширення практики подібних об'єднань призведе до формування **системи «олімпійських кіл»** - в умовах реалізації кількох проектів, що не суперечать один іншому відбувається часткове накладання складу учасників різних проектів.. Набувають розповсюдження **тимчасові або постійні виключення із загальних правил**, що фіксуються у відповідних загально узгоджених документів інтеграційного об'єднання. Особливого значення набувають **транзитивні положення** - перехідні періоди, що надаються державам-членам на підставі врахування їх соціально-економічних особливостей і покликаних полегшити процес пристосування до умов спільної взаємодії в межах об'єднання.

Обидва варіанти в решті решт призводять до поглиблення інтеграції, але припускають наявність різних шляхів її досягнення.

Тип гнучкої інтеграції **case-by-case** дозволяє виокремити, але лишити в рамках інтеграції, проекти, в яких зацікавлені лише окремі члени і які в кінцевому підсумку не призводять до просування інтеграції в цілому. В цьому випадку державам-учасникам надається можливість утриматися від голосування за певними питанням. Відповідно, на них не поширюються прийняті за такими питаннями рішення, але вони лишаються обов'язковими для інших членів союзу.

Серед форм гнучкої інтеграції - просунуте співробітництво; заздалегідь визначена гнучкість; просування case-by-case; проекти, до яких залучаються країни, що не входять до ЄС; окремі проекти держав-членів, що не підпадають під дію засновничих договорів. До найбільш вживаних інструментів гнучкої інтеграції можна віднести визначення транзитних і перехідних періодів, просунуте співробітництво, систему виключень, конструктивне утримання, міжурядові угоди, які допускають залучення інститутів та механізмів ЄС.

Опора на інструменти гнучкої інтеграції здатна розширити «вікно можливостей» України на шляху прискорення інтеграції в тих сферах, де національна економіка готова до ефективного і взаємовигідного співробітництва. Одночасно вона дозволяє ефективно корегувати процес інтеграції у випадках, коли Україна виявляється неготовою для взаємовигідного співробітництва на принципах субсидіарності. В такому разі виклики, що постають перед інтеграційними процесами в глобальній економіці в цілому, та в ЄС, зокрема, шляхи та інструментарій їх розв'язання здатні стати джерелом нових можливостей нашого розвитку.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Міжнародна економічна інтеграція в умовах сучасної глобалізації лишається важливою комплексною формою міжнародної економічної взаємодії. На особливості її протікання впливає широкий спектр чинників. Серед них можна виділити чинники природно-ресурсного, соціо-культурного, інституційного, матеріально-технологічного середовища господарювання. Важливу роль в її організації відіграють особливості історичного шляху розвитку, галузевої структури, регіональна специфіка країн, що інтегруються, рівень розвитку та готовність до інтеграції. Їх відмінності зумовлюють різноманіття історичних типів інтеграції, різну міру залучення до ініціювання та забезпечення протікання економічних суб'єктів як мега-, так і макро-, мезо-, мікроекономічного рівня. ЄС накопичив суттєвий досвід застосування інструментів гнучкої інтеграції, які дозволяють нівелювати негативний вплив дезінтеграційних процесів, породжуваних зростанням вірогідності зіткнення інтересів учасників інтеграційного об'єднання в процесі її поглиблення. Дослідження можливостей, обмежень та перспектив їх застосування в умовах інтеграції України до ЄС набуває особливого значення. Вагомий потенціал у визначенні сутності проблем, породжуваних поглибленням інтеграційного співробітництва має застосування діалектичного методу дослідження.

Список використаної літератури

1. Hoffman S. Obstinate or Obsolute: the Fate of the National-State and the Case of Western Europe / S. Hoffman // *Daedalus*. – Boston – 1966. – Vol. 95, № 3, Tradition and Change (Summer, 1966). – P. 862–915.
2. Hoffman S. Reflaction on the Nation–State in Western Europe Today / S. Hoffman // *Journal of Common Market Studies*. – Oxford. – 1982. – Vol. 20; № 1. – P. 21 – 37.
3. Tindemans L. European Union: Report by Mr Leo Tindemans, Prime Minister of Belgium, to the European Council / L. Tindemans // *Bulletin of the European Communities, supplement*. – 1975. - 1/76.
4. Dahrendorf R. A Third Europe? Third Jean Monnet Lecture, 26 November 1979 / R. Dahrendorf. – Florence: European University Institute, 1979.
5. Flexible Integration: Towards a More Effective and Democratic Europe. – London : Centre for Economic and Policy Research, 1995.
6. Stubb A. Flexible Integration and the Amsterdam Treaty: Negotiating Differentiation in the 1996 – 1997 IGC: PhD thesis / A. Stubb. – London: The London School of Economics and Political Science, 1999.

7. Kölliker A. Flexibility and European Unification: The Logic of Differentiated Integration / A. Kölliker. – Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, 2006, xxii + 323 pp.
8. Andersen S. Differentiated integration: what is it, and how much can the EU accommodate? / S. Andersen, N. Sitter // Journal of European Integration. – 2006. – Vol. 28, № 4. – P. 313–330.
9. Dyson K. Transverse Integration in European Economic Governance: Between Unitary and Differentiated Integration / K. Dyson, M. Marcussen // Journal of European Integration. – 2010. – Vol. 32, № 1. - P. 17–39.
10. Which Europe? The Politics of Differentiated Integration / K. Dyson, A. Sepos (Eds.). – London : Palgrave, 2010.
11. Holzinger K. Differentiated Integration in the European Union: Many Concepts, Sparse Theory, Few Data / K. Holzinger, F. Schimmelfennig // Journal of European Public Policy . – 2012. – Vol. 19, № 2. – P. 292–305.
12. Adler-Nissen R. Opting Out of the European Union: Diplomacy, Sovereignty and European Integration / R. Adler-Nissen. - Cambridge: Cambridge University Press, 2014.
13. Schimmelfennig F. The European Union as a system of differentiated integration: interdependence, politicization and differentiation / F. Schimmelfennig, D. Leuffen, B. Rittberger // Journal of European Public Policy. – 2015. – Vol. 22, № 6. – P. 764–782.
14. Fossum. J.E. Democracy and differentiation in Europe / J.E. Fossum // Journal of European Public Policy. – 2015. – Vol. 22, № 6. – P. 799–815.
15. Глобальный характер экономических противоречий / О. Поручник, Я. Столярчук // Глобальное экономическое развитие: тенденции асимметрии, регулирование. Монография / Под ред. Д. Лукьянченко, А. Поручника, В. Колосова. – К. : КНЭУ, 2013. – С. 158.
16. Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded 3rd Edition / G. Hofstede. – N.-Y.: McGraw-Hill. - 550 p.
17. Латов Ю.В. Открытия и парадоксы этнометрического анализа российской хозяйственной культуры по методике Г. Хофстеда / Ю.В. Латов, Н.В. Латова // Мир России. – 2007. - № 4
18. Липов В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль 1. Світова система господарювання. Навчально–практичний посібник / В. Липов. – К. : Професіонал, 2008. – 368 с.

References

1. Hoffman, S. (1966), “Obstinate or Obsolute: the Fate of the National-State and the Case of Western Europe”, *Daedalus*, vol. 95, № 3, pp. 862–915.

2. Hoffman, S. (1982), “Refraction on the Nation-State in Western Europe Today”, *Journal of Common Market Studies*, vol. 20, № 1, pp. 21–37.
3. Tindemans, L. (1975), “European Union: Report by Mr Leo Tindemans, Prime Minister of Belgium, to the European Council”, *Bulletin of the European Communities*, supplement, 1/76.
4. Dahrendorf, R. (1979), *A Third Europe? Third Jean Monnet Lecture, 26 November 1979*, European University Institute, Florence, Italian.
5. *Centre for Economic and Policy Research* (1995), *Flexible Integration: Towards a More Effective and Democratic Europe*, Centre for Economic and Policy Research, London, UK.
6. Stubb, A. (1999), *Flexible Integration and the Amsterdam Treaty: Negotiating Differentiation in the 1996 – 1997 IGC.: PhD thesis*, The London School of Economics and Political Science, London, UK.
7. Kölliker, A. (2006), *Flexibility and European Unification: The Logic of Differentiated Integration*, Rowman & Littlefield Publishers, Lanham.
8. Andersen, S. (2006), “Differentiated integration: what is it, and how much can the EU accommodate?”, *Journal of European Integration*, vol. 28, № 4, pp. 313–330.
9. Dyson, K. (2010), “Transverse Integration in European Economic Governance: Between Unitary and Differentiated Integration”, *Journal of European Integration*, vol. 32, № 1, pp. 17–39.
10. Dyson, K. (Eds.) (2010), *Which Europe? The Politics of Differentiated Integration*, Palgrave, London, UK.
11. Holzinger, K. (2012), “Differentiated Integration in the European Union: Many Concepts, Sparse Theory, Few Data”, *Journal of European Public Policy*, vol. 19, № 2, pp. 292–305.
12. Adler-Nissen, R. (2014), *Opting Out of the European Union: Diplomacy, Sovereignty and European Integration*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
13. Schimmelfennig, F. (2015), “The European Union as a system of differentiated integration: interdependence, politicization and differentiation”, *Journal of European Public Policy*, vol. 22, № 6, pp. 764–782.
14. Fossum, J. (2015), “Democracy and differentiation in Europe”, *Journal of European Public Policy*, vol. 22, № 6, pp. 799–815.
15. Poruchnik, O. (2013), “The Global Nature of Economic Contradictions”, *Hlobalnoe ekonomycheskoe razvytye: tedentsyy asymetryy, rehulyrovanye. Monogr.*, Eds. D. Lukianchenko, A. Poruchyk, V. Kolosova, KNEU, Kyiv, Ukraine.
16. Hofstede, G. (2010), *Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded 3rd Edition*, McGraw-Hill, New York, USA.

17. Latov, Yu.V. (2007), “Discoveries and Paradoxes of Ethnometric Analysis of Russian Economic Culture by G. Hofstede”, *Mir Rossii*, vol. 4, pp. 43–71.

18. Lipov, V. (2008), *Mizhnarodna ekonomika: svitova ekonomika ta mizhnarodni ekonomichni vidnosyny. Modul 1. Svitova systema hospodariuvannia. Navchalno–praktychnyi posibnyk* [International economics: world economy and international economic relations. Module 1. World system of management. Educational and practical manual], Professional, Kyiv, Ukraine.

Lypov V., Doctor of Economics Science, Professor, Simon Kuznets National Economics University of Kharkiv

Factors of flexible integration as to means of strengthening of institutional complementarity of integrations unions

In the article the factors of forming of disintegration tendencies in a modern global economy and instruments of overcoming negative consequences of them are examined. The methods of dialectical, historical-logic, structural-functional, comparative, ethno metric analysis are used. Phenomenon, essence and actual part of processes of integration is shown. The naturally-resource, sociocultural, functional, territorial and temporal factors of multi-variant approach and multidimensionality of development of processes of integration and her historical types are presented. On the basis of drawing on the results of research of national cultures of G. Hofstede, the differences of the valued principles of forming of institutional structures of countries of Europe are shown. The models of economic integration are considered. The instruments of flexible integration, applied in EU, are presented.

Key words: flexible integration, differentiated integration, disintegration, European Union, integration, historical types of integration, model of economic integration.

Липов В.В., д.э.н., профессор, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

Факторы гибкой интеграции как средство усиления институциональной комплементарности интеграционных объединений

В статье рассматриваются факторы формирования дезинтеграционных тенденций в современной глобальной экономике и инструменты преодоления их негативных последствий. Используются методы диалектического, историко-логического, структурно-функционального, компаративного, этнометрического анализа. Раскрыто явление, сущностную и действительную составляющие процессов интеграции. Представлены природно-ресурсные, социокультурные, функциональные, территориальные и временные факторы многовариантности и многомерности разворачивания процессов интеграции и ее исторические типы. На основе использования результатов исследования национальных культур Г. Хофстеда показаны отличия ценностных принципов формирования институциональных структур стран Европы. Рассмотрены модели экономической интеграции. Представлены инструменты гибкой интеграции, применяемые в ЕС.

Ключевые слова: гибкая интеграция, дезинтеграция, дифференцированная интеграция, Европейский союз, интеграция, исторические типы интеграции, модели экономической интеграции.



В. К. ЛЕБЕДЄВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри політичної економії,
Національна металургійна академія України*

НАЦІОНАЛЬНА НАУКОВО-ТЕХНІЧНА ТА ОСВІТНЯ ПОЛІТИКА В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

*«... Уряд шахрайські привласнює народні гроші і
народні прерогативи, кожного ранку урочисто
клянучись поважати їх»*

Стендаль. «Червоне і біле».

Зібр. творів у XVII томах.

Том III, с. 19

У статті аналізуються основні тенденції сучасної національної науково-технічної та освітньої політики в Україні та її результати. Розглядається європейський досвід щодо державного та наддержавного регулювання сфер науки та освіти. Пропонуються заходи щодо удосконалення науково-технічної та освітньої політики в контексті європейської інтеграції: розширення інфраструктури науки та освіти шляхом створення нових наукових та освітніх установ, а також підтримки та розвитку існуючих; впровадження державних цільових комплексних програм науково-технічного прогресу в Україні.

Ключові слова: європейська інтеграція, науково-технічна політика, освітня політика, соціальна держава, держава загального добробуту.

Постановка проблеми. Чи не найкраще постановку проблеми сформулював академік-секретар Відділення фізики і астрономії НАН України В.М. Локтєв в своїй статті «Час академічної коректності минув», опублікованій в журналі «Вісник НАН України», №12 за 2016 рік. Він пише: «Хіба можна уявити, щоб сумлінно працюючі люди, що віддають своє життя науці, мовчки приходили до холодних, неопалюваних приміщень, хоча за вікном не розруха 1917-1918 років, лише для ще однієї чергової подачі заяв «за власним бажанням» щодо додаткового зменшення робочого часу, викликаного підвищенням (!) заробітної платні, про яке радісно повідомляють чиновники різних рангів з екранів ТБ і на яке, звісно, жодної додаткової гривні не передбачено...» [1, с. 3]. Відразу слід зазначити, що за такими ж принципами

відбувається підвищення заробітної плати у вищих навчальних закладах. Певну відповідь на риторичне питання автора статті дав інший науковець – доктор біологічних наук, завідувач лабораторії обміну речовин Інституту біології тварин Національної академії аграрних наук Ю.Т. Салига: «Можна не тільки уявити. Ми так і працюємо. Температура у лабораторіях – від +2 до +5... Чергову заяву «за власним бажанням» вчора написали. Фінансування на реактиви, обладнання – 0 грн. Зарплата – на рівні прибиральниці у супермаркеті... Кажуть – вигравайте гранти! Як це не дивно – ми виграємо. Кажуть – мало... Кажуть – пишіть статті у Скопусівські журнали. Як це не дивно – ми пишемо, їх друкують і цитують. Нам кажуть – то ж можете, пишіть ще!... Думаю – грати в цю нечесну гру далі, чи зійти з поля... Але, як зійдемо – хтось тільки втішиться, нам зразу ж зарахує технічну поразку, а звільнене поле продасть під... яка різниця під що... Тому, не зійдемо! Все ж дограємо до свистка, важко, без сил, надій і оптимізму, але дограємо чесно!» [2, с. 1]. Таким чином, проблема полягає в тому, щоб виявити, чи не перейшли руйнівні наслідки сучасної науково-технічної та освітньої політики «точку неповернення» і які принципи та заходи могли б сприяти прогресивному розвитку науки і освіти в Україні в умовах європейської інтеграції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дана проблематика обговорюється у багатьох роботах вітчизняних та закордонних вчених [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7].

Формування цілей статті. Метою статті є аналіз тенденцій розвитку науково-технічної та освітньої сфер національної економіки України і розробка принципів удосконалення державної політики щодо регулювання цих сфер.

Виклад основного матеріалу. Наука та освіта, являючись сферами національної економіки, потребують наукового аналізу, як і інші її сфери. Можливість використання достовірної інформації для такого аналізу є умовою отримання достовірних його результатів і прийняття ефективних рішень. Спроба вивести за межі наукового аналізу «заборонені» теми призводить до того, що сама дійсність перестає бути об'єктом наукового дослідження, «бажане» вдається за «дійсне», а об'єктивні процеси розвиваються нерегульованим хаотичним чином, формуючи непередбачувані тенденції та наслідки.

Мало хто з науковців та викладачів ВНЗ не визнають стан науки та освіти в Україні як проблемний і навіть депресивний. У перші роки незалежності зайнятість у науковій сфері України була на рівні провідних країн Європи. Однак за рекомендаціями Міжнародного валютного фонду Україні предписувалося скоротити науковий потенціал втричі [3, с. 1]. На думку доктора економічних наук, головного наукового співробітника Інституту

досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки О. Поповича, помітну роль у припиненні певних науково-технічних досліджень відіграв міжнародний фонд «Український науково-технологічний центр». Пропонуючи гранти на дослідження, він вимагав від вчених детальної інформації щодо їх доробку, при тому, що грантів було набагато менше, ніж заявок! Важлива наукова інформація фактично була безкоштовно привласнена і шляхом грантів фактично регулювалася тематика наукових досліджень та зміни в інфраструктурі науки. Плани МВФ щодо науки в Україні були перевиконані так, що чисельність наукових досліджень зменшилась у 5 разів [3].

Наміри щодо створення в Україні інформаційного суспільства та інноваційної економіки декларуються уже не перший рік. Вони повністю співпадають із заявленим вектором розвитку Євросоюзу і мали б сприяти ефективній інтеграції до нього національної економіки України. Можливість країни до інноваційного розвитку фахівці оцінюють, зокрема, за показником кількості дослідників на один мільйон населення. По країнах Євросоюзу у 2013 р. цей показник складав 3359 осіб і для прискорення інноваційного розвитку передбачалося залучити до науки ще 3 млн. осіб. Це відповідає загальносвітовій тенденції, за якою чисельність наукових працівників збільшилась у світі на 20 % порівняно з 2007 роком і на сьогодні складає 7,8 млн. осіб.

Декларуючи наближення до європейських стандартів, реальна науково-технічна політика в Україні привела до віддалення від них, оскільки кількість наукових дослідників в ній на мільйон населення в 2,6 рази менша, ніж у Євросоюзі! Частка науковців у загальній кількості населення знизилась в Україні порівняно з 1990 роком з 1,16 % до 0,49 %. У середньому по Євросоюзу цей показник в 6 разів більший, ніж в Україні [3]. За десять років (з 2005 року до 2015 року) кількість наукових дослідників в Україні скоротилася з 85246 до 53835 осіб. За прогнозом Інституту досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, якщо державна науково-технічна політика в Україні залишиться без змін, то до 2035 р. чисельність науковців у країні зменшиться майже в п'ять разів і становитиме 11680 осіб.

Не можна заперечити той факт, що така тенденція практично перекреслить інноваційні можливості країни, досягнувши «точки неповернення» для відродження української науки. Державна система атестації кадрів не сприяє поповненню науки талановитою молоддю. Усі заходи щодо її удосконалення наводять на думку про закон Мерфі щодо бюрократичних систем: «Офіс досягає досконалості саме у той час, коли організація приходить до занепаду». Парадоксальним чином все більше удосконалення процедур та регламентів приводить до все більшої руйнації сфери, якої вони стосуються. За

теорією організацій, бюрократизація управління є передостанньою стадією життєвого циклу організації, за якою відбувається повна втрата ресурсів і руйнування організації. Чи йде наукова сфера України цим шляхом?

Гіпертрофована увага до другорядних речей, здається, має на меті відволікати її від дійсно важливих проблем. Вимоги щодо знання іноземних мов країн Євросоюзу при присудженні вчених звань тому приклад. Виказуються принизливі аргументи, що тільки в англomовному сегменті наукових публікацій є гідний зміст, не допускаючи і думки про можливість випереджаючого розвитку української науки, яка у свій час продемонструвала власний пріоритет, створивши перший у континентальній Європі комп'ютер «Мир» у Інституті кібернетики НАН України силами учених без Кембриджських мовних сертифікатів, але зі знаннями однієї з іноземних мов на рівні кандидатського мінімуму. Можна вважати жартом, в якому тільки частка жарту, а інше – правда, думку, що А. Ейнштейн при аналогічних регламентах не був би обраним професором Принстонського університету, оскільки на той час не дуже добре володів англійською мовою.

У сфері освіти України також спостерігаються негативні тенденції. Перш за все, викликає занепокоєння зменшення учнівського та студентського контингентів в абсолютних і відносних показниках. У перші роки незалежності Україна за чисельністю студентів у складі населення мала достатньо високий рейтинг. Чисельність учнів загальноосвітніх навчальних закладів за останні п'ять років скоротилася на 40 %, а чисельність студентів – зменшилась на 50 % [4]. Зменшення учнівського контингенту пов'язано, перш за все, із зниженням народжуваності в Україні, починаючи з 1988 р. У 2000 р. народжуваність зменшилась в 2 рази порівняно з 1986 р. З 2002 р. до 2012 р. відбувалося поступове зростання народжуваності, а з 2014 р. знову народжуваність зменшилась. Динаміка народжуваності свідчить не тільки про стан економіки країни та якість соціально-економічної політики, але й про очікування населення, ступінь впевненості у майбутньому.

Одними із найбільш інформативних показників є показник чисельності учнів (студентів) на 10 тис. населення та його динаміка. Для країн із середнім та високим рівнем розвитку його значення перевищує 600: Республіка Корея – 699, США – 689, Аргентина – 673, Білорусь – 641, Австралія – 602 та ін. [4]. В Україні з 2000 р. до 2007 р. спостерігалася тенденція зростання кількості студентів на 10 тис. населення, а після 2007 р. цей показник зменшується і у 2014 р. знизився фактично до рівня 2000 р. (393). При цьому офіційні особи переконують громадську думку в тому, що в Україні надмірно багато студентів, надмірно велика кількість ВНЗ і така бідна країна, як Україна, не може собі це дозволити. Залишається тільки додати, що при такій освітній політиці країна

буде ще біднішою, оскільки шанс на майбутнє будуть мати лише ті країни, які забезпечать молоді всезагальну вищу освіту і освіту на протязі всього життя. Перепони у вигляді адміністративно встановлених меж щодо можливості вступу до ВНЗ за результатами ЗНО, зменшення обсягу державного фінансування вищої освіти, зниження можливості навчання за контрактом внаслідок падіння реальних доходів населення лишають молодь освіти, а країну майбутнього. Бажання отримати вищу освіту має бути вирішальним чинником при прийомі у ВНЗ. Послідовна ускладнення доступу до вищої освіти привело до загрозливої тенденції, коли молодь вже не бажає її отримувати, про що свідчить зменшення заяв випускників на ЗНО. Це відкидає Україну на периферію світового інноваційного та освітнього простору не тільки в середньостроковій, а й в довгостроковій перспективі.

Чи можна за таких обставин оцінювати освітню політику як задовільну? Чи можна втішатися тим, що українська молодь все частіше намагається отримати вищу освіту за кордоном і залишитися там працювати? Західні ВНЗ пропонують вагомі преференції нашим випускникам у вигляді низьких цін за освіту, грантів, відсутність ЗНО, навчання російською й українською мовами, подальше працевлаштування тощо. У 2015 р. за кордоном навчалося 53 тисячі українських студентів. Інтеграційні процеси у світі будуть інтенсифікуватися, «освіта без кордонів» має стати нормою життя, але це не означає, що Україна має втратити свою конкурентоспроможність у науковій та освітній сферах та із держави перетворитися на територію.

Вкрай загрозливою є ситуація у професійно-технічній освіті. Передача відповідних навчальних закладів на фінансування місцевими бюджетами фактично означає їх зникнення в умовах дефіциту цих бюджетів. У перспективі це означає для України зростаючу імпортозалежність не тільки щодо енергоносіїв, але й продукції обробляючих галузей промисловості. Така «економіка обміну» може деякий час функціонувати за рахунок міжнародних кредитів зацікавлених структур під заклад базових ресурсів, які ще залишилися, перед усім – землі, з подальшою їх втратою.

Збільшення фінансування освіти, як і науки, є невідкладною проблемою. Розроблена Т. Шульцем та Г. Беккером теорія людського капіталу є на сьогодні загальновизнаною і відмічена Нобелівською премією в галузі економіки. Згідно неї, витрати на освіту не є суто споживчими витратами домогосподарств, а є також інвестиціями, що дають віддачу як особі, що отримала освіту, так і компанії, де вона працює, а також державі в цілому. Тому державне і корпоративне фінансування освіти – це не благодійність, а обов'язок, що впливає з об'єктивних економічних законів. Як відомо, економічні закони не можна прийняти або відмінити. Вони діють незалежно від свідомості окремих

осіб. Але якщо суспільна свідомість, державна політика діють односпрямовано з економічними законами, то вони каталізують соціально-економічний прогрес. Якщо ці суб'єктивні чинники діють у напрямі, протилежному об'єктивній необхідності, то вони гальмують суспільний прогрес, який долає ці перепони ціною кризових явищ, соціальних непорозумінь та конфліктів.

Обсяги державного фінансування сфери освіти в Україні номінально зростали до 2013 р. включно. Після 2013 р. спостерігається його скорочення, як і скорочення фінансування сфери науки. В цих умовах науковців та випускників все більше орієнтують на отримання грантів на дослідження та навчання від некомерційних організацій, звичайно, на їх умовах. За оцінками, вчений у країнах Заходу витрачає більше 30 % свого часу на написання заявок щодо отримання грантів. При тому, що гранти надають некомерційні організації, самі ці організації фінансуються фірмами та корпораціями, зацікавленими в результатах досліджень. Нерідко це пов'язано з порушенням авторських прав – майнових та немайнових, коли вказана ідея або проект мають певне визнання або винагороду, але зацікавлені компанії комерціалізують інтелектуальний продукт із значною вигодою для себе. Тому і у цій сфері державна науково-технічна політика має бути спрямованою на те, щоб умови вітчизняних грантів були конкурентноспроможними і результати досліджень залишалися та використовувалися в Україні.

У зв'язку з цим варто повернутися до проблем формування інноваційної економіки України та умов їх вирішення. У цьому контексті не можна не згадати про манеру проведення в Україні політики енергоефективності, яка вже зачепила інтереси майже усіх громадян України і для більшості виключно з негативного боку. Ця політика звелася до перманентного підвищення тарифів за електрику та газ і має своїм наслідком $+3 - +5^{\circ}\text{C}$ у лабораторіях і $+10 - +15^{\circ}\text{C}$ у домівках. В умовах надзвичайного зниження температури після виключення опалення, населенню було доведено, що включити його знову неможливо. Це перший інноваційний результат. Другий результат полягає в тому, що очікуване зниження споживання газу та електрики відбулося, а разом з ним і зниження обсягу платежів внаслідок прямої цінової еластичності попиту. Цей непередбачуваний ініціаторами реформ результат вони тепер намагаються компенсувати введенням регулярної абонентської плати за підключення до мереж (яке на практиці має одноразовий характер), тобто вже за потенційну можливість користування газом та електрикою. Навіть їх повна відсутність вже не обнулить грошові потоки від населення аж до руйнування ЛЕП (що вже мало місце) та трубопроводів.

При цьому дешевша надлишкова електроенергія експортується до Молдови і громадян України переконують, що їм вона не потрібна або не може

бути надана з технологічних причин. Це третій інноваційний результат. Таку політику не можна назвати не соціально орієнтованою, ні національно орієнтованою, якщо вважати, що національна держава – це народ на певній території, а не суто територія. В умовах європейської інтеграції намагаються переконати громадськість, що саме цим шляхом йшли країни ЄС і прийшли ним до сьогоднішнього стану. Спеціалісти наголошують, що подібні нововведення з абонентською платою не мали успіху у тих країнах ЄС, де вони були впроваджені раніше, зокрема в Болгарії та Литві. Тарифи піднялися ще вище і це зрозуміло, тому що перетворення монополії на олігополію (а ще й в формі таємної змови) не здатне забезпечити цінову конкуренцію, а створення у енергетичному секторі умов досконалої конкуренції не можливо з економічних та технологічних причин. Той, хто стверджує зворотне або є некомпетентним, або навмисне іде проти істини. Тому ця сфера вимагає державних обмежень щодо монопольних цін та тарифів.

Найбільш образливою, що така науково-технічна та соціально-економічна політика виправдовується європейською інтеграцією. Образливо для європейської інтеграції. Тому що дійсні інновації полягали б у наданні державних замовлень відповідним науковим установам, створенні національного сегменту дешевої енергетики із зниженням собівартості одиниці продукції з відповідним зниженням тарифів. Саудівська Аравія вже має науково-технологічні доробки, що дозволяють знизити собівартість 1 кВт•год. в еквіваленті до 0,5 грн. Дійсно, Україна – не Саудівська Аравія!

На шляху європейської інтеграції доцільно задатися питанням – до якої Європи ми намагаємося прямувати, Європи яких часів? На сьогодні країни Євросоюзу, особливо західні, відчувають глибоку кризу – економічну, етнічну, політичну, культурологічну та технологічну. Намагатися приєднатися до цієї кризи, мабуть, було б безглуздом. Для більшості громадян України країни ЄС асоціюються з «державами загального добробуту», з соціально орієнтованими економіками, якими вони були у 50-70-х роках ХХ століття. Ця європейська традиція, майже європейська легенда, бере свої корені з багатьох концептуальних джерел, зокрема, з рішень соціалістичних конгресів у Франції 1892-1899 років, які вбачали у соціалізації общин шлях до соціалізації держави. Один з його лідерів – Е. Вейллант писав з цього приводу: «Місто може стати великою лабораторією децентралізації економічного життя... Завдання спеціалістів – сконцентрувати увагу на створенні наступних послуг: міський транспорт, суспільне освітлення, водопостачання, електропостачання, освіта, охорона здоров'я, низька орендна плата за житло, централізоване опалення, муніципальні майстерні тощо» [5].

Обґрунтовуючи активну роль держави у ринковій економіці, у тому числі, доцільність державних витрат для забезпечення сталого зростання,

Дж. М. Кейнс писав у своїй книзі «Загальна теорія зайнятості, проценту та грошей» (1936 р.): «Яка причина думати про те, що мільйони людей, які приймають рішення споживати чи не споживати, та десятки тисяч компаній, які вирішують інвестувати чи не інвестувати, дивним чином, разом створюють ефективний рівень попиту при повній зайнятості» [6]. Дійсно, таких див не спостерігається і безробіття органічно притаманно ринковій економіці разом з його соціальними наслідками. Тому Дж. М. Кейнс і вважав, що тільки держава спроможна суттєво оживити економіку шляхом відновлення адекватного рівня ефективного попиту.

Кейнсіанську модель було покладено в основу державної політики західноєвропейських країн у 1940-1960-х роках, що дозволило їм розвиватися у цей період майже безкризово. На думку французького соціолога П. Розенваллона, з середини 1970-х років модель європейської соціальної держави відчуває на собі потрійну кризу, яка з часом загострюється, а саме:

по-перше, фінансова криза, пов'язана з неможливістю підтримувати традиційні соціальні програми в умовах стагнації економіки і внаслідок цього з посиленням податкового тиску на економіку, який посилює її стагнацію;

по-друге, криза ефективності, пов'язана із зростанням безробіття та зниженням соціальної мобільності і внаслідок цього з сумнівами відносно кейнсіанського компромісу;

по-третє, криза легітимності, пов'язана з непрозорістю державних витрат і внаслідок цього з питаннями дійсного існування національної солідарності [7].

Ці обставини варто враховувати і Україні, рухаючись шляхом європейської інтеграції і формуючи відповідну науково-технічну і освітню державну політику. Теоретичні дослідження та світовий практичний досвід дозволяє сформулювати такі її основні напрями та заходи:

по-перше, розширення інфраструктури науки та освіти шляхом створення нових наукових та освітніх установ, а також підтримки та розвитку існуючих;

по-друге, суттєве підвищення заробітної плати працівникам наукових та освітніх установ з відповідним збільшенням фонду заробітної плати, що виключало б скорочення кількості таких працівників і наближало б її до стандартів Євросоюзу (за прикладом Китаю, де за 15 років заробітна плата науковців зросла в 24 рази);

по-третє, дестимулювання отримання іноземних грантів на наукові дослідження та освітні програми, які призводять відпливу наукових результатів та талановитої молоді за кордон; впровадження державних цільових комплексних програм науково-технічного прогресу в Україні;

по-четверте, скасування ЗНО як критерію вступу до ВНЗ; єдиним критерієм для прийому абітурієнта до ВНЗ має стати його бажання отримати

вищу освіту; відповідне збільшення державного фінансування освіти; розширення мережі ВНЗ з метою наближення їх до місця проживання потенційних студентів; уніфікація навчальних програм таким чином, щоб якість освіти у центральних та периферійних ВНЗ була однаковою, що сприяло б формуванню єдиного інтелектуально-культурного простору в Україні.

Несприятливі зовнішні та внутрішні чинники не можуть служити аргументом скорочення державних витрат на розвиток науки та освіти. Коли за часів Другої світової війни радники запропонували Прем'єр-міністру Великобританії У. Черчиллю скоротити витрати на освіту та культуру, він відповів: «А навіщо ми тоді воюємо?» Мораль цього вислову полягає в тому, що скорочення витрат на освіту та культуру рівносильно поразці у війні, якщо це розглядати в контексті майбутнього країни.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином, удосконалення національної науково-технічної та освітньої політики є важливою умовою інтеграції України в європейський соціально-економічний та інтелектуально-культурний простір. Подальші розвідки у цьому напрямі пов'язані з деталізацією та конкретизацією запропонованих заходів, їх організаційним та правовим забезпеченням, з набуттям управлінськими органами необхідних для цього компетенцій. В. Чорновіл – відомий громадський діяч, що стояв коло джерел формування незалежної України, вважав, що в Україні має бути побудована така держава, в якій росіянину жилося б краще, ніж у Росії, в французу – краще, ніж у Франції. Досягнення цієї шляхетної мети можливо тільки за умов інноваційної економіки та відповідної їй національної науково-технічної та освітньої політики.

Список використаної літератури

1. Локтєв В.М. Час академічної коректності минув / В.М. Локтєв // Вісник Національної академії наук України. – 2016. – № 12. – С. 3-13.
2. Салига Ю. Можна не тільки уявити... // Ukrainian Scientists World. – 2016. – 20 грудня. – С. 1.
3. Попович О. На яке майбутнє може сподіватися українська наука [Електронний ресурс] / О. Попович. - Режим доступу: <http://www.life.pravda.com.ua/columns/2017/03/17/223188>.
4. Куклін О. SOS: освіта в зоні ризику [Електронний ресурс] / О. Куклін, І. Каленюк, В. Ямковий // Освітній портал «Педагогічна преса». - Режим доступу: <http://www.pedpresa.ua/156707-sos-jcvita-v-zoni-ryzyku.html>.
5. Haupt G. Le Deuxieme internationale 1899-1914. Etude critique des sources / G. Haupt // Editions de l'EHESS, 1964. – 365 p.

6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
7. Розенваллон П. Новый социальный вопрос / П. Розенваллон. – М.: МШПИ, 1997. – 415 с.

References

1. Loktev, V.M. (2016), “The time of the academical correctness is passed”, *Visnyk Nacionalnoji akademiji nauk Ukrainy*, vol. 12, pp. 3-13.
2. Salyga, Ju. (2016), “It is possible no only to imagine”, *Ukrainian Scientists World*, 20 of December, p. 1.
3. Popovich, O. (2017), “What future may be for Ukrainian science”. - Режим доступу: <http://www.life.pravda.com.ua/columns/2017/03/17/223188>
4. Kuklin, O., Kalenjuk, I. and Jamkovyi, V. (2017), “SOS: the education is in the zone of risk”. - Режим доступу: <http://www.pedpresa.ua/156707-sos-jcvita-v-zoni-ryzyku.html>
5. Haupt, G. (1964), *Le Deuxieme internationale 1899-1914. Etude critique des sources*, Editions de l'EHESS, France.
6. Keynes, Dz. M. (2007), *Obshchaia teoriya zaniatosty, protsenta y deneh*, [The General Theory of Employment, interest and money], Eksmo, Moscow, Russia.
7. Rozenvallon, P. (1997), *Novyi sotsyalnyi vopros* [The new social question], MSPI, Moscow, Russia.

Lebedeva V., Candidate of Economic Science, Associate Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine

National scientific, technical and educational politics in the European integration conditions

The article contains the analysis of the fundamental tendencies of the modern scientific technical and educational politics in Ukraine and its results. The European experience of the state regulations of the science and educations sphere is considered. Measures for the development of the science and educations are proposed.

Key words: european integration, scientific and technical politics, educational politics, social state, welfare state.

Лебедева В.К., к.э.н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины

Национальная научно-техническая и образовательная политика в условиях европейской интеграции

В статье анализируются основные тенденции современной национальной научно-технической и образовательной политики в Украине и ее результаты. Рассматривается европейский опыт государственного и надгосударственного регулирования сферы науки и образования. Предлагаются меры по совершенствованию научно-технической и образовательной политики в контексте европейской интеграции: расширение инфраструктуры науки и образования путем создания новых научных и образовательных учреждений, а также поддержки и развития существующих; внедрение государственных целевых комплексных программ научно-технического прогресса в Украине.

Ключевые слова: европейская интеграция, научно-техническая политика, образовательная политика, социальное государство, государство всеобщего благосостояния.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 339.94



Т. А. ФЕДОТОВА,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
національним господарством,
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара*

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ТА КРИТЕРІАЛЬНІ ОЗНАКИ НЕСТАНДАРТНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ

У статті здійснено теоретичний розгляд нестандартних форм зайнятості. Проаналізовано існуючі та визначено основні критерії виокремлення нестандартних форм зайнятості від стандартних. Оцінено підходи до класифікації нестандартних форм зайнятості. Виявлено присутність позитивних, нейтральних і негативних способів реалізації нестандартних форм зайнятості (в міру надання учаснику трудових відносин відшкодування за погіршення його становища при традиційній моделі зайнятості). Виявлено, що нестандартні форми зайнятості можуть відповідати інтересам робітників, роботодавців і суспільства.

Ключові слова: форми зайнятості, нестандартна зайнятість, учасники трудових відносин, працівник, роботодавець, критерії, класифікаційні ознаки, способи реалізації.

Постановка проблеми. Зростання популярності нестандартних форм зайнятості (НФЗ) закономірно затверджує питання про необхідність забезпечення прозорості їх вживання з метою дотримання інтересів усіх учасників трудових взаємовідносин, та чи мають взагалі потребу нестандартні форми зайнятості в особливому нормативно-правовому регулюванні, і якщо так, то якому саме. Однак, як відзначають фахівці, нестандартні форми зайнятості включають в себе вкрай неоднорідний набір засобів організації взаємодії робітника і роботодавця. Це, певно, робить неможливим вживання однієї схеми регулювання для всіх видів нестандартних форм зайнятості (що, зрозуміло, не виключає наявності факту інших схожих деталей в схемах регулювання, які будуть розроблені для різноманітних видів нестандартних форм зайнятості) [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Той факт, що нестандартні форми зайнятості за самою своєю природою протиставляються традиційній моделі зайнятості, став причиною виникнення у дослідників прагнення побудувати класифікацію нестандартних форми зайнятості на основі тих ознак, за якими відбувається це протиставлення. В даний час існує ряд робіт, в яких описуються різні підходи до формування такої системи ознак. На наш погляд, найбільший інтерес представляють результати, отримані О. Н. Білик [1] і О. В. Вередюк [4].

Формулювання цілей статті є дослідження нестандартних форм зайнятості та спроба побудувати класифікацію нестандартних форм зайнятості для виявлення комплексу їх різновидів, які мають потребу у різних схемах регулювання.

Виклад основного матеріалу. В якості критеріїв протиставлення нестандартних форм зайнятості і традиційної моделі зайнятості можна використовувати спосіб участі в суспільній праці, ступінь використання робочого часу, юридичне оформлення трудових відносин, регулярність трудової діяльності, розташування робочого місця, статус зайнятості та специфіку діяльності економічного агента [4]. Однак, при всій важливості цих результатів, запропоновані критерії, по-перше, надто приватні (такі, наприклад, як ступінь використання робочого часу або розташування робочого місця) – що, безумовно, важливо для практичних цілей, але перешкоджає теоретичному аналізу (тому що не дає за приватним побачити загальне), по-друге, носять зовнішній, а не змістовний характер (тобто є прояви більш глибоких закономірностей) і, нарешті, по-третє, ці ознаки не охоплюють усю ту різноманітність критеріїв, за якими нестандартні форми зайнятості відрізняються від традиційної зайнятості (саме в силу приватного характеру цих ознак). Інакше кажучи, ці ознаки зручно розглядати як деталізацію запропонованих нами економічного, юридичного, організаційного та соціального критеріїв, тобто як вторинні, а не первинні критерії протиставлення нестандартних форм зайнятості і традиційної моделі зайнятості.

Аналогічні недоліки характерні і для переліку критеріїв, запропонованого О. Н. Білик [1].

Відповідно до результатів дослідження О. В. Вередюк традиційна зайнятість відрізняється від НФЗ за наступними критеріями:

- тип трудового договору: для НФЗ характерні терміновий оформлений договір або відсутність договору;
- форма зайнятості – нестандартна зайнятість, що включає в себе організаційно-правові способи та умови використання праці, відмінні від традиційних трудових правовідносин з одним роботодавцем, для якої

характерні безстроковий трудовий договір, режим повного робочого дня, захист від звільнень. Прикладами можуть служити дистанційна, агентська зайнятість і ін.;

- оплата праці: нестабільність і низький рівень заробітної плати. При всій важливості цього критерію, він все ж носить вторинний характер по відношенню до сутності економічних відносин працівника і роботодавця;

- умови праці: несприятливі умови праці (акцент на негативній складовій, тоді як умови праці, будучи нетиповими, можуть бути цілком сприятливими - як, наприклад, виконання роботи у віддаленому режимі на пляжі замість офісу). Крім того, вище умови використання праці вже були запропоновані в якості критерію протиставлення [4].

На наш погляд, система критеріїв, запропонована О. В. Вередюк, є суперечливою. Це критерії різного порядку (організаційно-правові форми та умови праці), складені (організаційно-правові форми та умови використання праці) і пересічні (тривалість трудового контракту використана в двох критеріях), що унеможлиблює їх застосування на практиці.

Таким чином, вжиті О. Я. Варшавською, О. Н. Білик та О. В. Вередюк спроби скласти перелік ознак, за якими нестандартні форми зайнятості відрізняються від традиційної зайнятості, на наш погляд, успіхом повною мірою не завершилися.

Аналіз описаних вище підходів до класифікації нестандартних форм зайнятості дозволяє стверджувати, що вони не можуть бути використані для цілей регулювання нестандартних форм зайнятості. Справа в тому, що ці класифікації будувалися або з практичними цілями (для того, щоб показати, в яких ситуаціях функціонує той або інший різновид нестандартних форм зайнятості), або для виявлення економічної, організаційної, правової чи іншої природи нестандартних форм зайнятості, тобто для теоретичного аналізу. Проблему врахування інтересів усіх учасників трудових відносин в цих класифікаціях не зачіпали.

Єдиним винятком є класифікація, описана О. Я. Варшавською, де механізми гнучкості зайнятості досліджуються під кутом їх відповідності інтересам учасників ринку праці, на підставі чого виділяються нестандартні форми зайнятості, орієнтовані переважно на інтереси працівника, переважно на інтереси роботодавця і компромісні [4]. На нашу думку, цей підхід і повинен лягти в основу класифікації НФЗ для цілей регулювання, проте для цього його необхідно дещо удосконалити.

Перш за все, потрібно говорити про відповідність нестандартних форми зайнятості інтересам не просто учасників ринку праці, а учасників соціально-

трудових відносин, в силу чого слід враховувати інтереси не тільки працівників і роботодавців, а й держави.

Крім того, необхідно сформулювати критерії, за якими можна оцінювати те, наскільки дотриманий баланс інтересів сторін в тому чи іншому різновиді нестандартних форм зайнятості (і, відповідно, наскільки потребують захисту інтереси будь-якого з учасників соціально-трудових відносин).

Нарешті, слід позбутися уявлення про те, що при використанні нестандартних форм зайнятості захисту потребують тільки інтереси працівника і суспільства, тоді як роботодавець в силах відстояти свої інтереси самотійно. Найчастіше це дійсно так, проте при захисті своїх інтересів власними силами роботодавець може порушити інтереси працівників і суспільства значно сильніше, ніж це було б в тому випадку, якщо б його інтереси були взяті до уваги спочатку.

Таким чином, можна стверджувати, що проблема порівняльного аналізу різних нетрадиційних форм зайнятості з точки зору їх відповідності інтересам працівників, роботодавців і суспільства представляє великий інтерес. Справа в тому, що дослідники, як правило, зосереджуються на вивченні або тих форм зайнятості, які можна умовно назвати «позитивними» (краудсорсинг, фрілансинг) [5] або тих форм, які мають в очах суспільства негативний імідж (перш за все аутсорсинг персоналу, тимчасова зайнятість і т. і.) [2, 3]. Такий підхід породив дві важливі проблеми, що потребують вирішення:

- за межами уваги дослідників залишається те, що пов'язує ці форми зайнятості, а також і принципові відмінності між ними (інакше кажучи, результати таких досліджень носять приватний, а не узагальнюючий характер, який би дозволив побудувати класифікацію нестандартних форм зайнятості за ступенем відповідності інтересам учасників трудових відносин і тим самим заклав основу для нормативного регулювання нестандартних форм зайнятості);

- розподіл нестандартних форм зайнятості на «позитивні» і «негативні» ґрунтується на їх сприйнятті суспільством і працівниками (при цьому не всі різновиди нестандартних форм зайнятості можуть бути однозначно віднесені до позитивних чи негативних), інтереси роботодавця при такому підході не враховуються.

Подібність між «позитивними» і «негативними» (ще раз уточнимо, з точки зору працівника і суспільства) формами зайнятості полягає в тому, що вони забезпечують роботодавцю велику гнучкість у відносинах з працівниками. Йдеться про перенесення на працівників підприємницьких ризиків, в силу чого відсутні гарантії як повної і постійної зайнятості, так і фіксованої оплати праці, про зниження витрат на створення робочих місць (при роботі на дому) і т. д.

Однак в «позитивних» формах ці незручності компенсуються за рахунок зростання доходу працівника, більшої свободи в плануванні робочого часу і організації праці та можливості більш повноцінної самореалізації (для фрілансингу характерне поєднання всіх трьох чинників, для краудсорсингу – скоріше останніх двох). Фактично відносини між працівником і роботодавцем стають більш гнучкими не тільки для роботодавця, але і для співробітника. Нерідко це також супроводжується зниженням відчуження працівника від засобів виробництва. Це виражається як у вигляді надання працівникові коштів виробництва (перш за все - у формі оренди; відомі випадки, коли персонал бере в оренду ресторан), так і у вигляді залучення на роботу співробітників зі своїми засобами виробництва (приклад – водії таксі зі своїми автомобілями).

Застосування «позитивних» різновидів нестандартних форм зайнятості дозволяє роботодавцю не тільки зробити свої відносини з працівником гнучкішим, а й отримати додатковий економічний і управлінський ефект (наприклад, за рахунок більш високого рівня мотивації працівника і більш якісного виконання ним своїх обов'язків, а також завдяки повнішому використанню людського капіталу – зокрема, при внутрішньому краудсорсингу).

«Негативні» форми перенесення на працівника підприємницьких ризиків не супроводжуються наданням йому адекватної компенсації, більш того, вони можуть супроводжуватись ще більш високим ступенем відчуження від засобів виробництва (як це відбувається при аутсорсингу персоналу, коли працівник формально не пов'язаний жодними стосунками з фактичним роботодавцем) і зростанням експлуатації [7]. Єдиною вигодою роботодавця при застосуванні «негативних» форм є підвищення гнучкості управління трудовими ресурсами, додатковий економічний і управлінський ефект, як правило, відсутній.

Відзначимо, що на використання «негативних» форм зайнятості об'єктивно є попит, а спроби їх законодавчого регулювання з метою поліпшення становища працівників стикаються з опором роботодавців [6].

Можна стверджувати, що «негативні» нестандартні форми зайнятості сприяють зростанню відчуження праці, тоді як «позитивні» нестандартні форми зайнятості ведуть до зниження відчуження і до зростання залучення працівників.

Таким чином, як «позитивні», так і «негативні» нестандартні форми зайнятості мають в своїй основі прагнення роботодавця мінімізувати свої ризики і витрати за рахунок їх перенесення на співробітника, принципова відмінність же полягає в наявності або відсутності компенсації працівникові за ці ризики.

Ймовірно, буде справедливо стверджувати, що слід виділяти в складі нестандартних форм зайнятості не тільки «позитивні» і «негативні», а й «нейтральні» різновиди. Якщо при використанні «позитивних» форм положення співробітника в його власному сприйнятті значно поліпшується в порівнянні з традиційною моделлю зайнятості, а «негативні» форми ведуть до значного погіршення, то «нейтральні» форми пропонують влаштовувати працівникам компенсацію за деяке погіршення умов в порівнянні з традиційною моделлю, в силу чого, на думку працівника, погіршення його стану не відбувається (як і покращення).

Відзначимо ще один момент: різновиди нестандартних форм зайнятості далеко не завжди є самі по собі позитивними або негативними, частіше можна говорити про негативний і позитивний спосіб їх реалізації. Зокрема, краудсорсинг, що сприймається як «позитивний» різновид нестандартних форм зайнятості [5], може стати інструментом експлуатації працівників. Це може статися в разі виникнення дефіциту традиційних робочих місць, пов'язаних з виконанням завдань, які можуть бути віднесені на краудсорсинг. У цій ситуації працівники, що володіють необхідними компетенціями, але які не мають постійної роботи або зайняті на іншій, більш низькооплачуваній роботі, будуть брати участь в різноманітних краудсорсингових проектах в надії отримати постійний контракт. Фірми ж зможуть безоплатно використовувати ці людські ресурси, не даючи їм ніяких гарантій. Іншими словами, мова йде про примусове заміщення трудового контракту краудсорсингом.

Аналогічними ризиками загрожує і фрілансинг (сприймається «позитивним» видом нестандартних форм зайнятості) – коли фірми можуть цілеспрямовано відмовлятися від найму працівників певних професій і спеціальностей, змушуючи їх ставати фрілансерами в умовах високої конкуренції та слабкої гарантії отримання доходу.

Навпаки, аутсорсинг персоналу, однозначно сприймається як негативна модель нестандартної форми зайнятості, насправді має ряд переваг (зокрема, він дозволяє надати тимчасову роботу безробітним і може стати свого роду заміною випробувального терміну перед постійною зайнятістю). Зрозуміло, ці переваги не роблять його позитивною формою зайнятості, однак в певних ситуаціях дозволяють розглядати його нейтрально. Негативною формою з точки зору суспільства він стає, коли він набуває занадто широкого поширення, заміщаючи традиційну форму зайнятості (в тому числі за рахунок аутстафінгу – цей інструмент, на нашу думку, є «негативним»).

Включаючи в наш огляд роботодавця, беремо до уваги, що ділити нестандартні форми зайнятості на «позитивні» і «негативні», а також

«нейтральні» слід за критерієм їх відповідності інтересам всіх учасників трудових відносин. Таким чином, можна говорити про те, що:

- позитивними формами зайнятості з точки зору всіх учасників трудових відносин слід вважати ті, при яких хоча б один учасник покращує своє становище порівняно з традиційною моделлю зайнятості, і при цьому не відбувається погіршення становища інших учасників (або такого погіршення немає взагалі, або учасники отримують рівноцінну компенсацію за це погіршення);

- нейтральними формами можна називати ті, при яких жоден з учасників трудових відносин не погіршує свого становища;

- негативними формами слід вважати ті, при яких становище хоча б одного учасника трудових відносин погіршується (або воно погіршується абсолютно, тобто компенсація відсутня, або ця компенсація не відшкодовує погіршення).

При такому розумінні необхідності задоволення інтересів всіх учасників трудових відносин до негативних форм можна віднести, зокрема, надання надлишкових (в порівнянні з традиційними) соціальних гарантій певним категоріям працівників (наприклад, інвалідам), оскільки, очевидно, це погіршує економічне становище підприємства. Це означає, що роботодавцям повинно бути запропоновано якесь відшкодування за ці незручності (в разі праці інвалідів ця компенсація, що представляє собою пільги по оподаткуванню, переважає незручності фірм і їм вигідніше брати інваліда замість звичайного працівника).

Відзначимо тут цікаву паралель з широким розповсюдженням аутсорсингу персоналу та тимчасової зайнятості. Якщо при помірному використанні вони володіють певними перевагами, то при їх нав'язуванні, заміщення ними традиційної зайнятості (коли у співробітника практично немає можливості перейти від роботи з аутсорсингу на постійне робоче місце у реального роботодавця), вони перетворюються в інструмент експлуатації та погіршення соціального клімату в суспільстві. Добре відомо, що в країнах Західної Європи поширене надання широких соціальних гарантій (зокрема, фактично вони роблять неможливим звільнення неефективного співробітника). Надання додаткових соціальних гарантій певним категоріям працівників (наприклад, інвалідам) нерідко сприймається роботодавцями з розумінням (особливо коли це компенсується певними пільгами, зокрема, зниженням податків). Однак коли надання таких гарантій стає обов'язковим, і при цьому ніякої компенсації не пропонується, така форма зайнятості стає негативною для роботодавця, і змушує його захищати свої інтереси.

Таким чином, регулювання нестандартних форм зайнятості має будуватися на наданні адекватної компенсації учаснику трудових відносин за погіршення його становища при відмові від традиційної моделі зайнятості, а не на заборону нестандартні форми зайнятості і не на захист інтересів одних учасників за рахунок інших. Адекватна компенсація здатна перетворити нестандартні форми зайнятості в нейтральну, а надлишкова компенсація - в позитивну.

Відзначимо, що форми зайнятості, негативні для одного з учасників трудових відносин, здатні стати негативними для всіх сторін, оскільки той учасник, інтереси якого були порушені спочатку, прагне компенсувати свої збитки за рахунок інтересів інших сторін.

При цьому, на нашу думку, в сучасних умовах важливо забезпечити збалансованість ринку праці з точки зору реалізованих на ньому форм організації взаємодії працівників і роботодавців. Це означає, по-перше, що на ринку праці представлені всі позитивні і нейтральні форми зайнятості і, по-друге, що у працівника і роботодавця є вибір щодо того, яку форму зайнятості використовувати. Зрозуміло, ця гнучкість повинна мати свої межі, які залежать, зокрема, від галузі (було б дивно пропонувати однаковий інструментарій регулювання для шахтарів та агентів з нерухомості). Для досягнення цієї мети роботодавці повинні робити збалансовану за моделями зайнятості пропозицію робочих місць.

Не варто забувати і про те, що в ряді галузей (як, зокрема, в сфері торгівлі нерухомістю) виробилися свої особливі правила взаємодії працівників і роботодавців, що влаштовують обидві сторони. Ймовірно, мало б сенс враховувати ці правила при розробці інструментарію регулювання трудових відносин з урахуванням галузевої специфіки.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, нестандартні форми зайнятості можуть відповідати не тільки інтересам роботодавців, а й інтересам працівників, а також суспільства в цілому. Нестандартні форми зайнятості за способом їх реалізації можуть бути розділені на негативні, позитивні і нейтральні. Критерієм такого поділу служить наявність або відсутність компенсації учаснику трудових відносин за погіршення його становища порівняно з традиційною моделлю зайнятості. У разі працівника йдеться про компенсацію за ризики звільнення, стосовно до роботодавця доцільно говорити про поділ за критерієм компенсації за прийняття на себе надмірного ризику або зниження економічної ефективності.

Список використаної літератури

1. Білик О. М. Нестандартна зайнятість: Виклики сьогодення / О. М. Білик // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. - 2014. - № 1. – С. 296-301.
2. Бобков В. Н. Социальная уязвимость работников и общества как результат неустойчивости занятости / В. Н. Бобков, О. В. Вередюк // Уровень жизни населения. – 2013. – № 6 (184). - С. 7-11.
3. Бобков В. Н. Неустойчивость занятости: негативные стороны современных социально-трудовых отношений / В. Н. Бобков, Е. А. Черных, У. Т. Алиев, Е. И. Курильченко // Уровень жизни населения – 2011. – № 5. – С. 13-26.
4. Вередюк О. В. Неустойчивость занятости: теоретические основы / О. В. Вередюк // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 2013. – № 1. – С. 25-32.
5. Долженко Р. А. Формирование стратегии организации с использованием краудсорсинга / Р. А. Долженко // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 4. – С. 125-129.
6. Заемный труд отменяется. Expert Online [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://expert.ru/2014/04/24/zaemnyij-trud-otmenyaetsya>.
7. Сумленный С. Рабство по-европейски / С. Сумленный // Эксперт. – 2013. - № 8 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://expert.ru/expert/2013/08/rabstvo-po-evropejski>.

References

1. Bilyk, O. M. (2014), “Non-standard employment: Challenges of the present”, *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, vol. 1, pp. 296-301.
2. Bobkov, V. N. and Veredyuk, O. V. (2013), “The social vulnerability of workers and society as a result of the volatility of employment”, *Uroven' zhizni naseleniya*, vol. 6 (184), pp. 7-11.
3. Bobkov, V. N., Chernyh, E.A., Aliev, U. T. and Kuril'chenko, E. I. (2011), “Unstable employment: negative aspects of modern social and labor relations”, *Uroven' zhizni naseleniya*, vol. 5, pp. 13-26.
4. Veredyuk, O. V. (2013), “The instability of employment: the theoretical basis”, *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta, Seriya 5: Ekonomika*, vol. 1, pp. 25-32.
5. Dolzhenko, R. A. (2014), “Forming an organization strategy using crowdsourcing”, *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, vol. 4, pp. 125-129.
6. “Borrowed labor is canceled”, *Expert Online*, available at: <http://expert.ru/2014/04/24/zaemnyij-trud-otmenyaetsya>.

7. Sumlennyj, S. (2013), "Slavery in a European way", *Ehkspert*, vol. 8, available at: <http://expert.ru/expert/2013/08/rabstvo-po-evropejski>.

Fedotova T., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Oles Gonchar Dnipro National University

Classification and criterion signs of non-standard forms of employment

The article deals with theoretical consideration of non-standard forms of employment. The existing criteria for allocating non-standard forms of employment from the standard ones are analyzed. Approaches to the classification of non-standard forms of employment are estimated. The presence of positive, neutral and negative means of realization of non-standard forms of employment (in the form of reimbursement to the participant of labor relations for the deterioration of his position under the traditional employment model) was discovered. It is revealed that non-standard forms of employment can meet the interests of workers, employers and society.

Key words: forms of employment, non-standard employment, participants in labor relations, employee, employer, criteria, classification marks, methods of implementation.

Федотова Т.А., к.э.н., доцент, Днепровский национальный университет имени Олеся Гончара

Классификационные и критериальные признаки нестандартных форм занятости

В статье осуществлено теоретическое рассмотрение нестандартных форм занятости. Проанализированы существующие и определены основные критерии отделения нестандартных форм занятости от стандартных. Оценены подходы к классификации нестандартных форм занятости. Выявлено наличие положительных, нейтральных и негативных способов реализации нестандартных форм занятости (по мере предоставления участнику трудовых отношений возмещения за ухудшение его положения при традиционной модели занятости). Выявлено, что нестандартные формы занятости могут отвечать интересам рабочих, работодателей и общества.

Ключевые слова: формы занятости, нестандартная занятость, участники трудовых отношений, работник, работодатель, критерии, классификационные признаки, способы реализации.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.984:658.3



С. Б. ДОВБНЯ,
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та підприємництва
ім. Т. Г. Беня,
Національна металургійна академія України*



О. О. ПИСЬМЕННА,
*асистент кафедри економіки та підприємництва
ім. Т. Г. Беня,
Національна металургійна академія України*

КАДРОВА СТРАТЕГІЯ: СУЧАСНИЙ ЗМІСТ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЇЇ ВИДІВ

У статті досліджено наукові підходи до позиціонування кадрової стратегії у стратегічному наборі підприємства, обґрунтовано її роль та місце в ієрархії стратегій. Надано характеристику концепцій стратегічної субординації, стратегічного паритету та стратегічного домінування, доповнено їх склад концепцією стратегічного ототожнення. Обґрунтовано переваги концепції стратегічної субординації з огляду на можливості її практичного застосування. Запропоновано уточнене поняття кадрової стратегії, яке відбиває спрямованість стратегічного управління персоналом на забезпечення паритету інтересів власників і працівників підприємства. Розширено склад класифікаційних ознак кадрової стратегії з урахуванням набутків економіки знань.

Ключові слова: кадрова стратегія, корпоративна стратегія, персонал, людський капітал, економіка знань.

Постановка проблеми. На теперішньому етапі розвитку соціально-економічних відносин, на тлі підвищення значущості інноваційної та інтелектуальної складової у створенні конкурентних переваг підприємства відбувається еволюційна зміна методів і підходів до управління персоналом,

перехід до концепції управління людським капіталом. Перманентність та прискорення темпів змін зовнішнього середовища, глобалізаційні та трансформаційні процеси в економіці вимагають від підприємств та організацій авангардного мислення, стратегічної орієнтації управління, формування довгострокових конкурентних переваг. В таких умовах стратегічне управління персоналом має виключно важливе значення у забезпеченні сталого розвитку підприємства. В той же час персонал як об'єкт управління має особливу природу через присутність психологічних та соціальних аспектів, які не притаманні іншим ресурсам та видам капіталу підприємства. Така специфічна сутність людського капіталу призводить до ускладнення управління ним, високій невизначеності в процесі прийняття рішень, що призводить до різноманіття підходів до визначення сутності кадрової стратегії та її місця в стратегічному наборі підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективне стратегічне управління людським капіталом, забезпечення збільшення віддачі від його залучення до господарської діяльності є предметом дослідження вітчизняних та закордонних вчених. Теоретико-методичні засади стратегічного менеджменту персоналу викладено в працях Балабанової Л.В., Стельмашенко О.В., Армстронга М., Марра Р., Шмідта Г., Сорокіної М.В., Зеленової О.І. [1-5]. Окремі питання щодо місця і ролі кадрової стратегії в стратегічному наборі підприємства розкрито в наукових публікаціях Сардак В., Воробйова А., Дериховської В.І., Вашуріної О.В. [6-10]. Сучасні погляди на персонал підприємства, механізм втілення принципів економіки знань у практичну діяльність підприємств та організацій висвітлено в роботах Бока Л., Гейця В.М., Хау Дж. та ін. [11-16].

Формулювання цілей статті. В теперішній час існують певні розбіжності щодо місця і ролі кадрової стратегії в системі менеджменту підприємства. Враховуючи зростаючу увагу до питань стратегічного управління персоналом науковці та практики позиціонують кадрову стратегію на різних ієрархічних рівнях стратегічного набору. Крім того, в економічній науці наявні дослідження щодо визначальної ролі інтелектуального капіталу у забезпеченні ефективності підприємства, його інноваційного розвитку. Це вимагає розширення змісту кадрової стратегії в залежності від підходів та способів управління знаннями на підприємстві.

Метою статті є теоретичне узагальнення та систематизація досліджень науковців та практиків в області управління персоналом щодо ролі, місця та змісту кадрової стратегії підприємства у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Підходи до позиціонування кадрової стратегії відносно загальнокорпоративних стратегічних орієнтирів, на думку

Сорокіної М.В., Воробйова А., Сардак О.В. [4, 6-8], можна умовно розділити на три групи: концепція стратегічної субординації, концепція стратегічного домінування та концепція стратегічного паритету.

Різниця у змісті концепцій полягає у значущості та пріоритетності власне кадрової стратегії в стратегічному наборі. Концепція стратегічної субординації [1, 5, 7], полягає у визначенні кадрової стратегії як забезпечуючої реалізацію загальнокорпоративної через те, що саме остання визначає шляхи, напрямки та способи досягнення довгострокових орієнтирів підприємства в цілому.

Концепція стратегічного домінування, якої дотримуються [2, 4], передбачає, що кадрова стратегія обумовлює загальнокорпоративну через підвищену значущість саме персоналу підприємства в процесі створення конкурентних переваг в довгостроковій перспективі. Виключність ролі людського капіталу у втіленні довгострокових планів підприємства робить кадрову стратегію пріоритетною по відношенню до загальнокорпоративної.

На відміну від вищезазначених підходів, прихильники концепції стратегічного паритету [9, 10] зазначають рівнозначність кадрової та загальнокорпоративної стратегії. Таким чином, всі дослідники стратегічного менеджменту персоналу не заперечують взаємозалежність та взаємообумовленість загальнокорпоративної та кадрової стратегій, але локалізують вирішення кадрових питань на різному ієрархічному рівні.

Враховуючи, що певні автори та практики [9, 13] не виділяють кадрову стратегію окремо, стверджуючи, що діяльність в області управління персоналом будується відповідно до місії та загальнокорпоративної стратегії без виокремлення кадрової стратегії як такої, доречним є доповнення вищезазначених концепцій концепцією стратегічного ототожнення, сутність якої полягає у включенні складової щодо управління персоналом до загальнокорпоративної стратегії без окремого формування HR-стратегії.

Концепція стратегічного ототожнення пропагується Л. Боком, що посилаючись на П. Друкера визначає стратегію як «служницю культури» [11, с. 24], маючи на увазі корпоративну культуру. Цей підхід означає, що загальнокорпоративна стратегія та стратегія управління персоналом в довгостроковій перспективі є єдиними та взаємодоповнюючими. Принципи роботи з персоналом (прозорість, відкритість інформації, широке залучення працівників до прийняття управлінських рішень [11]) є складовою загального плану розвитку організації, одним з так званих «наріжних каменів» стратегічного набору. Таку думку поділяють Р. Марр та Г. Шмідт [3], що зазначають, що стратегія управління персоналом має поєднувати практику та цілі кадрового менеджменту зі стратегією бізнесу. Перевагою такого підходу є намагання втілення концепції управління людським капіталом у діяльність

підприємств. Це відбувається завдяки тому, що на відміну від інших концепцій в концепції стратегічного ототожнення стратегія управління персоналом не є окремою управлінською сутністю, а являє собою «вбудовану» невід'ємну частину загальнокорпоративної стратегії, тим самим підкреслюючи неможливість ігнорування ролі людського капіталу. Імплементация концепції стратегічного ототожнення є результатом еволюційного розвитку підприємства. Це стає можливим лише на тлі формування певної корпоративної культури, яка побудована на принципах рівності та високого рівня залученості працівників, відкритості та прозорості інформації, тобто для використання такої концепції організація має бути «зрілою» та готовою до відкритого діалогу з працівниками.

Варто зазначити, що концепції стратегічного паритету та стратегічного ототожнення найбільше наближаються до усвідомлення стратегії організації і стратегії управління персоналом як взаємопов'язаних способів досягнення цілей організації, що піддаються взаємному коректуванню. Таке розуміння впливає з того, що управління персоналом, яке є елементом системи управління організації, є також і самостійним системним утворенням. Таким чином, слід зауважити, що загальна корпоративна стратегія і стратегія управління персоналом повинні розроблятися і розвиватися як єдине ціле, що означає залучення фахівців служби управління персоналом до вирішення стратегічних завдань на корпоративному рівні. Але імплементация даних концепцій є досить проблематичною, адже, на теперішній момент часу не існує достатньо проробленого методичного інструментарію для їх реалізації. Це пов'язано з тим, що в теорії управління персоналом відсутній дієвий механізм взаємодії кадрової стратегії зі стратегією організації, який би дозволяв взаємно коректувати одна одну і розвиватися узгоджено.

Зазначимо, концепції стратегічного домінування, паритету та ототожнення не мають якісно відмінного методичного інструментарію і лише є намаганням підкреслити важливість людського капіталу в процесі господарчої діяльності і можуть бути ефективно застосована тільки на тлі зрілої корпоративної культури, що не завжди притаманно сучасним підприємствам і організаціям України. Тому, враховуючи стан розвитку менеджменту сучасних підприємств, вважатимемо доречним дотримання позиції щодо місця кадрової стратегії як забезпечуючої загальнокорпоративну та розгляд її як різновиду функціональних стратегій. На користь орієнтації на позиціонування HR-стратегії як підпорядкованій загальнокорпоративній наведемо наступні аргументи.

По-перше, сучасні підприємства України спрямовані на задоволення потреб та отримання внаслідок цього фінансового результату, і розуміючи

високу залежність успішності реалізації управлінських ініціатив від освіченості, кваліфікації і інноваційності персоналу питанням HR-менеджменту приділяється якнайбільше уваги. Але стверджувати, що управління персоналом сучасних українських підприємств спрямоване в першу чергу на розвиток працівників неможливо, такий соціально орієнтований філософський контекст призначення підприємства не є характерним для вітчизняних підприємств. Тому можна робити висновок, що концепція стратегічної субординації є найбільш прийнятною і дієвою для підприємств України на теперішній стадії розвитку та відповідає ступеню зрілості корпоративної культури.

По-друге, концепція стратегічної субординації є простотою та прозорою з точки зору практичної реалізації через використання принципу декомпозиції. Залежність кадрової стратегії від загальнокорпоративної підвищує її адаптованість та керованість відповідно до рівня реалізації стратегічних настанов більш високого рівня. На практиці це означає, що при невиконанні загальнокорпоративної стратегії можлива оперативна трансформація кадрової складової для забезпечення реалізації ініціатив більш високого рівня.

Враховуючи вищезазначене, під кадровою стратегією з нашої точки зору слід розуміти узагальнений набір дій у довгостроковій перспективі та способів їх реалізації щодо формування й відтворення людського капіталу задля забезпечення реалізації місії й загальнокорпоративної стратегії підприємства шляхом створення конкурентних переваг та соціально відповідального менеджменту. Таке визначення кадрової стратегії має певні характерні риси, а саме: підпорядкованість стратегічним установкам більш високого рівня; націленість на створення конкурентних переваг; паритет інтересів працівника та власника. Слід також зазначити, що кадровій стратегії, як і будь-яким елементам стратегічного набору притаманні такі риси як довгостроковість, узгодженість і несуперечність з іншими складовими стратегічного менеджменту та врахування факторів не тільки внутрішнього, але й зовнішнього середовища.

Змістовне наповнення кадрової стратегії відбивають класифікації цієї дефініції. Переважна більшість авторів визначає кадрову стратегію як забезпечуючу відносно загальнокорпоративної, тому класифікує стратегію управління персоналом, наслідуючи основні (базові) стратегічні альтернативи зростання, стабілізації та скорочення.

Так, Армстронг М. [2] виділяє види кадрової стратегії на тлі розвитку класифікації конкурентних стратегій за М. Портером, виділяючи стратегію інновацій, лідирування за якістю та лідирування за витратами. Автор пропонує розрізняти зміст стратегії управління персоналом за трьома складовими

відповідно до конкурентної стратегії, а саме: забезпечення ресурсами, розвиток людських ресурсів і винагорода.

Балабанова Л.В. та Сардак О.В. [1] виділяють такі різновиди кадрової стратегії: по-перше, відповідно до корпоративної стратегії функціонування: орієнтація на залучення і закріплення працівників масових професій середньої кваліфікації; орієнтацію на персонал вузької спеціалізації і максимально високої кваліфікації; орієнтацію на персонал вузької спеціалізації; та, по-друге, відповідно до стратегій розвитку.

Дериховська В.І. [8] визначає види стратегії управління персоналом відповідно до динаміки цільових установок підприємства (стратегія розвитку, стратегія функціонування, стратегія скорочення), залежно від типу конкурентної стратегії (інноваційна, орієнтована на підвищення якості, орієнтована на скорочення витрат), відповідно до загальної стратегії (підприємницька, динамічного зростання, прибутковості, ліквідаційна та циклічна), що за змістом відповідають класифікації загальнокорпоративних стратегій, але передбачають її декомпозицію до рівня управління персоналом. Автором також виділено додаткові ознаки класифікації за філософією менеджменту, часовим періодом, умовами використання тощо.

Змістовною є класифікація кадрових стратегій, запропонована Зеленовою О.І. [5], що виділяє характерні риси стратегій управління персоналом в залежності від типу конкурентної стратегії; типу загальної стратегії організації, стадії життєвого циклу підприємства, його місії, способів реалізації стратегії підприємства, філософії менеджменту.

Аналіз наробок науковців дозволяє зробити висновок, що, не дивлячись на велику кількість напрацювань щодо розкриття змісту кадрової стратегії через класифікацію її видів, по-перше, недостатньо розкрита дуалістична природа персоналу (як джерела створення додаткової вартості та драйвера витрат) у створенні фінансових результатів підприємства та, по-друге, відсутні класифікаційні ознаки, які враховують набутки економіки знань.

З метою виключення зазначених недоліків запропоновано доповнити існуючий класифікаційний апарат додатковими ознаками. По-перше, зауважимо, що досягнення стратегічних орієнтирів можливо кількома шляхами, що відрізняються співвідношенням двох протилежних задач – підвищення якості людського капіталу та скорочення витрат. Таким чином, запропоновано представити типові стратегічні альтернативи щодо кадрової стратегії відповідно пріоритетності співвідношення витрат на персонал та вимог до його якості наступним чином:

1) розвиток кадрового потенціалу (високі витрати-висока якість персоналу), що передбачає значні витрати, пов'язані з організацією навчання, забезпеченням найкращих умов праці та її оплати;

2) оптимізація кадрового потенціалу (середній рівень витрат – достатня якість персоналу достатня для виконання поточних та перспективних завдань) має на меті забезпечення підприємства персоналом в умовах обмеженості фінансових ресурсів, тобто передбачає відносно стримані темпи зростання оплати праці, невисокі витрати на навчання й адаптацію за умов забезпечення достатнього рівня кваліфікації для вирішення поточних завдань;

3) скорочення витрат на управління персоналом (низькі витрати-межова якість кадрів, тобто мінімально-достатня для виконання поставлених завдань), що пов'язано з необхідністю зменшення витрат ресурсів, пов'язаних з забезпеченням діяльності підприємства.

По-друге, визначено, що недостатньо уваги в існуючих напрацюваннях щодо класифікації кадрової стратегії приділяється питанням розвитку та навчанню персоналу. Включення таких класифікаційних ознак обумовлене тим, що стратегічні кадрові настанови та їх реалізація ґрунтуються на знаннях та вміннях співробітників. Отже, дієвість стратегічного управління і внаслідок цього конкурентоздатність підприємства безпосередньо залежать від інтелектуальних здібностей, рівня знань та професіоналізму співробітників. Таким чином, створення конкурентної переваги підприємства стає залежним від здатності отримувати, інтегрувати, нагромаджувати, зберігати і застосовувати знання робітників, тобто управляти знаннями [13]. Конкурентна перевага, заснована на освіченості та професіоналізмі, є стійкою за рахунок синергізму знань. Це обумовлено наявністю так званого циклу їх самовідтворення: оскільки нові знання постійно інтегруються з тими, що вже відомі, для розробки унікального бачення і створення нових більш вагомих настанов, збільшують свій потенціал при використанні. В цьому і полягає механізм взаємодії кадрової стратегії зі стратегією організації через управління знаннями кадрів. Отримуючи, інтегруючи, нагромаджуючи знання співробітників, підприємство має можливість розвиватися. Кадрова стратегія, що націлена на накопичення та ефективне використання знань працівників, визначає нові перспективи розвитку підприємства, тобто впливає на стратегію суб'єкту господарювання в цілому. В свою чергу, стратегія підприємства, що націлена на створення або зміцнення конкурентних позицій в довгостроковій перспективі, буде потребувати працівників, що володіють необхідним рівнем знань та навичок для досягнення її цілей і задач. Таким чином, можна зробити висновок, що стратегічне управління знаннями кадрів повинно бути невід'ємною частиною кадрової стратегії підприємства.

Одним з основних етапів управління знаннями кадрів є їх формування, що може здійснюватися як конкретним працівником (особистістю), так і колективом. Тоді, в залежності від того, яким чином зорієнтована система управління знаннями, кадрова стратегія може поділятися на стратегію переважання особистого знання та стратегію переважання колективного знання. Використання першої стратегії потребує дієвого механізму організації доступності індивідуального знання для всіх співробітників організації з метою мобілізації кадрового потенціалу і знаходження найбільш ефективних управлінських рішень. Стратегія ж переважання колективного знання має бути націлена на об'єднання різних компетенцій кадрів (виробничих, науково-дослідницьких, управлінських та ін.), для створення ефекту синергії. Відповідно до досліджень В.М. Гейця [12] управління знаннями організації ідентифікують за наступними рівнями: окремих індивідуумів (особистий); здійснення певних функцій у процесі виробництва та реалізації продукції (функціональний); співтовариств (проектних груп) організації (проблемно-цільовий); організації (стратегічний); міжорганізаційний (зовнішній аспект).

Тоді доречним вважається розмежування стратегічних установок в рамках стратегії, орієнтованої на колективне знання, на функціональний, проблемно-цільовий, загальноорганізаційний та міжорганізаційний рівень. Така деталізація дозволяє визначити на етапі розробки HR-стратегії спрямованість дій керівництва на накопичення та формування знань особистості або колективу за функціями, що виконуються, в проектних командах на рівні підприємства в цілому. В теперішній час поширення інтернет-технологій, розповсюдження краудсорсингу (crowdsourcing) та краудфандингу (crowd funding), окремої уваги заслуговують можливості використання підприємством колективного знання, що міститься за межами суб'єкта господарювання (міжорганізаційний рівень) - краудленінг (crowd learning) [14-16]. Це можливо шляхом використання інформації аналітичних компаній, консалтингових фірм для проведення практикумів та тренінгів, участі співробітників у тематичних спеціалізованих форумах, через обмін досвідом (створення асоціацій), бенчмаркінг тощо.

Ще одним не менш вагомим етапом управління знаннями є їх формалізація та розповсюдження. В наукових працях з менеджменту знань останні пропонується розділяти на формалізовані (явні) та неформалізовані (неявні). Найбільш відомою моделлю, що відображає динамічний організаційний процес створення та формалізації знань, є модель (SECI), розроблена І. Нонака та Г. Такеучі [13], згідно з якою відбуваються чотири перетворення явних і прихованих знань: соціалізація (розвиток наявних навичок); екстерналізація (опис вмінь і навичок, які використовуються,

впровадження та розповсюдження формалізованих знань у практичну діяльність); комбінація (перетворення однієї теорії в іншу, розширене відтворення знань); інтерналізація (отримання нових навичок).

В залежності від того, на які з них робиться акцент в кадровій стратегії підприємства, запропоновано останню поділяти на стратегію, орієнтовану на соціалізацію, та стратегію, орієнтовану на формалізацію.

У компаніях, що пропонують спеціалізоване вирішення унікальних задач, знання переважно передаються при особистому контакті, використовуються неформалізовані, неявні знання, що мають працівники. Головним для кадрової стратегії таких організацій є те, щоб носії знання його зберігали і розповсюджували. В результаті на перший план виходить мотивація персоналу і формування необхідної культури компанії. Саме для таких підприємств необхідно використовувати кадрову стратегію, орієнтовану на соціалізацію.

Кадрова стратегія, орієнтована на формалізацію, має використовуватись в тих організаціях, які є виробниками відносно стандартизованої продукції і націлені на задоволення масових потреб (за моделлю SECI це такі види перетворення, як екстерналізація, комбінація, інтерналізація). Така стратегія передбачає створення навчальних програм та курсів, опис найкращих практик, постійне удосконалення існуючих навчальних матеріалів для передачі знань працівникам. Такий підхід має супроводжуватись високим рівнем інформаційної підтримки для зберігання знань, їх оперативної та адресної передачі, контролю засвоєння матеріалу.

Важливим етапом в управлінні знаннями кадрів також є професійний розвиток кадрів. Але рушійна сила до розвитку персоналу буде різною в залежності від того, в яких умовах знаходяться працівники. Так, якщо робітник знаходиться в колективі, якому притаманна кооперативна взаємодія, його професійний розвиток відбувається в умовах координації індивідуальних компетенцій працівників (впорядкування, комбінування, підсумовування), що призводить до виникнення синергетичного ефекту. Формуючи колективне знання, кожен працівник розвиває своє власне і навпаки. Якщо ж працівник знаходиться в колективі, якому притаманна конкурентна взаємодія, то його професійний розвиток буде здійснюватися в умовах постійного протистояння тиску кадрової конкуренції. Розвиваючи свої професійні знання та навички працівники формують власні конкурентні переваги. Враховуючи вищезазначене було запропоновано за способом стимулювання професійного розвитку персоналу кадрову стратегію поділяти на соціально-орієнтовану та індивідуально-орієнтовану стратегії.

Таким чином, в залежності від наповнення кадрової стратегії, її спрямування, способу управління знаннями запропоновано виділення окремих

видів стратегічних альтернатив за наступними ознаками: в залежності від рівня витрат на персонал та вимог до його якості; відповідно до орієнтації системи управління знаннями та способів розповсюдження знань, а також залежно від способу стимулювання професійного розвитку персоналу (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація кадрових стратегій

Класифікаційна ознака	Стратегічна кадрова альтернатива
В залежності від рівня витрат на персонал та вимог до його якості	Розвиток кадрового потенціалу Оптимізація кадрового потенціалу Скорочення витрат на управління персоналом
В залежності від орієнтації системи управління знаннями	Стратегія, орієнтована на особисті знання Стратегія, орієнтована на колективне знання:
В залежності від створення та формалізації організаційних знань	Стратегія, орієнтована на соціалізацію Стратегія, орієнтована формалізацію
За способом стимулювання професійного розвитку персоналу	Соціально-орієнтована стратегія Індивідуально-орієнтована стратегія

Наведена класифікація видів стратегії надає найбільш повного розуміння її сутності та формує підґрунтя для розробки стратегічних кадрових альтернатив та можливих способів імплементації стратегії управління персоналом.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Дослідження ролі і місця кадрової стратегії в стратегічному наборі підприємства, ієрархічного рівня локалізації стратегічного кадрового менеджменту дозволяє зробити висновок, що існуючі концепції до позиціонування кадрової стратегії мають бути доповнені концепцією стратегічного ототожнення, що дозволяє повною мірою відобразити теперішній стан наукової думки про роль і місце стратегії управління персоналом. В той же час доведено, що в сучасних умовах доречним є дотримання концепції стратегічної субординації і забезпечуючої ролі кадрової стратегії відповідно до загальнокорпоративної. Перевагами такого підходу є врахування особливостей менеджменту і корпоративної культури вітчизняних підприємств та підвищення дієвості методичних наробок щодо розробки й імплементації кадрової стратегії.

Запропоноване розширення складу класифікаційних ознак кадрової стратегії (в залежності від рівня витрат на персонал та вимог до його якості; відповідно до орієнтації системи управління знаннями, способів створення та формалізації організаційних знань; за способом стимулювання професійного розвитку персоналу) дозволяє визначити стратегічні кадрові альтернативи, які відбивають зростаючу роль персоналу і інтелектуальної складової в забезпеченні сталих конкурентних переваг підприємства.

Список використаної літератури

1. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія /Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. —Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 238 с.
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
3. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Под научной ред. проф., д-ра Р. Марра, д-ра Г. Шмидта – М.: Издательство Московского государственного университета, 1997. – 480с.
4. Сорокина М. В. Теория и методология стратегического управления персоналом в торговле / М.В. Сорокина. - СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 203 с.
5. Зеленова О.И. Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование / О.И. Зеленова. – М.: НИГО, 2004. – 280 с.
6. Воробьев А. Стратегическое управление персоналом [Электронный ресурс]/ А. Воробьев, С. Жданов, Ю. Кузьмина // Управление персоналом. - 2008. - № 15. - Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1692>
7. Сардак О. В. Вибір моделі стратегічного управління персоналом маркетингом підприємства / О. В. Сардак // Науковий вісник НЛТУ України. - 2014. - Вип. 24.1. - С. 177-182.
8. Дериховська В. І. Взаємозв'язок розвитку персоналу та стратегії управління персоналом / В.І.Дериховська// Бізнес-інформ. - 2013. - №7. - 2013. – С.341-347.
9. Вашурина Е. В. Вопросы стратегического развития персонала // Е.В. Вашурина. Университетское управление. - 2005. - № 4. – С.87-97.
10. Иванцевич Д. М. Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом / Д.М. Иванцевич, А.А. Лобанов. – М.: Дело, 1993. – 300 с.
11. Бок Л. Работа рулит! Почему большинство людей в мире хотят работать именно в Google / Л. Бок. – М.: Манн, Иванов и Фербер. –2015. - 384 с.
12. Геець В.М. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. - К.: Основа, 2006. - 592 с.
13. Икуджиро Н. Компания - создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах: пер. с англ. / Н. Икунджиро, Т. Хиротака. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. — 384 с.
14. Welcome to the-learning-crowd. The-learning-crowd [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.the-learning-crowd.com/>
15. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Дж. Хау. –М.: Альпина Паблишер, 2014. – 296 с.

16. What is crowdfunding? Startups.co. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.fundable.com/learn/resources/guides/crowdfunding-guide/what-is-crowdfunding>

References

1. Balabanova, L.V. (2010), *Strategichne upravlinnya personalom pidpryemstva v umovax rynkovoyi ekonomiky* [Strategic management of personnel in the conditions of market economy], Doneck, Ukraine.
2. Armstrong, M. (2002), *Strategicheskoe upravlenye chelovecheskymy resursamy* [Strategic human resource management], INFRA-M, Moscow, Russia.
3. Marr, R. and Shmidt, G. (1997), *Upravlenye personalom v uslovyiyax sotsyalnoy rynochnoy ekonomiky* [Personnel management in the conditions of social market economy], Yzdatelstvo Moskovskogo gosudarstvennogo unyversyteta, Moscow, Russia.
4. Sorokyna, M. V. (2005), *Theory and methodology of personnel strategic management in trade*, SPbGUF, Saint Peterburg, Russia.
5. Zelenova, O. Y. (2004), *Upravlenye chelovecheskymy resursamy: menedzhment y konsulyrovanye* [Human resources management: administration and consulting], NYGO, Moscow, Russia.
6. Vorobev, A. (2008), "The strategic personnel management", *Upravlenye personalom*, available at: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1692>
7. Sardak, O. V. (2014), "Choice of strategic management model of personnel-marketing", *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny*, vol. 24.1, pp. 177-182.
8. Deryxovska, V. I. (2013), "Interconnection of development of personnel and strategy of personnel management", *Biznes-inform*, vol. 7, pp. 341-347.
9. Vashuryna, E. V. (2005), "About strategic personnel development", *Unyversytetskoe upravlenye*, vol. 4, pp. 87-97.
10. Yvancevych, D. M. and Lobanov, A.A. (1993), *Chelovecheskiye resursy upravlenyya: osnovy upravlenyya personalom* [Human resources in management: the bases of personnel management], Delo, Moscow, Russia.
11. Bok, L. (2015), *Rabota rulyt! Pochemu bolshynstvo lyudej v myre hotyat rabotat ymenno v Google* [Work Rules!: Insights from Inside Google That Will Transform How You Live and Lead], Mann, Yvanov y Ferber, Moscow, Russia.
12. Geyecz, V.M. (2006), *Ukrayina u vymiri ekonomiky znan* [Ukraine is in measuring of economy of knowledge], Osnova, Kiyv, Ukraine.
13. Ykudzhyro, N. and Xyrotaka, T. (2003) *Kompanyya – sozdatel znanyya. Zarozhdenye y razvytye ynnovatsiy v yaponskyykh fyrmax* [The Knowledge - Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation], Olymp-Byznes, Moscow, Russia.

14. *Welcome to the-learning-crowd. The-learning-crowd*, available at: <http://www.the-learning-crowd.com>.

15. Xau, Dzh. (2014), *Kraudsorsyng. Kollektivnij razum kak ynstrument razvytyya byznesa* [Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business], Alpyna Pablysher, Moscow, Russia.

16. *What is crowdfunding? Startups.co.*, available at: <https://www.fundable.com/learn/resources/guides/crowdfunding-guide/what-is-crowdfunding>

Dovbnya S., Doctor of Economic Science, Professor; Pysmenna O., Assistant, National metallurgical academy of Ukraine

HR strategy: current content and classification of its types

In the article scientific approaches to the positioning of the HR strategy in the strategic set of the enterprise are investigated, its' providing role in the hierarchy of strategies is justified. The description of the conceptions of strategic subordination, strategic parity and strategic domination are given, and additional conception of strategic equation is offered. The specified determination of HR strategy is proposed, which reflects its orientation on providing of parity of interests of owners and enterprises' workers. The classification criteria of HR strategy are offered in relation to personnel development, that allow to take into account the features of knowledge management.

Key words: HR strategy, corporate strategy, personnel, human capital, knowledge economy.

Довбня С.Б., д.э.н., профессор; Письменная О.О., ассистент, Национальная металлургическая академия Украины

Кадровая стратегия: современное содержание и классификация ее видов

В статье исследованы научные подходы к позиционированию кадровой стратегии в стратегическом наборе предприятия, обоснована ее обеспечивающая роль. Представлена характеристика концепций стратегической субординации, стратегического паритета и стратегического доминирования, дополнен их состав концепцией стратегического отождествления. Предложено уточненное понятие кадровой стратегии, которое отражает ее направленность на обеспечение паритета интересов собственников и работников предприятия. Расширен состав классификационных признаков кадровой стратегии с учетом достижений экономики знаний.

Ключевые слова: кадровая стратегия, корпоративная стратегия, персонал, человеческий капитал, экономика знаний.

UDC 330.142



V. S. KIRILIUK,
*Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate professor of Department of Economics and
Entrepreneurship Named after T. G. Benya,
National Metallurgical Academy of Ukraine*



L. M. PROKHA,
*Senior Lecturer of Department of Economics and
Entrepreneurship Named after T. G. Benya,
National Metallurgical Academy of Ukraine*

AN INTEGRATED APPROACH TO EVALUATION OF ECO-ECONOMIC EFFICIENCY

In this paper we present the results of a complex method analysis of investment in environmental economical projects. The main characteristics of the statements given in this article are the integrity of the statements as well as taking into consideration of the dominant alternatives of rational natural resource management, that is to say payment for environmental pollution or investing in environmental projects. This method covers and describes all the stages of the investment project development and is based on modern approaches of economic assessment. The paper provides a description of every step of the environmental and economic assessment, including the evaluation of the financial condition, break-even analysis, cash-flows, considering the financial structure.

Key words: emissions penalty, environmental capital investment project, financial analysis, break-even analysis, cash-flows, eco-economical effectiveness criteria.

Formulation of the problem. Nowadays the tendency of considering environment in manufacturing process by the industrial companies, which duly develop environmental investment projects, is not only stable but is steadily growing.

Here we would like to point out the evidence of this tendency, which is from our point of view fundamental. Among them are the following: significant economic downfall in almost all branches of domestic economy, resulting in environmental impact decline and pointed out the significance of economic effectiveness in prejudice of ecological efficiency and social performance. Should also be noticed inconsistency and weak motivation coming from the legislation in management of natural resources and never ending debates about methodological approach to eco-economic assessment? All this described here above is the timeliness of our topic.

Analysis of the latest research and publications. There is a wide range of scientists that have investigated on the subject, the most prominent of which were done by O. Amosha, O. Balatskiy, P. Vilenskiy, S. Iliashenko, L. Melnyk, N. Pakhomova, K. Rykhter and others [1,3,4,7,8,11], and which provide the description of the principles of methodological approach to economic assessment of environmental investments. The methodological approach to eco-economic assessment is based on static and dynamic evaluation criteria of economic effectiveness. In general, most of authors and researchers adhere to this position. The debates commonly suggest the integration of some sources of positive (or negative) cash-flow into the effectiveness measure formula, as well considering the importance of discounting of all the cash-flows regardless their origin. List of authors, such as [5, 6, 9] point out the necessity of the intergrated approach of evaluation, although they introduce it as a sequence of managing decisions.

We are not going to cast doubt on those suggestions, although we should point out that this approach needs an upgrade. The assessment of the criteria leads in most cases to negative results since environmental investments give little economic benefit. It is much more profitable to pay inconsiderable fines for pollution (first alternative), rather than to invest in environmental projects (second alternative). This discrepancy is, in our opinion, one of the main causes of inefficient rational natural resource management. Administrative levers are in general of no use. The companies which pollute must be motivated to invest in environmental projects. On the other hand, the right choice can only be made using the methodical approaches that suppose that on every stage the ecological factor is taken into consideration.

Choosing one of the here above mentioned alternatives (pay fines or invest in environmental projects), to our point of view, should be done based on the improved intergrated approach.

Formulation of article purposes. Everything said here above was to define the aim of the article which is to describe the intergrated approach analysis of investment in eco-economical projects.

Presenting of the main material. As previously noted, the common method is based on criteria assessment of economical effectiveness (net present value,

internal rate of return etc.). It is our opinion that, general method in its main part includes but is not limited to the calculation and analysis of investment projects effectiveness indexes NPV and IRR. It possesses a complex character and in addition to the above consists of the enterprise financial conditions analysis and the analysis of its breakeven point.

As noted earlier, the launch of an investment project is directed to realization of one of the alternatives: ecological capital investments as the part of total project investments or environment pollution payments. Mixed strategy of the investment project realization is possible when an enterprise along with ecological investments provides for individual insignificant ecological payments.

Another important principle of an investment project effectiveness assessment is the necessity to compare the initial investment volume with net cash flows resulting in the process of the project realization. The decision of the financial effectiveness of the project is made basing on NPV and IRR criteria.

The net cash flow forecast is made on the basis of expected gross revenue and costs of the enterprise, ecological payments and costs connected with the ecological equipment operation included. The resulting cash flow constitutes the net profit, depreciation charges added and payments made from the profit subtracted.

Before the investment analysis a standard analysis of the enterprise financial conditions taking into consideration its ecological orientation is carried out. This analysis is obligatory if the enterprise plans to use the financial resources of some external portfolio or strategic investor. An essential element of an investment project analysis is its breakeven analysis (security reserve assessment included) carried out considering ecological features of the project.

In our opinion, eco-economical analysis of investment must consist of the following stages.

Stage 1. Financial Analysis of the Enterprise before the Investment.

Financial ratio analysis is a common method which describes a financial state of the company in general and allows to conduct a complex evaluation of its financial possibilities. This stage includes the calculation and analysis of the dynamics of the main financial indexes. Out of all the financial indexes the indexes given in Table 1 are recommended to use. When choosing these coefficients authors considered the conciseness of the system of financial indexes in whole, as well as the entire and precise financial situation of companies polluters. Such information can be found in common financial statements as it is required by Ukrainian legislation.

Table 1

Financial Indexes

#	Group of Indexes
Management Effectiveness Characteristic:	
1	Revenues Index
2	Net Income Index
3	Earnings before interest and taxes Index
4	Administrative Costs Index
5	Interest Expense Index
6	Asset Turnover Ratio
7	Inventory Reserves Turnover Ratio
8	Receivables Ratio
Profitability Characteristic:	
9	Return on Assets
10	Return on Net Assets
11	Return on Equity
12	Return Per Share
13	Price/Earnings Per Share
Indexes Describing the Creditors' Interests:	
14	Overall Liquidity Ratio
15	Instant Liquidity Coefficient
16	Liability / Assets
17	Long-term Obligations / Net Assets
18	Own Equity / Loan Capital

Source: adopted by authors

It should be mentioned that financial indexes are calculated for, at least, the last three years and at the beginning of the investment project development.

Stage 2. Table of Investment Requirements.

At this stage should be defined the structure and calculated the amount of the investment that will be funded by the owner's equity or bank loans. The content of investment requirements is different for different investment project strategies. If the company is planning to invest in process or equipment upgrading (first strategy), existence of a special section. This section may include:

- building and reconstruction of ecological plants,
- waste disposal equipment,
- personnel training,
- researches in new ecological technologies,
- patent and license acquisition.

If the company has a limited amount of financial resources they should estimate the amount that can be invested in ecological projects, this is to say that putting all its financial capabilities into it can result in lack of resources needed to cover its main technological costs.

Along with ecological investment requirements assessment it is necessary on this stage to estimate the amount of funds needed for ecological equipment. This assessment should result in two indexes: fixed costs F_E , which don't vary with changing output for the period of time; and variable costs v_E , which depend on the output produced.

Stage 3. Financial Resources Structure and Composition.

Owner's equity and loans may be used as financial resources. The first consists of the following:

- retained accumulated earnings of the company,
- outside funds from strategic investor,
- resources obtained from selling shares in second emission to the wide range of investors and to the company's employees.

Loan resources under the current conditions of Ukraine are mainly credits of home banks. Note that a number of foreign investors are especially worried about the ecological aspects of investment projects.

An essential feature of this stage which has no ecological content but is very important for further analysis is the capital cost defining, i. e. the annual interest revenue of the investor.

The final source of investment may be one or complex of the following: net income, shares emission, bank loans, etc.

Stage 4. Choosing the Investment Project Alternative.

This stage is a crucial one as it determines further development of the company in the context of the investment project.

It stands to mention, that instable and downward financial and economical situation of Ukrainian companies caused disappearing of incentive impact of the economical tool provided by sustainable management of natural resources. In such a way, due to the absence of severe environmental fines and penalties, polluting companies exclude the possibility to invest in environmental projects as an alternative and keep on paying fines. There are however several exceptions, e.g. large foreign companies.

Such a situation should not be considered as the only one possible and constant, and we suggest that the choice concerning the environmental project should be made taking into account the criterion which we proposed in [10].

It is natural that the owner of the company is guided by considerations of personal profit. Thus, if there is a need for a choice, then the criterion is the maximum net economic result. Each alternative corresponds to a specific investment project. In accordance with the general practice of economic efficiency assessing which is based on dynamic criteria, more effective is the project, the evaluation of the

NPV criterion is higher. Therefore, as a criterion for choosing an appropriate alternative, the difference between the NPV criteria values can be used.

Thus, the resulting V - criterion has this form:

$$V = NPV_1 - NPV_2 \quad (1)$$

Not describing the individual steps of the calculation, below is the final formula for calculating the criterion:

$$V = -K_E + \left\{ (-v_E \cdot M - F_E + q \cdot N) \cdot (1 - s) + \frac{K_E}{T} + z \cdot (M - N) \right\} \times \sum_{i=1}^T \frac{1}{(1 + r)^i} \quad (2)$$

K_E – investment in environmental equipment, UAH;

M – real turnover, UAH;

N – limiting turnover at exceeding of which ecological payment from net income, UAH;

q – variable ecological costs, UAH;

z – variable ecological costs paid from income, UAH;

s – income tax rate;

T – project lifetime, years;

i – period number;

r – discount rate, prop. of units.

Positive value of the criterion is the evidence of the first investment project alternative preference.

It should be underlined that V -criterion is applied for making a preliminary decision only. This is especially true when the value obtained is close to zero. Due to some simplifying assumptions made at the criterion grounding the accuracy of the assessment made with its help is not high in some case. It is recommended to decide in favor of one of the alternatives at V -criterion more than 0.5. This corresponds to benefit in NPV -projects value at the level of half a volume of ecological capital investments. In this case the difference between the alternatives is as big that it can cover inaccuracy in the calculation connected with the assumptions made at developing V -criterion.

Stage 5. Breakeven Analysis.

Breakeven analysis makes checking for project success effective. Actually the effectiveness of the project results in its profitability. Breakeven analysis intends to assess the breakeven point and further safety factor.

Breakeven analysis of eco- investment projects has its own features: our study [10] confirms that for this kind of project the traditional so-called breakeven analysis and safety factor estimation cannot apply as such.

As for the second alternative, the classical outline cannot be applied at all because of extra ecological taxes and payments. For this reason the breakeven point (BEP) for the second alternative should be defined in as [10].

In the end of this stage it is necessary to compare the estimated turnover with the breakeven point as well as to define the safety margin.

Stage 6. Profit and Net Cash Flows Forecast.

According to the general approach to investment projects assessment, the cash flows estimated schedule under the investment project should correspond to the discount index accepted for the *NPV*-project calculation. Taking into consideration current Ukrainian situation, the best solution is to use such an outline of estimated cash-flows with calculated discount rate, that will include all the debt pay-offs in the cash flow forecast schedule. This outline is called an “in-house capital” outline as at further investments analysis only in-house capital investments effectiveness is estimated [5,6,10-12]. Here below is the sequence of cash-flows determination:

Table 2

Cash Flows Forecast

#	Cash Flow Element
1.	Turnover (without VAT and excise duty)
2.	Product cost (without depreciation, interest and ecological tax)
3.	Depreciation costs
4.	Ecological costs
5.	Interest payments
6.	Gross profit
7.	Profit tax
8.	Net profit
9.	Depreciation costs
10.	Ecological tax
11.	Principal of the loan
12.	Depreciated book value of fixed assets
13.	Current assets left after project completion
14.	Cash flow
15.	Net cash flow

Source: adopted by authors

Stage 7. Investment Project Effectiveness Indexes.

This stage is a final one and consists in calculating NPV (IRR, etc.) indexes for the project examined. Let us recall the main points of justification in conjunction with the chosen scheme. The cost of equity is taken as a discount-rate r . If the enterprise can take two and more resources weighted average cost is used as the discount-rate.

The project is approved by the financial criteria if *NPV* value is greater than zero.

The conclusions and recommendations for further research. Now the statements given here above lead us to the following conclusion:

- it is expedient to present the economic substantiation of ecological investments in the form of an integrated approach with a description of each stage;
- if the results of financial situation evaluation of the company, planning to invest in the environmental project, show its downward dynamic, then the probability of either type of investment (using company's own funds or loan-based funding) is weak, which places under a threat the success of such a project – this is why the stage of eco-economical assessment is crucial;
- the choice concerning the source of funding as well as the investment requirements estimation needed for the development of the environmental project influence the resulting cash-flow;
- evaluation and analysis of the resulting V-criterion allows to make a choice between one of the dominant alternatives– invest in environmental projects or keep paying fines for pollution – due to the results of the researches done so far we cannot see an economical motivation for management of natural resources.

One of the most significant directions for future research is elaboration of normative standards for pollution penalties and fines, which will allow to obtain the resulting value of V-criterion, which in its turn will motivate to make a decision concerning the realization of environmental projects.

References

1. Amosha, A.I., Burkinskiy, B.V., Kharichkov, S.K. and Andreeva, N.N. (1999), *Rol ekologicheskikh faktorov v virabotke strategii razvitiya predpriyatiy* [The role of the environmental factors in the development of enterprise development strategy], IPN NAN Ukraini, Donetsk, Ukraine.
2. Andreeva, N.N. (2006), *Ekologicheski orientirovannye investitsyi: vibor resheniy i upravleniye* [Environmentally oriented investments: choice of solutions and management], IPREEI NAN Ukrainy, Odessa, Ukraine.
3. Balatskiy, O.F., Melnick, L.G. and Yakovlev, A.F. (1984), *Ekonomika i kachestvo okruzhaushchei prirodnoy sredy* [Economy and quality of the environment], Gidrometeoizdat, Moscow, Russia.
4. Illiashenko, S.M. and Illiashenko N.S. (2003), “Ecological marketing and ecological-economic safety”, *Visnik Cherkaskogo Universitetu. Ekonomichni nauki*, pp. 162-170.

5. Lipich, L., and Glubitska, T. (2015), “Estimation of investment of investment efficiency with synergistic effect”, *Economichniy chasopis Shkhidnoevropeyskogo natsionalnogo universitetu im. L.Ukrainka*, vol. 3, pp. 28-34.
6. Makhovikova, G.A. (2010), *Otsenka ekonomicheskoy effektivnosti investitsionnykh proektov s uchetom ekologicheskikh faktorov* [Estimation of economic efficiency of investment projects taking into account environmental factors], GUEF, Saint-Petersburg, Russia.
7. Melnik, L.G. (2006), *Ekonomika razvitiya* [Development economics], Universitetskaya kniga, Sumi, Ukraine.
8. Pakhomova, N.V., Enders, A., and Rikhter, K. (2003). *Ekologicheskii menedzhment* [Environmental management], Piter, Saint-Petersburg, Russia.
9. Stepaniuk, G.S. and Kushlik, O.Yu. (2013), “Evaluating the effectiveness of environmental and economic reengineering projects for technogenically hazardous enterprises”, *Staliy rozvitok ekonomiki*, vol. 3, pp. 85-91.
10. Vereshchak, V.S., and Ben, T.G. (1998), *Ekologo-ekonomicheskoye obosnovaniye investitsionnykh proektov* [Ecological and economic justification of investment projects], Institut tekhnologiy, Dnepropetrovsk, Ukraine.
11. Vilenskiy, P.L., and Livshits V.N. (2000), “Evaluation of the effectiveness of investment projects taking into account the real characteristics of the economic environment”, *Audit i finansoviy analiz*, vol. 3, p. 87.
12. Klimenko O.V. (2011), *Ekologo-ekonomichne obgruntuvannya investytsiynoy dyalnosti promyslovogo pidpryemstva* [Ecological and economic substantiation of investment activity of industrial enterprise], Candidate's thesis, SumDU, Sumy, Ukraine.

В.С. Кирилюк, к.е.н., доцент; Л.М. Проха, старший викладач, Національна металургійна академія України

Комплексний підхід оцінки еколого-економічної ефективності

В статті розглянуто комплексний підхід до обґрунтування доцільності інвестування в екологічні інвестиційні проекти. Відмінністю представлених положень є їх комплексність, а також урахування домінуючих альтернатив раціонального природокористування – сплата екологічних штрафів або інвестиції в екологічні інвестиційні проекти. Запропонований підхід охоплює всі стадії інвестиційного проектування та заснований на актуальних підходах економічного обґрунтування. Наведено та охарактеризовано етапи еколого-економічного обґрунтування, що включають оцінку фінансового стану, аналізу беззбитковості, грошових потоків з урахуванням структури фінансування.

Ключові слова: екологічні штрафи, екологічні інвестиційні проекти, фінансовий аналіз, аналіз беззбитковості, грошовий потік, критерії еколого-економічної ефективності.

Кирилюк В.С., к.э.н., доцент; Проха Л.Н., старший преподаватель, Национальная металлургическая академия Украины

Комплексный подход оценки эколого-экономической эффективности

В статье рассматривается комплексный подход к обоснованию целесообразности инвестирования в экологические инвестиционные проекты. Отличием представленных

положений является их комплексность, а также учет доминирующих альтернатив рационального природопользования – уплата экологических штрафов или инвестиции в экологические инвестиционные проекты. Предложенный подход охватывает все стадии инвестиционного проектирования и основан на актуальных подходах экономического обоснования. Приведены и охарактеризованы этапы эколого-экономического обоснования, включающие оценку финансового состояния, анализа безубыточности, денежных потоков, с учетом структуры финансирования.

Ключевые слова: экологические штрафы, экологические инвестиционные проекты, финансовый анализ, анализ безубыточности, денежный поток, критерии эколого-экономической эффективности.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 336.14.001.57



Г. О. КОРОЛЬ,
*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*



О. Л. ЄРЬОМІНА,
*старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*



А. О. БЕЗГОДКОВА,
*старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України*



В. О. БРАКАРЕНКО,
*студент,
Національна металургійна академія України*

ОРГАНІЗАЦІЯ СКЛАДАННЯ РІЧНОГО БЮДЖЕТНОГО ЗВІТУ УСТАНОВИ З ВИКОРИСТАННЯМ СІТЬОВОЇ МОДЕЛІ

Стаття присвячена проблемі організації бухгалтерського обліку та складання звітності бюджетними установами. Показано, що наявні суттєві зміни у фінансуванні бюджетних організацій, розширення діяльності суб'єктів господарювання на міжнародному рівні,

необхідність підвищення своєчасності та достовірності обліково-аналітичної інформації, у тому числі для можливості дієвого контролю за витратами державного і місцевих бюджетів, вимагають застосування прогресивних методів планування та управління процесом складання бюджетної звітності установи з метою оптимізації цього процесу, одержання економії людських і фінансових ресурсів. Надано пропозиції з удосконалення організації процесу складання звітності бюджетної установи, які полягають у застосуванні в цьому процесі методу сітьового планування та управління. Розглянуто конкретний приклад побудови сітьового графіка складання річної звітності комунального закладу.

Ключові слова: бюджетні організації, комунальний заклад, річна бюджетна звітність, організація обліку і складання звітності, метод сітьового планування та управління.

Постановка проблеми. Зміна умов фінансування бюджетних організацій, необхідність підвищення своєчасності та достовірності обліково-аналітичної інформації для дієвого контролю за збереженням бюджетних коштів обумовлює доцільність пошуків прогресивних методів організації бухгалтерського обліку і складання звітності бюджетних установ. Цим проблемам присвячені праці багатьох науковців, однак, як відзначено у цих роботах, на практиці відсутнє нормативне регулювання питань організації діяльності бухгалтерських служб бюджетних установ, зокрема організації процесу складання їх звітності. Необхідність розробки цих питань обумовлює актуальність теми даної роботи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нормативно-правовою базою для регулювання бухгалтерського обліку в бюджетних установах є законодавчі акти про бюджетний устрій і бюджетний процес в Україні, інструкції з бухгалтерського обліку в установах і організаціях, що фінансуються з державного і місцевих бюджетів [1, 2].

У науковій літературі приділяється досить багато уваги проблемам бухгалтерського обліку і складання звітності бюджетними установами. Так, у своїй роботі Максимова В.Ф. та Пеліпадченко Р.О. зазначають, що вирішення основних питань розвитку системи бухгалтерського обліку сприятиме удосконаленню управління державними фінансами, поглибленню системи стратегічного бюджетного планування та системи контролю за процесом виконання бюджету [3, с. 40].

У дослідженнях Хорунжак Н.М. наголошено, що невирішеними актуальними проблемами бюджетної сфери є необхідність отримання нових потоків обліково-аналітичної інформації для внутрішніх потреб і розвитку міжнародного співробітництва в галузі державних і місцевих фінансів [4, с. 356]. Атамас П.Й. вказує на те, що незважаючи на успіхи в організації обліку в бюджетних установах, що спостерігаються в останні роки, є ряд теоретичних, методологічних та організаційних проблем, які вимагають термінового вирішення [5]. Проблемами удосконалення обліку і звітності

бюджетних установ займаються й інші вчені [6-12], але, слід відмітити, що роботи на указану тематику доцільно актуалізувати. Крім того, питання безпосередньо організації бухгалтерського обліку, а особливо організації складання звітності бюджетними установами, з використанням раціональних методів планування і управління діяльністю установ розглядаються недостатньо повно.

Формулювання цілі статті. Метою даної роботи є поліпшення організації процесу складання річної звітності бюджетної організації за рахунок використання методу сітьового планування та управління, завдяки чому можливо оптимізувати цей процес, одержати економію людських і фінансових ресурсів.

Викладення основного матеріалу. У теперішній час відбуваються суттєві зміни у фінансуванні бюджетних організацій: у джерелах фінансування зростає частка позабюджетних коштів; у результаті процесу децентралізації фінансування збільшується сума коштів місцевих бюджетів; потреба економіки України в інвестиціях іноземного капіталу вимагає більш повного використання у вітчизняному обліку міжнародних стандартів обліку і звітності; зростає необхідність підвищення якості, своєчасності та достовірності обліково-аналітичної інформації. Сьогодні держава докладає значних зусиль у боротьбі з корупцією в усіх сферах суспільного життя. Особливо це стосується розподілу та використанню державних фінансів. Для здійснення державними та місцевими органами управління дієвого контролю за бюджетними коштами бюджетні організації складають та подають бюджетну звітність, яка містить велику кількість документів, що вимагає значного обсягу операцій по їх формуванню.

Очевидно, що найбільш складним і трудомістким є процес складання річної бюджетної звітності закладу. Складаються такі звіти, як: звіт про виконання кошторису доходів і видатків установи (загальний фонд); звіт про використання бюджетних коштів з міжнародної діяльності України; звіт про виконання плану по штатах та контингентах; звіт про надходження і використання спеціальних коштів та інші [2]. Враховуючи складність, трудомісткість і тісний взаємозв'язок операцій зі складання бюджетної звітності установи, однією з організаційних проблем, що потребують вирішення, є застосування прогресивних методів планування та управління процесом складання бюджетної звітності установи з метою оптимізації цього процесу, одержання економії людських і фінансових ресурсів. Для здійснення робіт зі складання річної звітності суб'єкта господарювання доцільно застосовувати метод сітьового планування та управління, який використовує сітьову модель, що відображає взаємозв'язок усіх операцій конкретного виду

робіт. Цей метод давно детально розроблений вітчизняними вченими, але у теперішній час практично не використовується.

Для визначення послідовності та взаємозв'язку виконання робіт зі складання указаних звітів розробляється таблиця, у якій указуються: код роботи та її назва; подія, що свідчить про закінчення роботи; тривалість, трудомісткість, кількість виконавців; роботи, які передують виконанню даної роботи та які є наступними за цією роботою. На підставі даних такої таблиці за певними правилами, які викладені, наприклад у [13, с. 324], будується сітьовий графік складання річної звітності установи. Аналіз графіка до виконання робіт проводиться з ціллю його поліпшення за рахунок раціонального використання робочого часу працівників та оптимізації їх чисельності або зменшення тривалості критичного шляху, який характеризує загальну тривалість усіх робіт. Після поліпшення сітьового графіка складаються документи, у яких наводиться розподіл робіт між виконавцями, а також завантаження кожного виконавця.

Нижче наводиться приклад організації складання річного бюджетного звіту з використанням сітьової моделі в умовах комунального закладу «Дніпропетровський обласний госпіталь ветеранів війни».

Комунальний заклад «Дніпропетровський обласний госпіталь ветеранів війни» (КЗ «ДОГВВ») належить до бюджетних організацій. Заклад виконує надзвичайно важливу соціальну функцію забезпечення висококваліфікованою медичною допомогою інвалідів, учасників війни, мешканців території області на основі використання різнопрофільних стаціонарних відділень й сучасного діагностичного обладнання. Цей заклад веде активну фінансово-господарську діяльність, оскільки володіє й користується майном, яке має значну вартість, здійснює оптово-роздрібну закупівлю медикаментів, харчів, розхідних матеріалів, а також медичного обладнання та апаратури, що потребує трудомістких робіт з бухгалтерського обліку і звітності.

Вихідні дані для побудови сітьової моделі складання річної бюджетної звітності КЗ «ДОГВВ» наведені у табл. 1. У табл. 2 наведено взаємозв'язок указаних робіт. На підставі наведених у таблицях 1 та 2 даних побудуємо сітьовий графік (рис. 1). Роботи на кожному з шляхів сітьового графіка виконує окремий обліковець. Оскільки шляхів вісім, то і виконавців робіт також вісім.

Максимальна тривалість виконання усіх робіт зі складання річної бюджетної звітності установи – 15 робочих днів. Як бачимо, шляхи: 0-12; 0-1-12; 0-2-8-12; 0-3-9-12; 0-5-12, – є критичними, оскільки тривалість кожного з них дорівнює 15 робочих днів, тобто найбільш тривалому шляху на графіку. Те, що ці шляхи є критичними, підтверджується також тим, що резерв кожної події

на цих шляхах дорівнює нулю. Шляхи 0-4-10-12, 0-6-12 та 0-7-11-12 не є критичними, події на цих шляхах мають резерви часу.

При складанні бюджетних звітів працівники, які виконують роботи на критичних шляхах, завантажені повністю. На некритичних шляхах наявність резервів часу подій свідчить про неповну завантаженість виконавців, які задіяні на цих шляхах.

Таблиця 1

Вихідні данні для складання бюджетної звітності КЗ «ДОГВВ»

Код роботи	Назва роботи	Джерела даних	Тривалість, робочі дні	Відповідальні
1	2	3	4	5
А	Складання балансу закладу	Поточна звітність, книга „Журнал-Головна”, МО № 2	15	Головний бухгалтер
Б	Складання звіту про виконання кошторису доходів і видатків установи	Поточна звітність, кошторис доходів і видатків, картки аналітичного обліку касових і фактичних видатків	10	Заступник головного бухгалтера
В	Складання звіту про виконання плану по штатах і контингентах	Статистичні дані по виконанню плану обслуговування	10	Відділ статистики
Г	Складання звіту про надходження та використання спеціальних коштів	Поточна звітність, кошторис доходів і видатків, картки аналітичного обліку касових і фактичних видатків	8	Заступник головного бухгалтера
Д	Складання звіту про надходження і використання сум за дорученнями	Поточна звітність, кошторис доходів і видатків, картки аналітичного обліку касових і фактичних видатків	6	Заступник головного бухгалтера
Е	Складання звіту про депозитні суми	Поточна звітність, кошторис доходів і видатків, картки аналітичного обліку касових і фактичних видатків	5	Заступник головного бухгалтера
Ж	Складання звіту про рух інших власних надходжень	Поточна звітність, кошторис доходів і видатків, картки аналітичного обліку видатків	4	Заступник головного бухгалтера

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
И	Складання звіту про рух необоротних активів	Книга „Журнал-Головна”	8	Керівник матеріального сектора
К	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 1)	Книга „Журнал-Головна”	1	Керівник матеріального сектора
Л	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 2)	Книга „Журнал-Головна”	1	Керівник матеріального сектора
М	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 3)	Книга „Журнал-Головна”	1	Керівник матеріального сектора
Н	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 4)	Книга „Журнал-Головна”	7	Керівник матеріального сектора
П	Складання звіту про заборгованість бюджетних установ	Поточна звітність, книга „Журнал-Головна”	8	Керівник розрахункового сектора
Р	Складання звіту про зобов’язання бюджетних установ	Кошторис доходів і видатків, реєстри фінансових зобов’язань, картка аналітичного обліку касових видатків	6	Керівник розрахункового сектора
С	Складання звіту про результати фінансової діяльності	Річні підсумкові обороти книги „Журнал-голова”	9	Головний бухгалтер
Т	Складання звіту про недостачі та крадіжки грошових коштів та матеріальних цінностей в бюджетних установах	Книга „Журнал-Головна”	5	Головний бухгалтер

Таблиця 2

Взаємозв’язок робіт зі складання річного бюджетного звіту установи КЗ «ДОГВВ»

Попередня робота		Дана робота		Наступна робота	
назва	код роботи	назва	код роботи	назва	код роботи
1	2	3	4	5	6
-	-	Складання балансу закладу	А	-	-

1	2	3	4	5	6
-	-	Складання звіту про виконання кошторису доходів і видатків установи	Б	Складання звіту про депозитні суми	Е
-	-	Складання звіту про виконання плану по штатах і контингентах	В	Складання звіту про рух інших власних надходжень	Ж
-	-	Складання звіту про надходження та використання спеціальних коштів	Г	Складання звіту про надходження і використання сум за дорученнями	Д
-	-	Складання звіту про рух необоротних активів	И	Складання звіту про зобов'язання бюджетних установ	Р
-	-	Складання звіту про заборгованість бюджетних установ	П	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 4)	Н
-	-	Складання звіту про результати фінансової діяльності	С	-	-
-	-	Складання звіту про недостачі та крадіжки грошових коштів та матеріальних цінностей в бюджетних установах	Т	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 3)	М
Складання звіту про виконання кошторису доходів і видатків установи	Б	Складання звіту про депозитні суми	Е	-	-
Складання звіту про виконання плану по штатах і контингентах	В	Складання звіту про рух інших власних надходжень	Ж	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 1)	К

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6
Складання звіту про надходження та використання спеціальних коштів	Г	Складання звіту про надходження і використання сум за дорученнями	Д	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 2)	Л
Складання звіту про рух необоротних активів	И	Складання звіту про зобов'язання бюджетних установ	Р	-	-
Складання звіту про заборгованість бюджетних установ	П	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 4)	Н	-	-
Складання звіту про недостачі та крадіжки грошових коштів та матеріальних цінностей в бюджетних установах	Т	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 3)	М	-	-
Складання звіту про рух інших власних надходжень	Ж	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 1)	К	-	-
Складання звіту про надходження і використання сум за дорученнями	Д	Складання звіту про рух матеріалів і продуктів харчування (частина 2)	Л	-	-

Аналіз побудованого графіка показує, що є можливості його удосконалення, тобто розподілення робіт між виконавцями так, щоб кожний був максимально завантажений, і найбільша кількість подій мала нульовий резерв їх здійснення. При цьому розглядають завантаженість виконавців на некритичних шляхах. Як видно на рисунку 1, виконавець V може виконувати роботу М = 1 (робота 7-11). Аналогічно виконавець VII може виконувати роботу Т = 5 (робота 0-7). У цих випадках резерви подій на шляхах указаних виконавців будуть дорівнювати нулю.

Удосконалений сітьовий графік організації складання бюджетної звітності бюджетної установи КЗ «ДОГВВ» наведено на рис. 2.

Як видно на рис. 2, у результаті раціоналізації графіка при збереженні загальної тривалості складання бюджетного звіту установи шлях 0-4-9-11

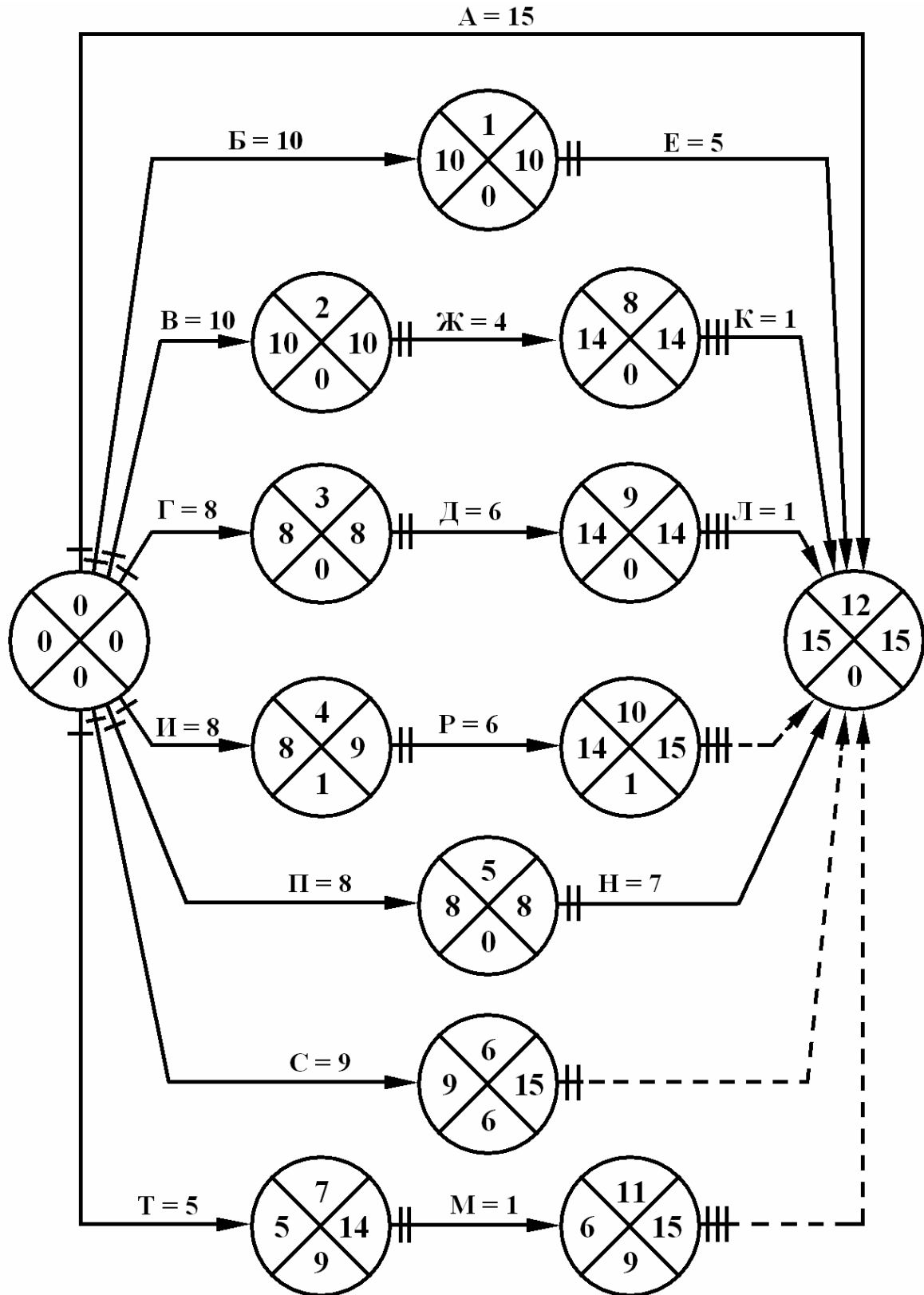


Рис. 1. Сітьовий графік організації складання звітності установи

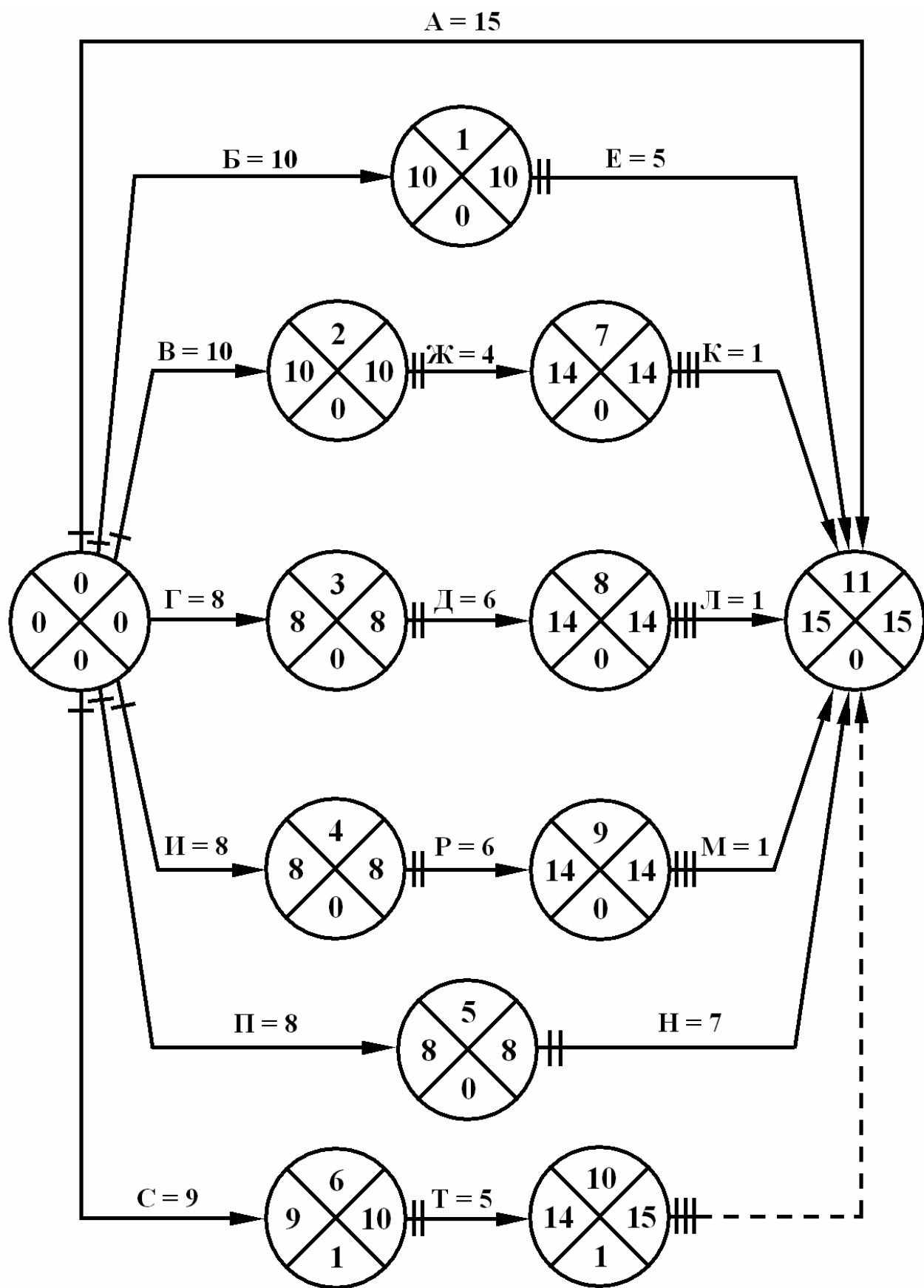


Рис. 2. Удосконалений сітьовий графік організації складання звітності установи

(бувний 0-4-10-12) стає критичним, він не має резервів подій, а виконавець V протягом усього строку складання річного бюджетного звіту завантажений повністю. Зміна кодів шляхів при раціоналізації сітьового графіка пов'язана зі зміненням кількості подій і відповідної їх нумерації. Шлях 0-6-10-11 (бувний 0-6-12) доповнився подією 10 і, хоча не став критичним, але резерви подій значно зменшилися, тобто збільшилася завантаженість виконавця VII. При цьому виконавець VIII зовсім не прийматиме участі в процесі складання річної бюджетної звітності, і йому можуть бути доручені інші роботи. У разі звільнення такого працівника у бюджетній установі буде мати місце економія фінансових ресурсів.

На підставі розробленого удосконаленого сітьового графіка складається таблиця, у якій показується розподіл між виконавцями робіт по складанню річної бюджетної звітності. Відповідна таблиця формується також для відображення завантаженості виконавців та зручності управління їх роботою.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Отже, для поліпшення організації процесу складання річної звітності бюджетної організації, зокрема КЗ «ДОГВВ», доцільно використовувати методи сітьового планування та управління, завдяки чому можливо оптимізувати цей процес, одержати економію людських і фінансових ресурсів.

Перспективою подальших досліджень є розробка детальних сітьових моделей по кожному із звітів, зведення цих детальних моделей у загальну інтегровану сітьову модель складання річної бюджетної звітності установи для подальших пошуків шляхів оптимізації цієї моделі й за рахунок цього можливості економити державні кошти.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України від 01.11.2017 із змін. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Наказ казначейства України від 07.02.2017 №44 “Про затвердження Порядку складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування” із змін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12#n16>.
3. Максимова В.Ф. Концептуальні засади розвитку системи бухгалтерського обліку в бюджетних установах / В.Ф. Максимова, Р.О. Пеліпаденко. – К.: Асамблея, 2008. – 416 с.
4. Хорунжак Н.М. Моделювання системи обліку фінансового забезпечення бюджетних установ / Н.М. Хорунжак. – К.: Галицький економічний вісник, 2009. – С. 356-361.

5. Атамас П. Основи обліку в бюджетних організаціях: Учебний посібник / П. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 283 с.
6. Канєва Т.В. Особливості формування спеціального фонду кошторису бюджетних установ / Т.В. Канєва, В.О. Вовк. // Вісник бюджетної організації. – 2009. – № 3. – С. 14-16.
7. Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність: системний підхід до побудови та розвитку: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.09 / М.Р. Лучко. – К.: КНЕУ, 2008. – 263 с.
8. Матвеева В. Бюджетні організації: бухгалтерський облік та оподаткування: Монографія / В. Матвеева. - 2-е изд., перераб. и доп. – Харків: Фактор, 2002. — 666 с.
9. Александров В. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державне замовлення та державні закупівлі: Інтегрований комплекс / В. Александров, О. Ворона, П. Германчук, О. Назарчук та ін. – К.: АВТ, 2004. – 592 с.
10. Сушко Н. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі триває / Н. Сушко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8-9. – С. 22-27.
11. Організація бухгалтерського обліку: Підручник / За ред. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2002. – 592 с.
12. Король Г.О. Організація процесу складання річної звітності підприємства / Г.О. Король, Ю.Т. Труш, О.В. Безгодкова // Materials of the XI International scientific and practical conference “Science and civilization - 2015”. – Sheffield: Science and education LTD. – 112 с.
13. Медведев И.А. Организация и планирование производства на металлургических предприятиях / И.А. Медведев, Б.П. Бельгольский, Е.С. Гликман, Х.П. Зайцев. – К: Выща шк., 1975. – 448 с.

References

1. *Biudzhetni kodeks Ukrainy vid 01.11.2017 iz zmin.* [The Budget Code of Ukraine dated November 01, 2017 as amended], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (Accessed 6 November 2017).
2. *Nakaz kaznacheistva Ukrainy vid 07.02.2017 № 44 “Pro zatverdzhennia Poriadku skladannia biudzhetnoi zvitnosti rozporiadnykamy ta oderzhuvachamy biudzhetnykh koshtiv, zvitnosti fondamy zahalnooboviazkovoho derzhavnoho sotsialnoho i pensiinoho strakhuvannia”* [Order of the Treasury of Ukraine of 07.02.2017 № 44 “About Approval of the Procedure for Preparing Budget Reporting by Managers and Recipients of Budgetary Funds, Reporting by the Funds of

Mandatory State Social and Pension Insurance”], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12#n16> (Accessed 6 November 2017).

3. Maksimova, V.F. and Pelipadchenko, R.O. (2008), *Kontseptualni zasady rozvytku systemy bukhhalterskoho obliku v biudzhetnykh ustanovakh* [Conceptual principles of development of the accounting system in budgetary institutions], Asambleia, Kyiv, Ukraine.

4. Khorunzhak, N.M. (2009), *Modeliuvannia systemy obliku finansovoho zabespechennia Biudzhetnykh ustanov* [Modeling of accounting system of financial providing of Budgetary institutions], Halychskiy ekonomichnyi visnyk, Kyiv, Ukraine.

5. Atamas, P.Y. (2003), *Osnovy obliku v biudzhetnykh orhanizatsiiakh* [Basics of Accounting in Budget Organizations], Tsentr navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine.

6. Kanieva, T.V. and Vovk, V.O. (2009), “Features of the formation of a special fund budget of budgetary institutions”, *Visnyk biudzhetnoi orhanizatsii*, vol. 3, pp. 14-16.

7. Luchko, M.R. (2008), *Konsolidovana finansova zvitnist: systemnyi pidkhid do pobudovy ta rozvytku* [Consolidated financial statements: systematic approach to construction and development], KNEU, Kyiv, Ukraine.

8. Matveeva, V. (2002), *Biudzhetni orhanyzatsii: bukhhalterskyi oblik ta opodatkuvannia: Monohrafiia* [Budget Organizations: Accounting and Taxation: Monograph], Faktor, Kharkiv, Ukraine.

9. Aleksandrov, V., Vorona, O., Hermanchuk, P., Nazarchuk, O. and other (2004), *Planuvannia, oblik, zvitnist, kontrol u biudzhetnykh ustanovakh, derzhavne zamovlennia ta derzhavni zakupivli: Intehrovanyi kompleks* [Planning, accounting, reporting, control at budget institutions, government orders and government purchases: Integrated complex], AVT, Kyiv, Ukraine.

10. Sushko, N. (2009), “Accounting reform in the public sector continues”, *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, vol. 8-9, pp. 22-27.

11. Butynets, F.F. (2002), *Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku* [Organization of accounting], Ruta, Zhytomyr, Ukraine.

12. Korol, H.O., Trush, Iu.T. and Bezghodkova, O.V. (2015), “Organization of the process of compiling annual accounts of the enterprise”, *Materials of the XI International scientific and practical conference “Science and civilization - 2015”*. - Science and education LTD, Sheffield, UK.

13. Medvedev, I.A., Belholskyi, B.P., Hlykman Ie.S. and Zaitsev, Kh.P. (1975), *Orhanyzatsiia y planyrovanye proyzvodstva na metallurhycheskykh predpriyatiakh* [Organization and planning of production at metallurgical enterprises], Vyshcha shkola, Kyiv, Ukraine.

Korol G., Candidate of Economic Science, Professor; Yeryomina O., Senior Lecturer; Bezgodkova A., Senior Lecturer; Brakarenko V., National Metallurgical Academy of Ukraine

Organizing preparation of an annual budget report by an institution using a network graph model

The article elaborates on organizing accounting and preparation of reports by budget-funded institutions. It shows that subsistent significant changes in funding of budget institutions, expansion of international activity of business entities, necessity to improve timeliness and veracity of accounting and analytical information, including for the purposes of effective control of both local and state budget spending, call for implementation of progressive methods of planning and managing the process of preparation of budget reports of an institution in order to optimize this process, save on man-hours and cost. The article suggests ways to improve organization of the process of report generation for a budget-funded institution, which consist in implementation of network flow scheduling and planning in this process. Authors study the specific example of preparation of an annual report by the Municipal Institution.

Key words: budget-funded organizations, municipal institution, annual budget spending report, organizing accounting and reports preparation, network flow planning and management method.

Король Г.А., к.э.н., профессор; Ерёмина О.Л., старший преподаватель; Безгодкова А.А., старший преподаватель; Бракаренко В.А., студент, Национальная металлургическая академия Украины

Организация составления годового бюджетного отчета учреждения с использованием сетевой модели

Статья посвящена проблеме организации бухгалтерского учета и составления отчетности бюджетными учреждениями. Показано, что существующие значительные изменения в финансировании бюджетных организаций, расширение деятельности субъектов хозяйствования на международном уровне, необходимость повышения своевременности и достоверности учетно-аналитической информации, в том числе для возможности действенного контроля затрат государственного и местных бюджетов, требуют использования прогрессивных методов планирования и управления процессом составления бюджетной отчетности учреждения с целью оптимизации этого процесса, получения экономии человеческих и финансовых ресурсов. Даны предложения по совершенствованию организации процесса составления отчетности бюджетного учреждения, которые заключаются в применении в этом процессе метода сетевого планирования и управления. Рассмотрен конкретный пример построения сетевого графика составления годовой отчетности коммунального учреждения.

Ключевые слова: бюджетные организации, коммунальное учреждение, годовая бюджетная отчетность, организация учета и составления отчетности, метод сетевого планирования и управления.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.874.2:004.77:004.424



М. М. ЛІСОВЕНКО,
*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія*



К. Д. ПІДГОРНА,
*кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЮ МЕРЕЖЕЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються методологічні аспекти побудови транспортної та інформаційної системи торговельного підприємства. Виділено і проаналізовано підходи до розподіленого розміщення складів підприємства, що забезпечують мінімізацію витрат на транспортування товарів між складами, замовниками і споживачами товарів. Показано переваги, перспективи та проблеми використання інтернет-технологій для організації обліку і управління потоками товарів торгової мережі підприємства. Надано пропозиції щодо технічного забезпечення системи, що дозволяють істотно знизити витрати на інформаційне і програмне забезпечення.

Ключові слова: торговельне підприємство, транспортна система, склади, хмарний сервіс, управління, мінімізація витрат, інформаційна система.

Постановка проблеми. Багато сучасних підприємств, наприклад, інтернет-магазини змушені використовувати не один центральний склад товарів, а кілька невеликих складів, розміщених в різних районах міста або навіть в різних населених пунктах області. Чим далі від центру міста, тим

нижче орендна плата. Крім того, оплата праці працівників в містечках і селах, як правило, істотно нижче, ніж в обласних центрах. Це дозволяє значно скоротити витрати на будівництво або оренду складських приміщень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відомо, що витрати на доставку товарів від постачальників в магазин і з магазину покупцям можуть бути знижені за рахунок розміщення складів магазину поблизу від складів постачальників і складів транспортних компаній. На сьогоднішній день основний шлях розвитку інтернет-продажів лежить в поступовому нарощуванні регіонального охоплення, і тому особливо важливо налагодити структуру логістики в регіонах. Також спрощення транспортно-експедиційних схем товаропросування може бути ефективним за умови використання під час експедиціювання товарів найкоротших транспортних шляхів сполучення [1]. Дотримання цього принципу дозволяє прискорити і здешевити процес доведення товарів до кінцевого споживача і вимагає постійного аналізу складеної схеми вантажопотоків в масштабах регіону, країни, і світових транспортних шляхів [2, 3].

При децентралізації складського господарства пропонується використовувати дворівневу інформаційну систему обліку та управління продажами товарів. Верхній рівень системи - аналіз інформації та прийняття рішень - реалізується на комп'ютері менеджера в офісі магазину. Нижній рівень – облік товару, що надійшов та видачі товарів зі складу – реалізується на смартфонах або планшетах складських працівників. Витрати на створення такої системи можуть бути істотно знижені при використанні сучасних хмарних інтернет-технологій зберігання і обробки інформації.

Важливою частиною комерційної роботи підприємств є налагодження оперативного обліку і контролю за оптовими закупівлями товарів [2]. Він спрямований на щоденне спостереження за ходом закупівель і надходження товарів, перевірку виконання постачальниками договірних зобов'язань щодо кількості, асортименту і термінів постачання товарів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка методики розподіленого розміщення складів підприємства, яка б дозволяла мінімізувати витрати на транспортування товарів між складами, замовниками і споживачами товарів з використанням сучасних інформаційних технологій. Виділимо такі основні завдання, які необхідно вирішити при створенні для інтернет-магазину розподіленої інформаційної системи обліку та управління запасами товарів:

- а) розробка моделей для створення мережі складів магазину;
- б) розробка моделей управління запасами в мережі складів магазину;
- в) розробка структури розподіленої онлайн інформаційної системи обліку та управління запасами товарів;

г) створення баз даних і інтерфейсів для користувачів на рівні офісу і складу;

д) розробка правил доступу, антивірусний і антихакерський захист;

е) супровід системи.

Як завжди, створення системи виконується проектувальником спільно з менеджером магазину.

Виклад основного матеріалу. Ефективність роботи магазину залежить від таких імовірнісних факторів, як попит на товари і курс валют. Тому передбачається використання переважно статистичних моделей, для побудови яких необхідно накопичувати статистику в центральній базі даних.

Перш за все необхідна статистика замовлень по кожному товару або по групі товарів. Ця статистика повинна включати обсяги замовлень, їх частоту та локалізацію.

Крім того, в базі даних необхідно зберігати такі характеристики складів постачальників і транспортних компаній як допустима вага і обсяг замовлення (посилки), тарифи на перевезення, локалізацію (координати) складу.

Створення мережі складів магазину доцільно виконувати за такими етапами:

1. Створюється список потенційних приміщень для складів магазину в заданому регіоні (місті, області). На підставі аналізу частоти продажів і частоти поставок вибираються приміщення для складів магазину, можливо ближче до складів транспортної компанії або ближче до складів постачальника.

2. Отриманий список впорядковується за зростанням орендної плати та площі приміщення і є початковим для вибору локалізації складу магазину.

3. Для кожного потенційного приміщення обчислюється критерій переваги, в якості якого може бути використано евклідова відстань [3].

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^n \omega_k (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad (1)$$

де d_{ij} – умовна близькість i -го приміщення до j -го складу;

x_{ik} , x_{jk} – фактичне значення k -ї характеристики приміщення і бажане значення k -ї характеристики складу відповідно;

k – коефіцієнт важливості характеристики.

Такими характеристиками можуть бути обсяг приміщення, орендна плата, витрати на охорону, наявність вантажної техніки, транспортна відстань і т.д. Значення характеристик повинні бути пронормовані по середньоквадратичному відхиленню. Важливість характеристики призначає менеджер магазину.

4. Зі списку потенційних приміщень з мінімальними значеннями описаного критерію менеджер вибирає схожі.

При розробці інтерфейсу системи проектувальник повинен забезпечити для менеджера зручний вибір параметрів сортування списку і значень коефіцієнтів важливості характеристик.

Управління запасами в мережі складів магазину має на увазі вибір пари склад постачальника – склад магазину, розрахунок обсягу і частоти поставки, вибір пари склад магазину – склад транспортної компанії, розрахунок кількості і частоти відправки замовлень зі складу магазину. Оптимальне або близьке до нього рішення цих завдань неможливе без прогнозування числа і частоти надходження замовлень на товари від покупців. Такий прогноз доцільно виконувати за допомогою декількох моделей одночасно, що реалізуються в підсистемі підтримки рішень. Менеджер порівнює результати прогнозу з неформальними даними, наявними у нього, і при необхідності вносить коректування.

Пропонується використовувати для прогнозу такі моделі, як екстраполяційний прогноз по тренду, прогноз з урахуванням сезонних відхилень, прогноз по рівнянню регресії і прогноз по імітаційній моделі [4, 5]. При розробці підсистеми підтримки рішень проектувальник повинен підібрати найбільш адекватну лінію тренда, врахувати тип сезонних відхилень, відібрати важливі фактори для включення в рівняння регресії і скласти алгоритм, що імітує процеси управління запасами в системі складів магазину. З огляду на те, що перераховані моделі треба побудувати для конкретного магазину, для конкретної мережі складів, теоретичних проблем при цьому не очікується. Основні витрати при проектуванні такої системи можливі на етапі розробки програм сполучення моделей з оперативною статистикою, що накопичується в базі даних.

При використанні економетричної моделі інтервальний прогноз можна розрахувати з урахуванням помилки моделі, що виникає через обмежений обсяг фактичної статистики, ігнорування частини чинників, статистичного взаємозв'язку чинників та інших причин.

Формула розрахунку інтервального прогнозу числа замовлень:

$$\hat{y}_t = \hat{y}_t \pm t_{кр} \cdot \sigma_e, \quad (2)$$

де $t_{кр}$ – критичне значення критерію Стюдента (з його допомогою враховується помилка вибірки).

$$\sigma_e = \sqrt{\bar{x}_t \sum_{\beta} \bar{x}_t'}, \quad (3)$$

x_t – вектор, елементами якого є очікувані значення факторів на період прогнозування;

x_t' – транспонований вектор x_t ;

Σ_{β} – коваріаційна матриця коефіцієнтів, елементами якої є коефіцієнти коваріації, що характеризують статистичний взаємозв'язок факторів і враховують їх імовірнісний характер.

Ця матриця розраховується як:

$$\sum \beta = \hat{\sigma}_u^2 (X'X)^{-1}, \quad (4)$$

де σ^2 – дисперсія відхилень;

$$\hat{\sigma}_u^2 = \frac{\sum_{t=1}^T \hat{u}_t^2}{T - K}, \quad (5)$$

u – відхилення (помилки моделі).

Розрахункове значення відхилення (оцінка u_t) в період t дорівнює різниці між фактичним (спостережуваним) і розрахунковим значенням y :

$$\hat{u}_t = y_t - \hat{y}_t \quad (6)$$

Розрахункове значення числа замовлень обчислюється за рівнянням регресії:

$$\hat{y}_t = \hat{\beta}_1 x_{t1} + \hat{\beta}_2 x_{t2} + \dots + \hat{\beta}_k x_{tk} \quad (7)$$

де β_i – оцінки регресійних коефіцієнтів, які розраховуються методом найменших квадратів.

x_{ti} – фактичні значення факторів на момент t .

Факторами, що впливають на число замовлень на конкретний вид товару, можуть бути ціна товару, ціни конкурентів, сорт товару, сезони і т.д. Відбір факторів для включення в рівняння регресії виконує менеджер магазину. X' – транспонована матриця X .

Прогнозне значення числа замовлень буде з ймовірністю $(1-\alpha)$ перебувати в інтервалі, розрахованому за формулою (2).

Структуру проектованої інформаційної системи управління запасами можна розбити на два рівня. До верхнього рівня (офіс) відноситься комп'ютер менеджера, в якому зберігається основна база даних по замовленнях, а також підсистема підтримки рішень. До нижнього рівня (склади магазину) відносяться смартфони комерсантиків, на яких виконується облік надходжень і видачі товарів зі складів.

Верхній і нижній рівні інформаційної системи управління можна пов'язати через віддалені сервери інтернету, через так зване хмарне сховище даних. Структура інформаційної системи з хмарним сховищем досить проста і може використовуватися не тільки для управління магазином, але і для навчання співробітників магазину [6].

На рис. 1 приведена структура складського рівня інформаційної системи управління запасами.

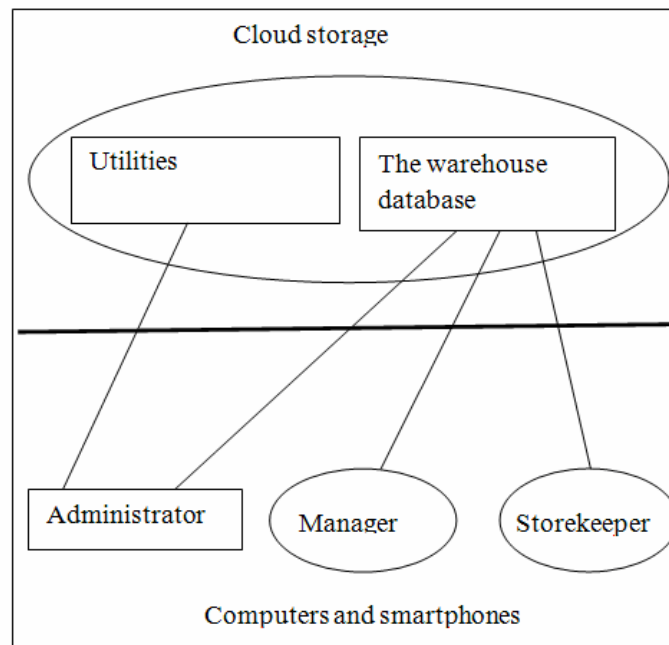


Рис. 1. Структура складського рівня інформаційної системи управління запасами

При створенні системи адміністратор за своїм аккаунтом резервує через сайт-пам'ять (хмара) на віддалених серверах сервісу хмарного (мережевого) зберігання даних, наприклад, сервісу ДискGoogle. У своїй «хмарі», одноосібним власником якого є адміністратор, він розміщує інформаційну базу системи.

Для використання папок і файлів з інформаційної бази будь-який користувач повинен отримати спеціальний дозвіл (доступ) від адміністратора системи.

Папки та файли, якими можуть користуватися не тільки адміністратор, а й інші користувачі, є загальними (спільними). Для менеджера загальною папкою є вся база складського обліку. Для комірників загальними є тільки ті папки, до яких вони отримали дозвіл від адміністратора.

На комп'ютерах менеджера та адміністратора, а також на смартфонах комірників зберігаються дзеркальні відображення (в деякому роді дзеркальні клони) доступних їм загальних папок. Програми хмарного сховища автоматично оперативнo синхронізують загальні папки у всіх користувачів (підтримують їх автентичність на комп'ютерах або смартфонах і в хмарі).

Інтерфейс роботи користувача з доступними йому загальними папками може бути реалізований у вигляді простого списку (таблиці) підпапок.

Основні принципи хмарного зберігання інформації однакові для всіх компаній, що надають такий сервіс.

В даний час є досить багато популярних хмарних сервісів зберігання даних, такі як Evernote, Dropbox, SugarSync, OneDrive, ДискGoogle, Яндекс.Диск, Cloud.Mail.Ru і інші [7, 8]. Практично всі вони є комерційними і гостра конкуренція змушує фірми активно вдосконалювати сервіси до рівня приблизно однакових можливостей. Зокрема, збільшується функціональність сервісу та обсяг наданої пам'яті. Більшість сервісів хмарного зберігання даних реалізовані не тільки в ОС Windows, але і в ОС Android, і iOS [9, 10], що дозволяє використовувати їх не тільки на комп'ютерах, а й на смартфонах і планшетах.

Для перенесення інформаційної бази системи з одного сервісу зберігання даних на інший користувачі повинні встановити на своїх комп'ютерах програму нового сервісу. Потім адміністратор системи повинен перереєструвати користувачів в новому сервісі. Структура бази не залежить від особливостей хмарного сховища даних, тому ніяких перетворень інформації не потрібно.

Актуальність і збереження інформації в системі забезпечується наступними засобами:

а) синхронізація папок, що зберігаються на комп'ютерах користувачів і в хмарному сховищі. Виконується автоматично програмами сховища при кожній зміні змісту папок;

б) автоматичне перенесення програмами сховища в його кошик папок і файлів, видалених користувачами;

в) відновлення в сховище і тим самим і на комп'ютерах користувачів папок і файлів із кошика сховища. Виконується адміністратором системи за заявками користувачів;

г) регулярне копіювання (резервування) інформаційної бази у допоміжне хмарне сховище. Виконується адміністратором за розкладом;

д) антивірусний захист інформації на комп'ютерах користувачів;

е) захист інформаційної бази від несанкціонованого доступу. Реалізується адміністратором системи при видачі дозволів користувачам на доступ до загальних папок;

ж) можливість роботи з папками, що зберігаються на комп'ютерах (смартфонах) користувачів, навіть при відключенні їх від інтернету. При відновленні зв'язку з хмарним сховищем автоматично поновлюється синхронізація папок і файлів.

Висновки і перспективи подальших розвідок. На основі проведених досліджень запропоновано методику розподіленого розміщення складів підприємства, з метою мінімізації витрат на транспортування товарів між складами, замовниками і споживачами товарів. Запропоновано структуру системи дистанційного обліку та управління торговельною мережею.

Список використаної літератури

1. Неруш Ю. М. Логистика: учеб.-4-ое изд., перереб. и доп. / Ю. М. Неруш. – М.: ТК Велби, Н54 Изд-во Проспект, 2007. - 520 с.
2. Шевченко Н. С. Управление затратами, оборотными средствами и производственными запасами / Н. С. Шевченко, А. Ю. Черных, С. А. Тиньков, Э. Н. Кузьбожев; под ред. д.э.н., проф. Э. Н. Кузьбожева. - Курск: Курск. гос. тех. ун-т, 2000. - 154 с.
3. Меры расстояния [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.datuapstrade.lv/rus/spss/section_20/5/
4. Стохастическое моделирование и прогнозирование. / Под ред. А. М. Гранберга, М.: Финансы и статистика, 1990. - с. 381.
5. Эддоус М. Методы принятия решения / М. Эддоус, Р. Стэнсфилд. - М.: Аудит, 1997.
6. Доугерти К. Введение в эконометрику: пер. с англ. / К. Доугерти. – М.: ИНФРА-М, 1999.
7. Шуклин А. Топ-6 облачных хранилищ данных [Электронный ресурс] / А. Шуклин. – Режим доступа: <http://digit.ru/technology/20130731/403909541.html>
8. Обзор облачных сервисов для хранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://alseverin.com/cloud-file-services-review>.
9. Диск Google, материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%BA_Google.

10. Информационно-программная поддержка адаптивного онлайн-обучения: монография / Н. Н. Лисовенко, И. С. Белова, В. В. Викторов, Т. Е. Гришко, Т. В. Михайленко. – Днепропетровск: Герда, 2014. – 80 с.

References

1. Nerush, Yu. M. (2007), *Lohystyka: ucheb. 4-oe yzd., perereb. y dop.* [Logistics: textbook-4 th ed., crushed and additional], TK Velby, N54 Yzd-vo Prospekt, Moscow, Russia.
2. Shevchenko, N. S., Chernyih, A. Yu., Tinkov, S. A. and Kuzbozhev, E. N. (2000), *Upravlenie zatratami, oborotnymi sredstvami i proizvodstvennymi zapasami* [Management of costs, working capital and production reserves], Kursk. gos. teh. un-t, Kursk, Russia.
3. *Meryi rasstoyaniya* [Measures of distance], available at: http://www.datuapstrade.lv/rus/spss/section_20/5/
4. *Stohasticheskoe modelirovanie i prognozirovanie* [Stochastic design and prognostication] (1990), Ed. Granberg A. M., Finansyi i statistika, Moscow, Russia.
5. Eddous, M. and Stensfild, R. (1997), *Metodyi prinyatiya resheniya* [Decision-making methods], Audit, Moscow, Russia.
6. Dougerti, K. (1999), *Vvedenie v ekonometriku* [Introduction is to econometrics], INFRA-M, Moscow, Russia.
7. Shuklin, A. *Top-6 oblachnyih hranilisch dannyih* [Top-6 of cloudy depositories of data], available at: <http://digit.ru/technology/20130731/403909541.html>
8. *Obzor oblachnyih servisov dlya hraneniya* [Review of cloudy services for storage], available at: <http://alseverin.com/cloud-file-services-review>
9. *Disk Google, material iz Vikipedii – svobodnoy entsiklopedii* [Disk of Google, material from Wikipedia is free encyclopaedia], available at: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%BA_Google
10. Lisovenko, N. N., Belova, I. S., Viktorov, V. V., Grishko, T. E. and Mihaylenko, T. V. (2014), *Informatsionno-programmnaya podderzhka adaptivnogo onlaynovogo obucheniya: monografiya* [Informatively-programmatic support of the adaptive on-line educating : monograph], Gerda, Dnepropetrovsk, Ukraine.

Lisovenko M., Candidate of Technical Sciences, Associate Professor; Pidhorna K., Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine

Modern approaches to managing the business network of the enterprise

The article deals with the methodological aspects of the construction of the transport and information system of a trading enterprise. Approaches to distributed warehousing of the company's warehouses are provided and analyzed, ensuring minimization of costs for transportation of goods between warehouses, customers and consumers of goods. The advantages, perspectives and

problems of using Internet technologies for organization of accounting and management of goods flows of the company's trading network are shown. Proposals on the technical support of the system are given, allowing to significantly reduce the costs of information and software.

Key words: Trade enterprise, transport system, warehouses, cloud service, management, cost minimization, information system.

Лисовенко Н.Н., к.т.н., доцент; Подгорная Е.Д., к.т.н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины

Современные подходы к управлению торговой сетью предприятия

В статье рассматриваются методологические аспекты построения транспортной и информационной системы торгового предприятия. Выделены и проанализированы подходы к распределенному размещению складов предприятия, обеспечивающие минимизацию затрат на транспортировку товаров между складами, заказчиками и потребителями товаров. Показаны преимущества, перспективы и проблемы использования интернет-технологий для организации учета и управления потоками товаров торговой сети предприятия. Даны предложения по техническому обеспечению системы, позволяющие существенно снизить затраты на информационное и программное обеспечение.

Ключевые слова: Торговое предприятие, транспортная система, склады, облачный сервис, управление, минимизация затрат, информационная система.

UDC 330.142



V. V. VIKTOROV,
Senior Lecturer
of the Department of Economic Informatics,
National Metallurgical Academy of Ukraine

EXPERIMENTAL APPROBATION OF IMPROVED AUTOMATED DECISION SUPPORT SYSTEM ON THE EXAMPLE OF THE FUNDAMENTAL ANALYSIS OF EXCHANGE MARKET TRADE

This paper examines the use of controlled information flow discipline when making decisions at the Foreign Exchange Market. The most effective use of the information value and aging performances makes it possible to apply such disciplines that would minimize the number of messages that become stale before delivery to the user in the conditions of minimum system resources. The author suggests the methods for improving the discipline. Computer simulation proved the feasibility and outlined the conditions of applicability of the proposed methods.

Key words: Forex, information flow discipline, adequacy of the mathematical model, value of information.

Problem statement. At present, the activity of the Foreign Exchange Market attracts the attention of a significant number of people. Advertising promotes the involvement of ordinary citizens in the ranks of exchange trade. Currency trading at the exchange market allows them to combine this type of earnings with the main place of work. It is not necessary to be present at the exchange market itself. The traders need simply to install specialized software on their computer, tablet or mobile phone. The so-called "platforms for transactions" are software products written by third-party organizations. The software complex, before its operation, is certified by the exchange market.

One of the important functions of the software package of a trader is the receipt and display of information messages in real time. The trader himself develops a strategy of behavior in the market and, depending on the information obtained, closes deals.

Analysis of recent research and publications. There are many methods for processing and analyzing information flows. Modern traders actively use technical and fundamental analyzes [1]. Technical analysis determines the product price, the

stock price or the currency rate based on demand and supply, while fundamental (factorial) analysis considers macro and microeconomic indicators. The complexity of processing a multitude of incoming messages narrows the circle of traders who use fundamental analysis.

The change in the ratio of quotations of currencies to each other often depends on external disturbances and is weakly formalized [2]. The trader monitors the fluctuations of the selected series of data in real time. Software capabilities, as a rule, allow partially automating the trade. Setting the terms of purchase and sale, the trader gives the program the right to independently carry out transactions. The software includes the ability to expand its functionality by adding modules developed in the internal programming language. With their help, it is possible to implement more complex conditions for the execution of transactions, allowing implementing a trading strategy in practice.

In addition to technical analysis, an experienced trader analyzes events and so-called "indicators" of fundamental analysis [2]. It should be noted that the set of indicators varies for continents and even countries. The trader analyzes the indicators of the countries of those currencies that are involved in its portfolio. For example, working with the euro, you have to analyze the performance of Germany, France, Britain, Italy, Switzerland and the Eurozone.

Not only the events themselves but also expectations thereof are the factors affecting the exchange rate [1]. Given the pre-known time of future important events in the life of states and the availability of statistical data, market participants have time to prepare. In anticipation of the event, the values of the indicators and the possible impact on the exchange rate are forecasted.

Traders follow the macroeconomic news, which are available to all market participants at the same time. For ordinary participants, it is much more important how the news will be perceived by the majority of participants. To do this, they monitor the so-called indicators, which allow them to determine the general trend in the price of currencies.

The most important indicators are: internal gross product, balance of payments deficit, employment and inflation indicators. The less important ones include: industrial output, capacity utilization, exchange rates on futures, stock indices, bank deposit rates, retail sales figures, housing market [3].

At the time of publication, the absolute value of a particular indicator is not as important, as its relative deviation from the forecast value. The reaction of market participants may not coincide with the forecasts. The importance of a particular indicator is also subject to change. The definition of the significance of a particular fundamental factor at the current time is included in the strategy of the trading member of the exchange market.

Forex market trader uses a "news calendar" for work, in which the occurred events are reflected in real time. For qualitative events, the experts of research units indicate the degree of importance, for quantitative ones - in addition their previous and forecast values. The degree of importance of the event is a subjective evaluation of the expert and is rather arbitrary. Currently, the experts classify the event importance by just three levels of gradation. For an individual trader, an event can act as a factor of fundamental analysis, and not be such. An event with its "importance" may not be relevant, i. e. may not have value for a particular trader of the Forex market. Thus, a separate trader needs to constantly update the values of regular events, rank the random ones, monitor the event impact duration. The constantly changing situation forces traders to organize the collection and processing of many events taking into account the value and aging of information.

The purpose of the fundamental analysis of Forex is to study the price movement of currency pairs at the macroeconomic level and, proceeding from the currency pair, to assess the state of the economy of the selected country. The trader, on the basis of fundamental analysis, creates trading strategy models. These models use series of data to predict market behavior and future prices. For a single country and, as a consequence, its national currency, there are about fifty fundamental indicators and each indicator has its own causal relationship. Being unable to control everything, a trader chooses several indicators, in his opinion, the most important. At the same time, there is a risk of missing the objectively significant ones.

It is worth noting that although the news is scheduled to be published at a specific time, there are small deviations - time delays or advance. When creating decision support systems, this fact should be taken into account.

The right strategy, using a combination of fundamental and technical analysis, can build a rational decision-making system. This combination will reduce the risk of decision-making. One form of combination may be the initial definition of a strategic direction through fundamental analysis and the subsequent decision-making based on technical analysis.

Formulation of aims of article. The data processing computing systems operate with information flows of different intensity and it is necessary to solve the question of the order of processing of messages contained in them. In this case, the data flow discipline is applied. The most effective use of the information value and aging characteristics makes it possible to apply such disciplines that would, under the conditions of minimal system resources, prevent from loss of messages during processing and minimize the number of messages that become stale before delivery to the user.

For the processing of information messages that enter the system, it is suggested to use the service discipline [4]. The merits of this discipline include its

ability to establish a link among the information value and aging characteristics. However, the information processing methods under consideration are convenient for the organization of rational information processing in the systems whose input data flows are determined. During practical implementation of the managed data flow discipline, in some cases there are deviations in the values of the wait time function $W_i(t)$, calculated using the model, from the values obtained in practice. To improve the adequacy of the mathematical model of the information flow discipline under consideration, there are proposed methods for preliminary reforming of input information flows. As a result of using the methods of information flow sifting and superposition, the variance of input flows will be reduced. The information flows generated in this way have parameters different from those of the initial information flows, as a result of which the characteristics of message processing change. Reformed information flows add to the load of the system, placing it in more stringent working conditions. Increasing of the load on the message processing system is achieved by reducing downtime.

The study of the application effectiveness of the proposed methods includes information processing modeling in accordance with the controlled discipline and is carried out by the simulation method using the simplest flow. The input information flow is formed by generating intervals between the message reception times according to the exponential distribution. Modeling of the information processing system occurs at different values of the input information flow intensity.

Presenting of the main material. The modeling of the computer system behavior using the proposed methods for the formation of input information flows resulted in determining the usability conditions for these methods.

In particular, the method of superposition of information flows under the condition of low message intensity always results in a smaller total variance of the reformed information flows compared to the total variance of the initial flows. As the intensity of messages grows, the total variance of the reformed information flows increases and exceeds the total variance of the initial flows.

The method of information flow sifting has shown its effectiveness for any input conditions of the functioning of the computer system. Its application does not depend on the number of message flows in the system at the current time and the intensity of the flows themselves. The information flows reformed with its help almost always have a lower total variance compared to the total variance of the initial information flows.

The second part of the experiment presents the analysis of the computer system functioning:

- with uniform minimum quantization of message queue processing time;

- with uniform extensive increase in the quantization of message queue processing time;

- with controlled change in the quantization of message queue processing time.

Analysis of the computer system functioning with uniform extensive increase in the quantization of message queue processing time allows us to show inefficiency due to insufficient quantization of loaded queues. To test the assumption, we simulated the operation of the computer system in the intensity range of the input information flows from 0 to 500 messages per time unit with step of 5.

Each queue is assigned with one quantum, modeling is carried out in the indicated intensity range, the performance figures are calculated. Simulation is repeated for two quanta, then for three quanta with the calculation of the computer system performances. In the course of the experiment, the performances of the computer system for the initial, sifted and superimposed flows are compared.

As an additional means of improving the functioning of the computer system in general and increasing the adequacy of the mathematical model of the service discipline, an adaptive control of the quantization vector $\bar{T}_k$ is proposed. The meaning of the method is the redistribution of quanta between individual message queues, i.e. in the controlled change in quantization of the message queue processing time. More loaded queues are assigned with more processing quanta. The values of the vector $\bar{T}_k$ are given by the method of factorization to the minimum multiplier. Then the queues with small values of the processing time vector $\bar{B}_i$ receive more quanta. Within the study of the computing system behavior, the method provides once redistributed processing time quanta for the entire time interval. If necessary, the vector $\bar{T}_k$ can be recalculated in real time, because it does not require large computational resources.

For the variant of superimposed information flows, the adaptive control method for vector $\bar{T}_k$ is not considered because of a small sample of admissible variants according to the condition of the total variance of the newly generated information flows.

In the course of the experiment, the following characteristics and statistical measures are calculated:

1. Total deviations of the wait time function $W_i(t)$;
2. Total downtime of the computing system;
3. Variation coefficient in range of the wait time function $W_i(t)$;
4. Percentage ratio of $W_i(t)$ in the confidence interval;
5. Maximum queue length C_i ;
6. Approximation of the message processing time of the i -th queue to the value of the threshold processing time T_{thresh_i} .

The performance "Total deviations of the wait time function $W_i(t)$ " is calculated as the sum of the ratio of the difference in the wait time function $W_i(t)$, calculated according to the mathematical model D1, and the values $W_i(t)^*$ of the analytical model to the value $W_i(t)^*$ of the analytical model:

$$\sum_{i=1}^n \frac{W_i(t) - W_i(t)^*}{W_i(t)^*} \quad (1)$$

It allows to estimate the accuracy of the determination of the wait time function according to the mathematical model D1 and to determine the efficiency of the considered methods for the formation of input information flows.

The performance "Total downtime of the computing system" is calculated as the sum of the idle times for a fixed time interval for all message queues.

The performance "Variation coefficient in range of the wait time function $W_i(t)$ " is defined as the difference between the maximum and minimum values of the wait time function $W_i(t)$ of the model D1, referred to the average value of the wait time function of the i -th queue. Then the maximum value among the values for all queues is calculated:

$$\max \frac{\max W_i(t) - \min W_i(t)}{W_i(t)} \quad (2)$$

The performance "Percentage ratio of $W_i(t)$ in the confidence interval". The confidence interval is calculated and the number of $W_i(t)$ values that fall within its boundaries is counted. Then the percentage of the calculated value is taken to the total number of messages in the computing system for a fixed period of time.

The performance "Maximum queue length C_i ". Analysis of the performance gives an idea of the presence in the computing system of the queue or queues, in which the accumulation of messages occurs. It indicates the insufficiently rational distribution of quanta over a given time interval.

The performance "Approximation of the message processing time of the i -th queue to the value of the threshold processing time T_{thresh_i} ". With the help of this performance, it is possible to calculate the degree of approximation of the model to the "ideal state", when the processing time of an individual message approaches the value of the threshold processing time. It is calculated as the sum of the difference between the values $W_i(t)$ and T_{thresh_i} of each message for all queues at a fixed time interval of the system operation. It should be noted that the performance has a negative value and reaches zero in the "ideal" state. Thus, analyzing the value of the

performance, one can judge the underload of the computing system (performance value modulus growth) or the rational loading of the system (values close to zero).

In the second part of the experiment, the following sequence is assumed:

- generation of intervals for reception of messages of the total flow with a given intensity, calculation of the variance of the total message flow;
- distribution of messages in the queue by the threshold processing time criterion, calculation of the variance of each information flow;
- simulation of the behavior of the computer system in accordance with the controlled discipline D1 and analytical calculation of the system behavior on real, non-averaged data;
- calculation of the six performances indicated above;

The sequence of actions is repeated in a cycle for greater intensity of the input information flows in the above-mentioned range.

Conclusions and recommendations for further research. The experiment resulted in the collection of significant amount of statistical information. Below there are the results of its processing, in particular, the averaged values of the performances studied. Average features of the functioning of computer system with initial information flows (table 1), sifted information flows (table 2) and superimposed information flows (table 3) were obtained as a result of 100 simulations of the computer system functioning in the intensity interval from 0 to 500 with a step of 5 of the total information flow.

Table 1

**Average features of the functioning of computer system
with initial information flows**

Performance	Performance parameters	1 quantum	2 quanta	3 quanta	Controlled quantization vector
1	Total deviation	157.85	175.07	175.72	162.93
	Negative deviation	129.93	128.24	131.92	118.96
	Positive deviation	27.92	46.83	43.80	43.97
2	Analytical calculation	1.39	5.07	5.08	4.06
	D1	0.30	9.45	8.58	9.60
3	MAX variation coeff. in range W_i	2.33	2.08	2.24	2.38
4	Number of W_i in confid. Interval, %	30.38	31.83	28.64	24.71
5	Max queue length C_i -Anal.	3.03	3.03	3.01	3.02
	Max queue length C_i -D1	1.09	1.12	1.12	1.12
6	Approximation to $T_{\text{threshold}}$	-148511.96	-102346.36	-103933.33	-104569.14

Table 2

**Averaged features of the functioning of computer system
with sifted information flows**

Performance	Performance parameters	1 quantum	2 quanta	3 quanta	Controlled quantization vector
1	Total deviation	221.33	358.96	375.13	98.67
	Negative deviation	187.14	1.53	0.00	1.77
	Positive deviation	34.19	357.43	375.13	96.90
2	Analytical calculation	7.36	0.00	0.00	0.00
	D1	32.88	29.81	30.40	24.74
3	MAX variation coeff. in range Wi	3.10	2.51	3.30	2.51
4	Number of Wi in confid. interval, %	26.99	24.70	27.16	15.79
5	Max queue length Ci-Anal.	4.09	29.50	37.93	54.96
	Max queue length Ci-D1	5.61	6.24	6.51	81.77
6	Approximation to $T_{\text{threshold}}$	-434502.95	-419710.30	-468232.93	-150297.29

Table 3

**Average features of the functioning of computer system
with superimposed information flows**

Performance	Performance parameters	1 quantum	2 quanta	3 quanta	Controlled quantization vector
1	Total deviation	181.02	176.17	180.40	-
	Negative deviation	137.76	132.59	136.72	-
	Positive deviation	43.26	43.58	43.68	-
2	Analytical calculation	26.02	27.45	27.27	-
	D1	41.72	43.84	44.03	-
3	MAX variation coeff. in range Wi	3.98	4.00	4.95	-
4	Number of Wi in confid. Interval, %	25.42	28.22	27.18	-
5	Max queue length Ci-Anal.	39.92	39.48	39.82	-
	Max queue length Ci-D1	39.30	38.85	39.18	-
6	Approximation to $T_{\text{threshold}}$	-455521.04	-448520.00	-448695.68	-

In practice, the disturbance factors lead to a mismatch in the performance parameters, and as a result, to downtime in the computer system operation. Improved discipline of information flow helps to reduce such downtime. The results of

modeling prove that methods of preliminary formation of input information flows in most cases provide for increased efficiency of the computing system functioning. The application of the method of information flow sifting together with the controlled processing time quantization vector ensure an increase in the adequacy of the controlled discipline D1.

The economic effect of applying the improved discipline will be higher due to the smaller values of the loss cost function.

The practical value of the results obtained is expressed in:

- Increased adequacy of the mathematical model of the information flow discipline;
- Wider range of tasks for application;
- Improved loading performance of the computing system inherent in its design;
- Reduced capital and operating costs for a set of technical means.

Thus, to the previously considered areas of application of the controlled discipline [5-7], there was carried out approbation of the methods developed by the author for improving the information flow discipline, taking into account the value and information aging performances with reference to the fundamental analysis of exchange market trade.

References

1. Kolmykova, L.I. (2008), *Fundamentalnyy analiz finansovykh rynkov* [Fundamental analysis of financial markets], Moscow, Russia.
2. Likhovidov, V.N. (2005), *Fundamentalnyy analiz mirovykh valyutnykh rynkov: metody prognozirovaniya i prinyatiya resheniy* [Fundamental analysis of global foreign-exchange markets: methods of forecasting and decision-making], Vladivostok, Russia.
3. Kiyanitsa, A.S. (2005), *Fundamentalnyy analiz finansovykh rynkov* [Fundamental analysis of financial markets], Piter, Saint Petersburg, Russia.
4. Moroz, B.I. (1992), *Organizatsiya protsessov obrabotki informatsii s uchetom tsennosti i stareniya v sistemakh avtomatizirovannogo upravleniya i informatsionnogo obsluzhivaniya* [Organization of information processing taking into account value and aging in automated management systems and information service], DNU, Dnepropetrovsk, Ukraine.
5. Moroz, B.I. and Viktorov, V.V. (2014), "Research and improvement of the automated supporting system for decision-making in financial markets", *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Seriya: "Tekhnichni nauky"*, vol. 1(51), pp. 20-26.
6. Moroz, B.I. and Viktorov, V.V. (2014), "Research and improvement of the automated supporting system for decision-making in sports judging", *Visnyk*

Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Serii: "Tekhnichni nauky", vol. 2 (52), pp. 38-44.

7. Viktorov, V.V. (2015), "Research and improvement of the automated supporting system for decision-making in the authorities of the State Automobile Inspection, the Customs Service and the State Border Guard Service", *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Serii: "Tekhnichni nauky", vol. 1(53), pp. 126-132.*

Вікторів В.В., старший викладач кафедри економічної інформатики, Національна металургійна академія України

Експериментальна апробація вдосконаленої автоматизованої системи підтримки прийняття рішень на прикладі фундаментального аналізу торгівлі на валютній біржі

В роботі розглянуто застосування керованої дисципліни обслуговування інформаційних потоків при прийнятті рішень на валютній біржі Forex. При найбільш ефективному використанні характеристик цінності і старіння інформації стає можливим застосування таких дисциплін обслуговування, які б в умовах мінімально витрачених ресурсів системи зводили до мінімуму кількість повідомлень, застарілих до видачі користувачу. Запропоновано методи вдосконалення дисципліни обслуговування. За допомогою комп'ютерного моделювання доведена доцільність та визначено умови застосування запропонованих методів.

Ключові слова: Forex, дисципліна обслуговування інформаційних потоків, адекватність математичної моделі, цінність інформації.

Викторов В.В., старший преподаватель кафедры экономической информатики, Национальная металлургическая академия Украины

Экспериментальная апробация усовершенствованной автоматизированной системы поддержки принятия решений на примере фундаментального анализа торговли на валютной бирже

В работе рассмотрено применение управляемой дисциплины обслуживания информационных потоков при принятии решений на валютной бирже Forex. При наиболее эффективном использовании характеристик ценности и старения информации становится возможным применение таких дисциплин обслуживания, которые бы в условиях минимально затрачиваемых ресурсов системы сводили к минимуму количество сообщений, устаревающих до выдачи пользователю. Предложены методы совершенствования дисциплины обслуживания. С помощью компьютерного моделирования доказана целесообразность и определены условия применимости предложенных методов.

Ключевые слова: Forex, дисциплина обслуживания информационных потоков, адекватность математической модели, ценность информации.