

**Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№1 (140)**

Київ 2013

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 1 (140) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2013. – 154 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців — аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно—інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально—трудові проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. №1—05/4 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)

І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2013. Реєстраційний № KB 5350

© Науково—дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2013

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.І. АНДРУСЬ,

к.е.н., доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

До проблеми державного регулювання ціноутворення в промислово розвинених країнах

У роботі проаналізовано особливості державного регулювання цін у промислово розвинених країнах з метою окреслення шляхів його оптимізації в національній економіці. Результати дослідження можуть бути використані в подальшому вивченні проблем підвищення ефективності національного ціноутворення, зокрема обґрунтування методологічних основ, підвищення ефективності національного ціноутворення стратегічних та соціально значущих галузей, які безумовно потребують державної підтримки.

Ключові слова: ефективність, ціни, ціноутворення, державне регулювання, розвинені країни світу, законодавче забезпечення.

В работе проанализированы особенности государственного регулирования цен в промышленно развитых странах для поиска путей его оптимизации в национальной экономике. Результаты исследования могут быть использованы в дальнейшем изучении проблем повышения эффективности национального ценообразования, в частности обоснования методологических основ, повышения эффективности национального ценообразования стратегических и социально значимых отраслей, которым безусловно необходима государственная поддержка.

Ключевые слова: эффективность, цены, ценообразование, государственное регулирование, развитые страны мира, законодательное обеспечение.

The features of government control of prices are in-process analysed in the industrially developed countries

with the aim of lineation of ways of his optimization in a national economy. Research results can be drawn on in the further study of problems of increase of efficiency of the national pricing, in particular ground of methodological bases, increase of efficiency of the national pricing of strategic and socially meaningful industries that need state support undoubtedly.

Keywords: efficiency, prices, pricing, government control, developed countries of the world, legislative providing.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток соціально-економічних систем детермінує потребу державного регулювання економічних процесів. Державний вплив на економічні процеси це – цільова система законодавчого, виконавчого та контрольного характеру, яка забезпечує інтенсивне економічне зростання, економічну та соціальну стабільність та належне міжнародне становище держави. Ціни та ціноутворення як індикатор ефективності економічних процесів відбивають ефективність державного регулювання економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми свідчить, що проблема сучасного ціноутворення є предметом численних наукових досліджень, які відображають різні її аспекти. Зокрема, проблеми розвитку процесу ціноутворення історично знайшли відображення у працях А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршалла, Дж.М. Кейнса, Дж.К. Гелбрейта. Висвітленню проблем теорії та практики сучасного ціноутворення присвячені дослідження В.М. Гальперіна,

В.Є. Єсіпова, І.А. Єрухимовича, І.В. Ліпсіца, А.Д. Чудакова, Л.О. Шкварчук. Ефективність управління цінами та ціновою політикою знайшла відображення в роботах Т.Г. Євдокимової, Г.А. Маховикової, І.А. Желтякової, С.В. Переверзевої, Я.В. Литвиненка, В.Л. Корінева. Обґрунтування стратегії і тактики ефективного ціноутворення розкрито в роботах Т.Т. Негла, Р.Дж. Долана, Г. Саймона. Практичний досвід дослідження конкурентних цінових переваг підприємства висвітлено в роботах М.В. Марна, Е.В. Регнера, К.К. Завади. Дослідження проблем сучасного державного регулювання цін у зарубіжних країнах подано в роботах М.Ю. Лева, Є.Д. Чувиліна, В.Г. Дмитрієвої.

Таким чином, ефективне ціноутворення сприяє підпорядкуванню виробництва суспільним потребам. Адекватний рівень цін будь-якої економіки сприяє її економічному зростанню, забезпечує ефективне конкурентне середовище, орієнтує виробництво на інноваційний зміст, сприяє скороченню витрат виробництва, прискоренню обігу виробничого капіталу, підвищенню якості товарів і послуг, а також їх споживчого попиту.

Такий стан проблеми детермінує потребу аналізу особливостей державного регулювання цін у промислово розвинених країнах з метою окреслення шляхів його оптимізації в національній економіці. Теоретичні висновки мають бути зроблені з позицій збереження надбань сучасної економічної науки.

Мета статті – виявлення особливостей державного регулювання сучасного ціноутворення промислово розвинених країн.

Виклад основного матеріалу. Розвиток ринкових відносин в Україні зумовив потребу інституційного обґрунтування державного регулювання цін та ціноутворення національної економіки. Однак для забезпечення ефективності цього процесу доцільно проаналізувати, вивчити та узагальнити особливості державного регулювання ринкових процесів у промислово розвинених країнах та ціноутворення зокрема. Важливо осмислити та узагальнити надбання економічної науки, наукових положень та практичного досвіду ціноутворення розвинених країн, накопичених в умовах ринку для звільнення від застарілих підходів, збереження й використання всього актуального.

Аналіз досвіду розвинених країн свідчить, що рівень, форми і методи державного регулювання ринкових процесів і процесів ціноутворення зокрема суттєво відмінні в різних країнах у різні періоди. Водночас аналіз економічних джерел дозволяє узагальнити економічні функції держави в умовах розвинутого ринку:

1) держава законодавчо забезпечує нормативно-правові основи розвитку ринкової економіки та законодавчо встановлює інституційні «правила гри» ринкових суб'єктів;

2) держава сприяє стабільному економічному зростанню, здоровій конкуренції та підприємництву, обмеженню монополізму, втілюючи в економічні процеси антициклічні заходи економічного регулювання, попередження кризових спадів,

масового безробіття та інфляції за допомогою грошово-кредитної та податкової систем;

3) засобами прогресивного оподаткування та системою перерозподілу накопичених бюджетних коштів держава сприяє подоланню недоліків вільного ринку, який не забезпечує соціально необхідну стабільність, платіжний попит малозабезпечених громадян, соціально сприятливий рівень освіти, охорони здоров'я, науки, культури тощо;

4) держава компенсує заходи, які повною мірою не може виконувати ринок та приватний капітал, зокрема збереження довкілля, розвиток соціально значущих сфер суспільства, забезпечення оборони та удосконалення державного управління економічними процесами;

5) держава суспільно заохочує споживання корисних товарів і послуг та водночас законодавчо обмежує споживання шкідливих для здоров'я товарів внутрішнього виробництва та імпортованих;

6) держава забезпечує заходи регулювання зовнішньоекономічних відносин з метою захисту внутрішнього ринку від конкуренції іноземних виробників та стимулює експортну діяльність національних підприємств.

Досвід розвинених країн світу, зокрема США, Канади, Японії, країн Європи, Китаю, свідчить про значний вплив держави на ринкові процеси з метою мобілізації ресурсів суспільства в умовах довготермінового планування для забезпечення базового рівня розвитку людини в суспільстві [1].

Цінове регулювання в розвинених країнах світу як дієвий інструмент економічної стабільності здійснюється передусім з метою попередження зростання інфляції, монополізму виробників, зростання цін на сировинні та енергетичні ресурси, ефективного кредитування інвестиційних процесів.

У сучасних країнах розвинутої ринкової системи сформована складна система цін, яка детермінована як внутрішньою специфікою господарської діяльності підприємств, так і особливостями зовнішнього інституційного поля національних економік [1, 3].

Уряди запроваджують певні адміністративно-правові та соціально-господарські механізми, які водночас дозволяють аналізувати співвідношення та рівні цін, а також процеси внутрішнього ціноутворення. Способи та методи державного регулювання цін визначають історичні, національні, кліматичні фактори, сировинні та політико-економічні умови, місце держави у світовій економіці.

Аналіз наукових досліджень дозволяє зробити висновок, що в промислово розвинених країнах державний контроль за цінами товарів національних економік здійснюється від 5 до 50% [1, 3].

Традиційно найменша частка державного впливу на ринкові процеси (близько 5%) належить США. Регулювання цін продукції аграрного сектору здійснює Міністерство сільського господарства. Контроль за цінами інших галузей національної економіки здійснює Антитрестове управління Міністерства юстиції та Федеральна торгова комісія. Штатам надано пов-

новаження контролю тарифів на електроенергію. Державний вплив на ціноутворення в США здійснюється переважно на продукцію природних монополій (енергетика), фермерські ціни, на рівні штатів – електроенергія, міжміські автомобільні та залізничні перевезення. А спеціальні підрозділи Федеральної торгової комісії застосовують пряме державне регулювання цін на електроенергію, комунальні послуги, продукцію аграрного сектору, певні товари роздрібної торгівлі [7].

Хоча уряд Японії дотримується політики обмеження державного впливу на ринкові процеси, однак не віддає на відкуп стихійним ринковим силам та структурам процеси формування цін. Тому близько 20% споживчих цін Японії регулює держава. Уповноваженим органом регулювання ціноутворчих процесів, планів, проектів з координуванням цінової політики Японії є Бюро цін при Агенції з економічного планування, яке щорічно публікує аналітичну «Доповідь про ціни» та надає споживачам інформацію про ціни онлайн. Значна частина регульованих цін Японії припадає на продукцію аграрного сектору – рис, пшеницю, м'ясні та молочні продукти і навіть питну воду. Також держава регулює тарифи на електроенергію, газ, залізничні перевезення. Особлива увага уряду Японії приділяється і регулюванню цін на освітні та медичні послуги. Водночас для підтримки національного виробника застосовуються кількісні обмеження імпорту м'яса, цукру, шовку–сирцю тощо. Держава також створює буферні запаси цих продуктів на період спаду цін та розпродасе запаси в період їх зростання. Державними органами Японії встановлюються і рекомендовані ціни, зокрема на рис та пшеницю – парламентом за поданням прем'єр-міністра, на м'ясні та молочні продукти – міністром землеробства, лісництва та рибальства. Рекомендовані ціни знаходяться під постійним контролем повноважних органів та залежно від економічної ситуації мобільно переглядаються [8].

Аналіз ціноутворчих процесів країн Європейського Союзу свідчить про наднаціональний контроль над цінами в рамках співдружності, який здійснюють комісії ЄС, а рішення приймає Рада Міністрів ЄС на рівні міністерств країн-учасниць. У межах Європейського Союзу на національному рівні встановлюється до 15% цін. Зокрема, контроль за цінами країн Європейського Союзу здійснюється на переважну частину продукції аграрного сектору (від 88 до 97%) [4, с. 138–154].

Передусім здійснюється нагляд за цінами продукції землеробства (пшениця, ячмінь, жито, кукурудза, рапс, соя, няхник), великий рогатий скот, молоко, цукор, оливкове масло. Крім сільськогосподарської продукції в країнах ЄС з 1980 року здійснюється наднаціональний контроль за цінами на вугілля, сталь та прокат шляхом квотування, встановлення твердих обов'язкових цін – базисних для всіх країн – членів ЄС. Відхилення цін виробників продукції металургії не може перевищувати 5%.

Крім чорної металургії регулювання цін на продукцію виробників ЄС здійснюється в текстильній промисловості, суднобудуванні, виробництві легкових автомобілів, побутової

техніки, устаткування з числовим програмним управлінням. Значна увага приділяється також контролю за діяльністю підприємств, які об'єднуються, зливаються або опосередковано виявляють вплив на процеси ціноутворення.

Стосовно державного регулювання цін на послуги природних монополій, то за рекомендацією ЄС у більшості країн не практикуються дотації, а обґрунтовуються ціни на товари та послуги суспільного використання. Це стосується електро-, водо-, газопостачання, служби зв'язку, транспорту тощо.

З метою підвищення тривалості життя населення в країнах ЄС розробляються нові, більш якісні методики лікування, які потребують більш досконалих лікарських засобів. Однак при цьому збільшується вартість лікування та медичного обслуговування. Для оптимізації ціноутворення на фармацевтичну продукцію прийнята відповідна директива, яка обумовлює продаж лікарських препаратів. Водночас у країнах ЄС запроваджено різні системи оплати вартості лікарських препаратів населенням: спільне страхування, плата за отримання рецепта та спільна оплата в межах відносних (орієнтовних) цін. Одним із заходів ціноутворення лікарських препаратів є регулювання рівнів рентабельності фармацевтичних компаній. Так, в Іспанії діє принцип обмеження частки прибутку в ціні від 12 до 18%, тоді як у Великій Британії регулюються прибутки компаній в цілому.

Таким чином, процеси ціноутворення ЄС сприяють підвищенню ефективності сучасного ринку, забезпеченню споживачів суспільно значущими товарами й послугами. Водночас розгляд специфіки ціноутворчих процесів країн ЄС дозволяє виявити національні особливості формування цін у Європейській співдружності.

Так, в *Австрії* державою регулюється близько 10% цін на товари і послуги національної економіки. Ціни на товари і послуги державних монополій (тютюнові вироби, сіль, поштові збори, телефонні, телеграфні та залізничні тарифи) встановлює парламент власними рішеннями. Міністерство фінансів законодавчо контролює ціни на алкогольні напої. А контроль за виконанням встановленого рівня цін покладено на місцеві органи земель та поліцію. Штучне завищення цін передбачає законодавчу відповідальність та штрафні санкції [11].

Державному сектору економіки *Франції* належить незначна питома вага у ВВП. Передусім це природні монополії (газова промисловість, транспорт, електроенергетика), а також деякі конкурентні ринкові галузі (національний та комерційні банки, страхові компанії, окремі підприємства). Для монополістів держава встановлює суспільно прийнятні економічні параметри, а для конкурентних галузей забезпечує ефективні інституційні основи. Співвідношення між регульованими та вільними ринковими цінами орієнтовно від 20 до 80%. Упродовж 30 повоєнних років державне регулювання ціноутворення було невід'ємною складовою політики «дирижизму». На певних етапах розвитку регулювалися навіть всі ціни. Досвід цінового стимулювання промислового розвитку Франції узагальнює такі етапи:

– *договірні програми* (1966–1970) (підприємства самостійно встановлювали ціни, однак виконували ряд компромісів стосовно рівня заробітних плат та інвестицій);

– *договірні ціни* (1971) (встановлення урядом лімітів зростання цін на період їхньої дії, при цьому зростання цін становило близько 1,5%);

– *угоди-програми* (1972–1976) (комбінована система нормування ціноутворення, стимулювання продуктивності праці та заохочення до гнучкого режиму ціноутворення);

– *всезагальний контроль над цінами* (1976) (встановлення повного державного контролю над цінами на чотири місяці як надзвичайний захід боротьби з інфляцією);

– *помірні компроміси* (1977–1978) (лібералізація цін, можливість адаптації цін до рівня кожного підприємства).

Процес лібералізації цін тривав у першій половині 80-х років, що дозволило звільнити від державного регулювання 80% цін промислової продукції. Особливості сучасного ціноутворення Франції зорієнтовані передусім на економічний аналіз механізму ринку, встановлення правової відповідальності господарських суб'єктів за порушення конкурентної поведінки, дотримання принципу «економічної свободи» [6].

Досвід державного цінового регулювання *Швейцарії* свідчить, що законодавчо регулюються ціни майже 50% обсягу товарного виробництва. Особлива увага приділяється державному сектору економіки. Зокрема, аграрному сектору, який захищається від зовнішнього конкурентного тиску шляхом квотування ввозу продукції агропромислового комплексу, переважно овочів і фруктів. Дотаційними у Швейцарії є також тарифи на залізничний транспорт і будівництво доріг. Контроль за рівнем цін здійснюють не тільки державні органи нагляду, а й суспільні організації, як-от Фонд захисту прав та інтересів споживачів [3, с. 169–178].

Частка регульованих цін у *Данії* незначна, становить близько 6%. Ціни формуються переважно в умовах вільної конкуренції. Головний напрям впливу держави на процеси ціноутворення – захист конкуренції від діяльності монополій. Діючий закон про ціни та прибутки (1974) регламентує певний порядок формування цін. Порушення встановленого порядку обкладається штрафними санкціями та арештом майна. Система державних дотацій у Данії практично відсутня. Однак існує державна система державної підтримки фермерів (надання державних гарантій на позики, капітальне будівництво, впровадження енергозберігаючих систем, пільгові кредити молодим фермерам, які придбали власне господарство тощо). Відповідно до Консолідованого Закону Данії про захист національного здоров'я значна увага приділяється і ціноутворенню лікарських препаратів та виробів медичного призначення [1, с. 169–178].

Контрольовані державою ціни в *Іспанії* становлять 10% загальної структури споживчих цін. *Фіксовані ціни* встановлює міністерство економіки та фінансів, передусім на предмети першої необхідності (молоко, хліб тощо). Списки регульованих цін товарів та послуг постійно оприлюднюються в бюлетенях

комерційної інформації. *Дозвільні ціни* природних монополій формує урядова комісія з економічних питань. Належність природних монополій державі зумовлює контроль за тарифами електроенергії, газу, бензину, керосину, дизельного палива, нафти для виробництва добрив, а також послуг залізничних, автомобільних, пасажирських та вантажних перевезень, поштових послуг. Вища рада з цін Міністерства економіки та фінансів встановлює *повідомлювальні ціни* на рослинні масла, фуражне зерно, пастеризоване молоко та мінеральні добрива. Їхня зміна можлива лише на основі повідомлення законодавчого органу, але не раніше, ніж за місяць до їх впровадження. Ціни на послуги водопостачання, медичного, оздоровчого обслуговування населення, міські автомобільні та залізничні пасажирські перевезення є *місцевими*. Їх встановлюють провінційні комісії з ціноутворення [8].

Близько 20% цін споживчих товарів та послуг *Греції* регулюється державою. Значна увага приділяється регулюванню цін на продукцію сільського господарства. Так, пшениця, тютюн, родзинки, сільськогосподарська техніка та запасні частини до неї є предметом державного регулювання цін. Тарифи на електроенергію, громадський транспорт, зв'язок, поштові послуги, послуги перевезення авіаліній, каботажного плавання, бензину, мазут, дизельне паливо також регулюються державою. Значному регулюванню цін у Греції піддаються товари та послуги туристичного бізнесу та суміжних галузей, зокрема харчосмакових товарів, безалкогольних напоїв, ресторанів, барів, автостоянок, орендної плати за житло тощо [1, с. 88–96].

Висновки

Таким чином, проведений аналіз особливостей державного регулювання сучасного ціноутворення промислово розвинених країн дозволяє узагальнити ряд висновків:

1. У більшості країн розвинутого ринку регулювання ціноутворчих процесів має законодавчий характер, ґрунтується на визначених принципах, методах та порядку формування цін.

2. Уповноважені національно державні органи здійснюють як стратегічне, тактичне регулювання ціноутворення, так і забезпечують формування цін на соціально значущі товари і послуги.

3. Законодавче забезпечення регулювання ціноутворення у більшості промислово розвинених країн світу було прийнято та діє з середини XX століття, а у Великій Британії, США та Франції – з кінця XIX століття зі змінами та доповненнями, орієнтовано на особливості економічної політики.

4. Порівняльний аналіз досвіду ціноутворення в ряді розвинених країн світу з досвідом регулювання ціноутворчих процесів в Україні свідчить, що, незважаючи на низку прийнятих законодавчо документів стосовно проблем національного ціноутворення, спостерігається недостатня ефективність регулювання та законодавчого забезпечення зазначених процесів з метою підтримки ділової активності підприємницького сектору економіки. Суб'єкти господарської

діяльності в Україні практично не мають повноважень впливу на ефективність національного ціноутворення.

5. З метою підвищення ефективності національного ціноутворення в Україні, забезпечення інтересів виробників і споживачів доцільно розробити і законодавчо прийняти національну цінову стратегію.

6. Результати дослідження можуть бути використані в подальшому вивченні проблем підвищення ефективності національного ціноутворення, зокрема обґрунтування методологічних основ, модернізації національного механізму формування цін стратегічних та соціально значущих галузей, які безумовно потребують державної підтримки.

Список використаних джерел

1. Чувилин Е.Д., Дмитриева В.Г. Государственное регулирование и контроль цен в капиталистических странах. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 350 с.
2. Липсиц И.В. Ценообразование (Управление ценообразованием в организации): – 3-е изд. переаб. и доп. – М.: Экономист, 2004. – 448 с.

3. Лев М.Ю. Регулирование ценообразования в развитых странах. – СПб.: ГУЭиФ, 2004. – 430 с.

4. Евдокимова Т.Г., Маховикова Г.А., Желтякова И.А., Переверзева С.В. Теория и практика управления ценами / СПб.: Издательский дом «Нева», 2008. – 208 с.

5. Долан Р.Дж. Саймон Г. Эффективное ценообразование. – М.: Издательство «Финансы», 2005. – 416 с.

6. Трущицын С.Н. Особенности государственного регулирования цен во Франции / Трущицын С.Н. // Вопросы экономики. – 1992. – №6. – С. 52–59.

7. www.usambassy.ru

8. www.iskran.ru

9. <http://www.regulationbodyofknowledge.org/>

10. Une loi de une un droit rйgularisation et un prix (1945, dans une rйdaction un 71 an) Une Belgique senat, 07.12.1971 / <http://www.senate.be/>

11. Gesetz ьber Preisen das 1948 in Schriftleitung das 1988. Ausfertigungsdatum: 10.04.1948.

12. <http://www.ons.gov.uk/ons/taxonomy/index>.

13. <http://www.ukwelcomes.businesslink.gov.uk/bdotg/action>

С.І. ГАВРИЛЮК,
здобувач кафедри фінансів та банківської справи, Європейський університет

Комерційні банки – учасники ринку цінних паперів

У статті розглянуто особливе місце комерційного банку. Банки – невід’ємна частина сучасного грошового господарства, їхня діяльність тісно пов’язана з проблемами виробництва. Банки створюють основу ринкового механізму, за допомогою якої функціонує економіка країни.

Ключові слова: фінансовий ринок, ринок цінних паперів, комерційні банки, банківські операції.

В статье рассмотрено особое место коммерческого банка. Банки – неотъемлемая часть современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с проблемами производства. Банки создают основу рыночного механизма, с помощью которой функционирует экономика страны.

Ключевые слова: финансовый рынок, рынок ценных бумаг, коммерческие банки, банковские операции.

The special place of commercial bank is considered in this article. Commercial Banks are inalienable part of modern money economy, their activity is closely related to the problems of production. Banks provide a basis of market mechanism, which the economy of country functions by.

Keywords: financial market, market of equities, commercial banks, bank transactions.

Постановка проблеми. Ринок цінних паперів як найбільш динамічна сфера фінансового ринку зазнав значних змін. Поступово міняється роль комерційних банків на ринку цінних паперів, збільшилася їхня значущість як посередників на цьому ринку. Виникли нові види банківських операцій. Отже, необхідним стало більш детальніше вивчення операцій комерційних банків з цінними паперами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останні роки велика кількість зарубіжних вчених – І.А. Бланк, Дж. Тобін, У. Шарп, В.С. Таркановський, Д.А. Шевчук – та вітчизняних вчених – В.В. Колесник, О.М. Мозговий, А.М. Мороз, О.В. Васюренко та ін. – займаються питаннями ринку цінних паперів як сегмента фінансового ринку, діяльності комерційних банків як учасників ринку цінних паперів.

Метою статті є з’ясування визначення фінансового ринку, сутності комерційного банку як економічної категорії, сучасних особливостей операцій комерційних банків із цінними паперами.

Виклад основного матеріалу. Важливою частиною господарського механізму ринкової економіки є фінансовий ринок як особлива форма організації руху грошових коштів.

Фінансовий ринок – це сукупність грошових ресурсів країни, що знаходяться в постійному русі і розвитку залежно від співвідношення попиту і пропозиції на ці ресурси з боку різ-

них суб'єктів економіки [5]. Фінансовий ринок функціонує у вигляді валютного ринку, ринку золота, ринку позикових капіталів і ринку коштовних паперів. Це відносно самостійні сегменти, що справляють взаємний вплив один на одного.

На ринку капіталів, який можна підрозділити на ринок позикових капіталів і ринок цінних паперів, акумулюються і звертаються довгострокові капітали і боргові зобов'язання. Ринок капіталів є основним виглядом фінансового ринку, за допомогою якого господарючі суб'єкти знаходять джерела фінансування своєї діяльності.

Відмінною рисою нормально функціонуючого фінансового ринку є формування з його допомогою не просто грошових коштів, а тих, що вільні в даний момент. На цьому ринку пропонують (продають) гроші суб'єкти (юридичні і фізичні особи), що тимчасово не випробовують потребу в їх іншому вживанні, зокрема продуктивному. Купуючи вільні гроші, інші суб'єкти задовольняють свої продуктивні або фінансові потреби. Отже, фінансовий ринок виступає посередником у русі грошових коштів від їх власників до користувачів.

Акумуляція тимчасово вільних грошових коштів і їх інвестування здійснюються за допомогою звернення на фінансовому ринку цінних паперів – боргових і пайових.

Накопичення фіктивного капіталу протікає за своїми законами і тому як кількісно, так і якісно відрізняється від накопичення грошового капіталу. В той же час ці процеси взаємодіють. Біржові крахи негативно відбиваються на процеси накопичення грошового капіталу, а підвищений попит на кредити зазвичай викликає пониження курсів цінних паперів. При цьому рух вартості цінних паперів не пов'язаний із рухом вартості представленого або реального капіталу. Тому на багатстві країни в цілому ці процеси не відбиваються.

У період становлення фінансового ринку Національний банк адекватно реагував на виникаючі ситуації, підвищуючи або знижуючи ставку рефінансування. Відповідним була і поведінка комерційних банків, які замість того, щоб інвестувати свої грошові ресурси у виробництво, в науково-технічний прогрес, перемикали їх на придбання державних цінних паперів. Таким чином, гроші з реального сектору переливалися у фінансовий.

Діяльність банків на ринку цінних паперів багатогранна, оскільки вони не лише традиційно є посередниками, що зв'язують інтереси і кошти емітентів і інвесторів, а й самі активно використовують фінансові інструменти для формування власної ресурсної бази, розміщення грошових коштів у високоліквідні і прибуткові цінні папери.

Комерційний банк є одним з основних учасників ринку цінних паперів. Існує багато визначень терміна «банк» взагалі.

1. Визначення згідно із законодавством України: «Банки – це установи, функцією яких є кредитування суб'єктів господарської діяльності та громадян за рахунок залучення коштів підприємств, установ, організацій, населення та інших кредитних ресурсів, касове та розрахункове обслуговування

народного господарства, виконання валютних та інших банківських операцій, передбачених цим Законом» [1].

2. Згідно з визначенням, наданим у словнику банківських термінів: комерційний банк – універсальна фінансово-кредитна установа, що утворюється для залучення коштів, розміщення їх від свого імені на умовах повернення та оплатності [2]. Комерційний банк здійснює розрахункові операції за дорученням клієнтів, їх касове обслуговування, операції з валютою, коштовними металами, цінними паперами та інші операції, дозволені законом.

3. Сучасний банк – це універсальне фінансове підприємство, що здійснює професійне управління ресурсами суспільства в їх грошовому виразі та виконує відповідні спеціфічні функції в економіці на законній підставі та під юрисдикцією державних органів, що забезпечують регулювання та контроль [3].

4. Банк – комерційна установа, продуктом діяльності якої є всілякі види послуг: надання кредитів, розміщення вкладів, видача гарантій, поручительств, надання консультаційних послуг [4].

У всіх визначеннях терміна «комерційний банк» незалежно від мети цього визначення можна побачити риси, притаманні банкам загалом. Це – право залучати кошти, право надавати кредити, виконувати розрахунки, і все це за наявності відповідного дозволу Національного банку. Банки займають активну позицію на фінансовому ринку. Нині комерційні банки спроможні надати клієнту до 200 видів різноманітних банківських послуг та операцій.

Залежно від національного законодавства тієї чи іншої країни, історичних традицій та особливостей формування національних ринків цінних паперів комерційні банки можуть грати на них різноманітну роль.

Світова практика знає декілька підходів до проблеми сполучення звичайної банківської діяльності з діяльністю на ринку цінних паперів. Банківська система України належить до універсальної системи банківництва, за якої традиційні банківські операції проводяться разом з операціями з цінними паперами. Відповідно до цього підходу обмеження ризиковості банківських інвестиційних операцій має здійснюватися не методами прямого поділу функцій, а введенням спеціальних обмежувачів, що дестимулюють надмірні інвестиції банків у цінні папери шляхом належного державного контролю за банківською діяльністю, а також підвищеної уваги до проблем конфлікту інтересів під час операцій на фінансових ринках.

Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» комерційним банкам дозволено:

1) випускати, купувати, продавати і зберігати платіжні документи (акції, облігації, векселі тощо) та проводити інші операції з ними;

2) залучати і розміщувати кошти та управляти цінними паперами за дорученням клієнта (довірчі операції);

3) надавати консультаційні послуги;

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

4) проводити розрахунки за дорученнями клієнтів (це стосується і операцій з цінними паперами) [1].

Перелічені види діяльності охоплюють майже всі можливі операції із цінними паперами, оплачувані власними коштами і за дорученнями. Комерційний банк може бути професійним учасником ринку цінних паперів, виконуючи функції інвестиційного посередника (фінансового брокера), інвестиційного консультанта; може працювати у режимі, властивому інвестиційній компанії або інвестиційному фонду. Метою діяльності банку як комерційної установи є одержання максимального прибутку за мінімізації ризиків.

Банк також може діяти на ринку цінних паперів як емітент або інвестор. Досвід функціонування фінансових установ на вітчизняному фондовому ринку дає змогу зробити висновок, що саме банки випускають найбільшу кількість найліквідніших акцій та облігацій, а також є найбільшими інвесторами як у приватні цінні папери, так і в державні. Наприклад, основними покупцями облігацій внутрішньої державної позики є саме комерційні банки.

Сукупність цінних паперів, придбаних банком у процесі активних операцій, складає його інвестиційний портфель. Цінні папери можуть бути об'єктом банківських інвестицій, якщо вони:

- обертаються на ринку цінних паперів;
- є борговими зобов'язаннями.

Основними цілями банків як інвесторів є забезпечення збереження коштів, тобто безпека вкладень, доходність банківських інвестицій, їхня ліквідність та зростання.

Цілями операцій, що проводяться банком з цінними паперами, є:

- залучення додаткових грошових ресурсів для традиційної кредитної і розрахункової діяльності на основі емісії цінних паперів;
- отримання прибутку від власних інвестицій у цінні папери за рахунок виплачуваних банку відсотків і дивідендів і зростання курсової вартості цінних паперів;
- отримання прибутку від надання клієнтам послуг з операцій з цінними паперами;
- конкурентне розширення сфери впливу банку і залучення нової клієнтури за рахунок участі в капіталах підприємств і організацій (через участь у портфелях їх цінних паперів), установи підконтрольних фінансових структур;

– доступ до дефіцитних ресурсів через цінні папери, які дають таке право і власником яких стає банк;

- підтримка необхідного запасу ліквідності при забезпеченні прибутковості вкладень у ліквідні засоби банку;
- отримання додаткових прибутків від помірної спекуляції цінними паперами, страхування фінансових ризиків клієнтів через операції з похідними цінними паперами.

Що стосується конкретних видів операцій, то їхній вибір залежить від типу політики на ринку цінних паперів, яку вибирає для себе комерційний банк. Найбільш загальні правила такого вибору приведені в таблиці [6].

За економічним змістом операції банку з цінними паперами діляться на:

- пасивні – емісія і випуск банками власних цінних паперів;
- активні – розміщення власних і залучених ресурсів у фондові активи на біржі, в торгівельній системі, на позабіржовому ринку від свого імені;
- комісійні (клієнтські) – не пов'язані з одержанням банком прибутку або формуванням ресурсної бази, але що забезпечують йому комісійну винагороду.

До основних характеристик банківської послуги відносяться:

- нематеріальна суть;
- продукт не складається, але в банках створюються запаси коштів, якими управляє банкір;
- проведення банківських операцій регламентується в законодавчому порядку;
- система збуту (надання банківських операцій і послуг) ексклюзивна і інтегрована, оскільки філії одного банку виконують однаковий набір банківських операцій і послуг.

За формою обліку операції банків з цінними паперами діляться на:

1. Балансові операції:
 - формування капіталу акціонерного банку за рахунок звичайних і привілейованих акцій;
 - формування додаткового капіталу;
 - розрахунки на організованому ринку цінних паперів;
 - розрахунки по цінних паперах;
 - операції з цінними паперами, банками, що набувають, по операціях РЕПО, для перепродажу і інвестування;
 - операції з обліку векселів;
 - операції з випуску власних боргових цінних паперів;

№ п/п	Види діяльності	Вибрана банком політика на ринку цінних паперів		
		Агресивна	Помірна	Консервативна
1	Емісія цінних паперів	+	+	+
2	Інвестування в цінні папери	+	+	+
3	Фінансове брокерство	+	+ –	+ –
4	Інвестиційне консультування	+	+ –	+ –
5	Робота в режимі інвестиційної компанії	+	+	+ –
6	Робота в режимі інвестиційного фонду	+	–	+
7	Установа інвестиційних інститутів і довірче управління портфелями небанківських інститутів	+	+	+
8	Установа банками фондових бірж	+	–	–
9	Виконання функцій спеціалізованих організацій по обліку, зберіганню і розрахункам за цінні папери			

– участь у дочірніх і залежних акціонерних товариствах.

2. Операції з довірчого управління:

– операції з цінними паперами, отриманими в довірчє управління, а також придбаними в процесі довірчого управління;

– розрахунки по довірчому управлінню.

3. Позабалансові операції:

– відкриття кредитних ліній і видача зобов'язань про представленню кредитів з використанням цінних паперів;

– операції з нерозміщеними власними цінними паперами і цінними паперами інших емітентів.

4. Термінові операції:

– операції купівлі–продажу цінних паперів, по яких дата розрахунків не збігається з датою укладення операції.

5. Рахунки ДЕПО:

– облік депозитарних операцій з емісійними цінними паперами (акціями, облігаціями, державними облігаціями, а також іншими видами цінних паперів, що є емісійними відповідно до чинного законодавства);

– облік цінних паперів, переданих банку його клієнтами для зберігання і обліку, для здійснення довірчого управління, для здійснення брокерських і інших операцій;

– облік власних цінних паперів банку, що належать йому на праві власності або іншому речовому праві.

Історично банки були першими установами, що спеціалізуються на операціях на фінансовому ринку, проте сучасні банки є не єдиними суб'єктами підприємництва у фінансовому бізнесі, в тому числі на ринку цінних паперів. Причиною цього є зростаючі інвестиційні потреби ринку, а також формування різних інститутів, що виконують професійні види діяльності на цьому ринку.

У той же час банки через специфіку своїх функціональних особливостей істотно відрізняються від інших фінансових інститутів, що акумулюють ресурси економіки. Головна відмінність полягає в способі залучення коштів, оскільки повернення позикових коштів і заздалегідь обумовлена винагорода за їхнє використання гарантується незалежно від результату господарської діяльності. Крім того, банкам постійно необхідно раціонально управляти поточною ліквідністю, щоб бути в змозі виконувати поточні розрахунково–грошові доручення клієнтів. У зв'язку з цим операції банків на ринку цінних паперів займають лише особливе місце в структурі активів і не можуть задовольнити зростаючі потреби ринку.

Банки мають власну розгалужену інфраструктуру, в яку можуть входити компанії фондів, що управляють; брокерські контори; фонди, що працюють на валютному ринку; підрозділи, що заняті управлінням активами, і ін. Нарешті, банки можуть надавати, залежно від наявності відповідної ліцензії, своїм клієнтам додаткові послуги: універсальне розрахунково–касове обслуговування, кредитні і гарантійні операції, проектне фінансування, послуги з пластикових карт, валютно–обмінні операції і інші властиві лише банківським органі-

заціям операції. Отже, відмінність банків від інших учасників ринку цінних паперів пов'язана з виконанням ними основних банківських операцій:

– залучення тимчасове вільних коштів юридичних осіб і заощаджень фізичних осіб і забезпечення їх приросту;

– масштабне кредитування суб'єктів господарювання з нефінансового сектору економіки;

– перерозподіл коштів по рахунках юридичних і фізичних осіб, тобто здійснення розрахунково–касового обслуговування.

Банки можуть виконувати дані функції одночасно на підставі загальнобанківської ліцензії, будучи універсальними кредитними організаціями. Небанківські кредитні організації мають у своїй діяльності законодавчі обмеження і виконують, як правило, окремі банківські операції, допустимі поєднання яких встановлюються Національним банком.

Об'єктивні причини, які ставлять банки у вигідніше положення перед іншими учасниками фондового ринку:

– чинник довіри до банку. Якщо банк користується довірою своїх клієнтів, цю довіру, як правило, клієнти переносять на цінні папери, що розміщуються банком. Посередництво банку є своєрідною гарантією того, що операції, які проводяться в інтересах і за дорученням клієнтів операції з цінними паперами, відповідають чинному законодавству і правилам, прийнятим на ринку цінних паперів;

– акумуляція в банках значної інформації про розвиток окремих сегментів ринку цінних паперів, про зміну курсової вартості, про найбільш ліквідні цінні папери, про фінансовий стан і можливі перспективи розвитку потенційних емітентів і інвесторів тощо;

– наявність кваліфікованого персоналу дозволяє банкам оперативнo і адекватно оцінювати ситуацію, що складається на ринку цінних паперів;

– можливості банку, пов'язані з використанням мережі своїх відділень і філій;

– розвинена інфраструктура, що дозволяє враховувати різні інтереси клієнтів, пов'язані з цінними паперами.

Наявність в Україні ринку цінних паперів розширює можливості самих банків, підсилює ринковий характер їхньої діяльності, дозволяє пом'якшити ризики при виконанні банками основних банківських операцій.

Висновки

Отже, роль банків як учасників ринку цінних паперів полягає в такому: активізують учасників ринку, роблячи вплив на їхній професійний рівень; ініціюють створення нових для української фінансової системи інструментів (варанти, ф'ючерси, опціони, складські свідоцтва, пластикові картки та ін.); сприяють розвитку інфраструктури ринку цінних паперів (депозитарії, кліринг, інформаційні, консалтингові фірми); створюють умови для значного припливу в українську економіку портфельних і прямих інвестицій західних фінансових інститутів.

Список використаних джерел

1. Закон «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III.
2. Словник банківських термінів.
3. Васюренко О.В. Банківські операції / О.В. Васюренко. – 6-те вид. – К.: 2008. – 318 с.

4. Лаврушенко О.И. Банковское дело / О.И. Лаврушенко. 8-е изд. – М.: КНОРУС, 2009. – 768 с.
5. Ломталидзе О.В. Базовый курс по рынку ценных бумаг / О.В. Ломталидзе, М.И. Львова, А.В. Болотин и др. – М.: КНОРУС, 2010. – 448 с.
6. Шевчук Д.А. Банковские операции / Д.А. Шевчук. – М.: Феникс, 2008. – 224 с.

Є.Є. ПАХНИЦЬ,
аспірантка, НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Економічний розвиток через макропруденціальне регулювання фінансового сектору

У статті розглядаються проблеми розвитку фінансового сектору України, що постають із банкоцентричної моделі її побудови, та наводяться пропозиції щодо вдосконалення системи управління грошовою масою для стабілізації рівня ліквідності банківської системи та вдосконалення системи управління обов'язковими резервами банків.

Ключові слова: фінансовий сектор, банкоцентрична модель, грошова маса, ліквідність банківської системи, обов'язкові резерви банків.

В статье рассматриваются проблемы развития финансового сектора Украины, порожденные банкоцентричной моделью его построения, а также приводятся предложения по совершенствованию системы управления денежной массой для стабилизации уровня ликвидности банковской системы и совершенствования системы управления обязательными резервами банков.

Ключевые слова: финансовый сектор, банкоцентричная модель, денежная масса, ликвидность банковской системы, обязательные резервы банков.

The article deals with the problems of the financial sector of Ukraine. There are suggestions improve the management of the monetary mass to stabilize the banking system liquidity and proposals to improve the control system required reserves of banks.

Постановка проблеми. В Україні сформована банкоцентрична модель фінансового сектору – грошові кошти, що обертаються в економіці, переважно мобілізуються та перерозподіляються через банківську систему. Центральний банк держави – Національний банк України в рамках реалізації основної функції – забезпечення стабільності національної грошової одиниці¹ – встановлює до банків ряд вимог, які регулюють мікроекономічні параметри розвитку банківської системи та спрямовані на забезпечення стабільності окремих фінансових установ, та макроекономічні, які регулюють банківський сектор як частину фінансової си-

стеми країни та спрямовані на формування належних умов її системної стабільності та розвитку.

На нашу думку, однією з актуальних на сьогодні причин гальмування економічного розвитку в Україні є «фінансовий голод», тобто нестача грошових коштів в економіці, та високий рівень резервних вимог до банків. Така ситуація склалася не спонтанно, вона є результатом свідомої політики, що проводиться Національним банком, – стримування інфляції через регулювання параметрів грошового ринку, насамперед пропозиції на гривневі ресурси. Хоча, з одного боку, така політика має позитивні наслідки – рівень інфляції в Україні дійсно останнім часом знаходиться в межах прийнятого рівня, інший бік цієї політики є згубним для економіки – стримуючи пропозицію грошей у банкоцентричній системі, центральний банк тим самим свідомо штовхає національну економіку до ресурсного голоду. Фактично маємо проблему конфлікту цілей діяльності центрального банку – забезпечення цінової стабільності (стримування інфляції) та економічного розвитку (забезпечення достатньої пропозиції на ринку фінансових ресурсів). Подолання цих проблем можливо в рамках переходу до макропруденційної моделі регулювання фінансового сектору, яке б дозволило забезпечити не просто стабільність окремих складових елементів системи (банків) на мікрорівні, а й враховувало б потреби макроекономічного розвитку на основі управління в системі взаємозв'язків у середині фінансового сектору та його впливу на сектор реальний.

У зв'язку з цим виноситься пропозиція щодо перегляду існуючої практики управління грошовою масою, орієнтація на забезпечення зменшення вартості кредитних ресурсів та розширення доступності кредитування, яка складається із двох – вдосконалення системи управління ліквідністю банківської системи та вдосконалення системи управління обов'язковими резервами банків.

¹ Закон України «Про Національний банк України», ст. 6.

Метою статті є виявлення проблем та надання пропозицій щодо вдосконалення моделі фінансового сектору України з огляду на потребу забезпечення сталого економічного розвитку та зростання.

Виклад основного матеріалу.

Вдосконалення системи управління грошовою масою для стабілізації рівня ліквідності банківської системи

Рівень ліквідності банківської системи України має вирішальне значення як для фінансового сектору, так і для сектору реального.

У першому випадку (для фінансового сектору) це відбувається через те, що весь фінансовий сектор (страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди тощо) розміщує свої кошти на рахунках у банках, і тому нестача ліквідності в банківській системі може призвести до системної реакції в інших сегментах фінансового сектору. Подібна ситуація мала місце в 2008 році, коли запровадження мораторію на дострокове зняття коштів з депозитних рахунків у банках призвело до неможливості розпорядження коштами страхових компаній та поставило під загрозу їхню діяльність. У даному сенсі питання є більш широким – якщо мораторій стосувався пасивної частини балансів банків, де завжди відомо, чиї саме це депозити, то так звана стерилізація, тобто зв'язування ліквідних грошових коштів банків, стосується їхніх активів, які знеособлені, тобто їх нестача може завдати шкоди всім без винятку клієнтам банку.

У другому випадку (для реального сектору) це відбувається через те, що саме ліквідні активи банківської системи є тим джерелом, за рахунок якого відбувається притік фінансових ресурсів до реального сектору – через кредитування та придбання корпоративних цінних паперів, а також формування норми дохідності банківських операцій – відсоткової ставки за кредитом.

Показовим індикатором рівня ліквідності банківської системи України є залишок коштів на кореспондентських рахунках банків в Національному банку України. В Україні спо-

стерігається суттєва волатильність цього показника, що пов'язана як із суто штучними та сезонними коливаннями, так і з заходами, що здійснюються регулятором. Зокрема, останній різкий провал значення показника (початок вересня 2012 року) пов'язаний із наміром стерилізації грошової маси в національній валюті та недопущення її перетікання на валютний ринок. Інформацію про динаміку показника протягом 2012 року містить рис. 1.

Висока волатильність пропозиції, точніше – доступності, грошей справляє негативний вплив на їхню вартість. В ті періоди, коли рівень залишків коштів зростає, вартість грошей на міжбанківському ринку знижується, тоді як у періоди зниження ліквідності їхня вартість зростає, причому нелінійними темпами. Офіційна статистика щодо вартості коштів на міжбанківському ринку за угодами, укладеними в конкретний день, не оприлюднюється², однак існує чітка залежність між показником вартості грошей на «грошовому ринку» (money market) та нормою банківського відсотку за кредитами та депозитами (рис. 2).

Таким чином, застосування інструментів грошово-кредитної політики, орієнтованих на стерилізацію грошової маси, впливаючи на зменшення попиту на валютному ринку та валютний курс, одночасно має негативний вплив на доступність грошових ресурсів унаслідок зростання їхньої вартості, що погіршує умови грошового забезпечення реального сектору економіки через зростання вартості кредитування – основного джерела поповнення обігових коштів в економіці України.

Вдосконалення системи управління обов'язковими резервами банків

Встановлення НБУ вимог до формування обов'язкових резервів для банків України³ є одним із найвпливовіших мо-

² Натомість існує статистика щодо загальної вартості ресурсів банку в конкретний день, до якої також включається вартість всіх депозитів, залучених раніше, до цього дня, за ставками на день залучення, які можуть суттєво відрізнятися від ставок на дату звітності.

³ Положення НБУ «Про порядок формування обов'язкових резервів для банків України та філій іноземних банків в Україні» від 16.03.2006 №91.

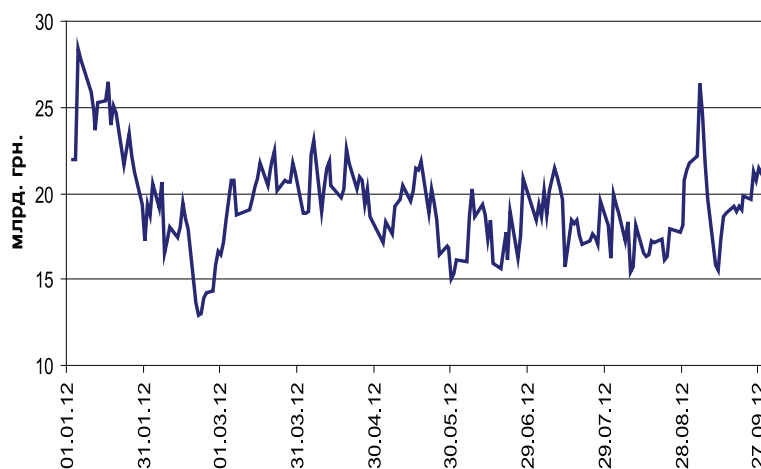


Рисунок 1. Динаміка залишків за кореспондентськими рахунками банків в НБУ протягом 2012 року

Джерело: [3].

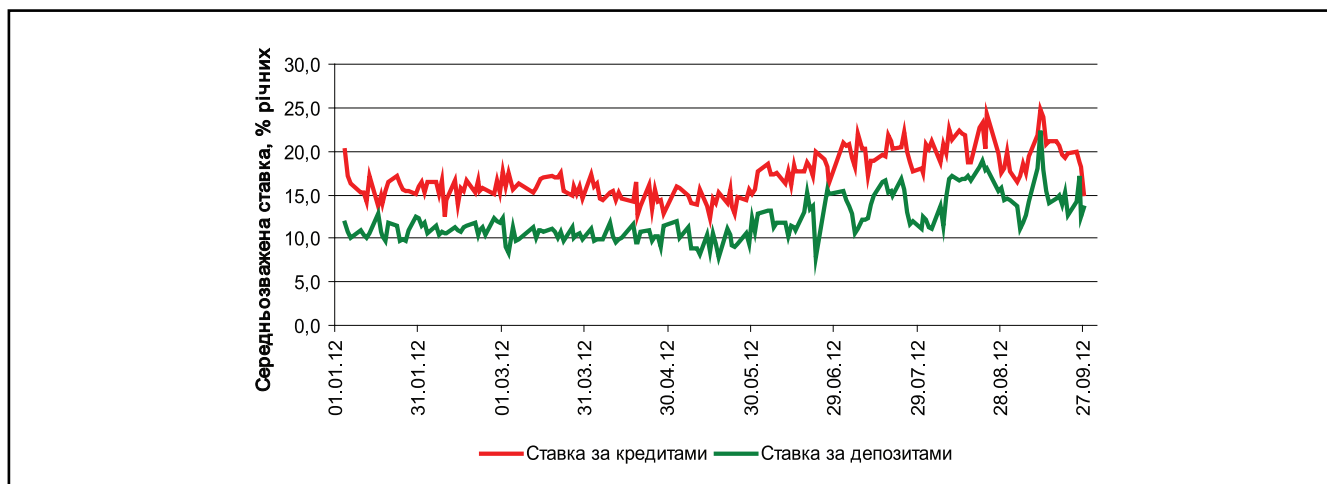


Рисунок 2. Динаміка норми ставок за банківськими кредитами та депозитами в національній валюті протягом 2012 року
Джерело: [3].

нетарних інструментів, що використовується для регулювання грошово-кредитної маси та управління грошово-кредитним ринком. В інших країнах він також відомий як кредитний мультиплікатор.

Сучасна практика використання цього інструменту полягає в такому:

1. Банківська установа залучає кошти контрагентів (населення, корпоративних клієнтів, нерезидентів тощо), які формують ресурсну (пасивну) базу банку.

2. Частина залучених коштів обтяжується шляхом їх розміщення на спеціальному рахунку в центральному банку — ці кошти не можуть використовуватися банком для здійснення активних операцій (видачі кредитів, придбання цінних паперів тощо). Розмір коштів, що підлягають обтяженню, залежить від валюти, строку та країни походження залучених коштів та може оперативно регулюватися центральним банком.

Слід також зазначити, що цей норматив попри схожість на норматив миттєвої ліквідності Н4⁴ переслідує принципово інші цілі: якщо завданням нормативу ліквідності є установлення мінімально необхідного обсягу високоліквідних активів для забезпечення виконання поточних зобов'язань банку, то застосування інструменту монетарних (обов'язкових резервів) дозволяє регулювати швидкість грошового обігу вже існуючих грошових агрегатів.

З макроекономічної точки зору обов'язкові резерви банків, що розміщені на рахунку в центральному банку, є зобов'язаннями НБУ, які можуть ним бути використані для вкладання в інші активні операції, зокрема для видачі кредитів рефінансування, операцій з придбання державних цінних паперів та інших видів операцій, не заборонених законом. Однак центральний банк не може за рахунок цих коштів проводити операції з золотовалютними резервами, оскільки це призведе до викривлення валютної позиції самого центрального банку — зобов'язання за коштами обов'язкових резервів на разі формуються виключно в гривні, протичого виступають банки, вимагаючи дозволити формувати ці резерви в валюті залученого пасиву.

На сьогодні кошти, що мобілізовані Національним банком через інструмент управління монетарними (обов'язковими) резервами, не мають чітко визначеного призначення. В наукових дослідженнях щодо підвищення ефективності використання фінансових ресурсів для розвитку реального сектору економіки вчені та практики неодноразово виступали із пропозицією щодо необхідності створення в Україні спеціалізованої фінансової установи — Банку розвитку, однак на етапі практичної реалізації пропозиції на заваді ставав дефіцит коштів уряду для формування ресурсної бази такого банку. Кошти обов'язкових резервів можуть виступити джерелом такої бази, оскільки їх залишок є відносно стабільним та прогнозованим, через відсутність впливу на його значення перетікання коштів від одних банків до інших (обов'язків резерв при переході депозиту із одного банку до іншого першим банком розформовується, але іншим формується). Така передача коштів може відбуватися або опосередковано (НБУ передає кошти Банку розвитку в межах певного відсотку мобілізованих монетарних резервів), або безпосередньо (банки купують цінні папери Банку розвитку, які НБУ заліковує в обов'язкові резерви).

Висновки

Виходячи із вищесказаного формуються пропозиції:

— щодо запровадження системи макропруденційних нормативів регулювання ліквідності банківської системи. Необхідно встановити мінімальну межу ліквідності всієї системи, подібно до того, як існує така мінімальна межа для окремих банків, та зобов'язати Національний банк регулювати її дотримання. Це призведе до зменшення волатильності грошового ринку та стабілізації й прогнозованості вартості фінансових ресурсів у системі;

— щодо використання коштів обов'язкових резервів як джерела фінансових ресурсів для прискорення економічно-

⁴ Інструкція НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 №368.

го розвитку через передачу їх у розпорядження до Банку розвитку із подальшим фінансуванням програм пріоритетного та соціального розвитку.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про Національний банк України».

2. Інструкція НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 №368.

3. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електрон. ресурс] / Режим доступу: www.bank.gov.ua

4. Положення НБУ «Про порядок формування обов'язкових резервів для банків України та філій іноземних банків в Україні» від 16.03.2006 №91.

А.О. СИГАЙОВ,

д.е.н., професор, НТУУ «Київський політехнічний інститут»

Моделі економічного зростання та хаотична динаміка

У статті розглядається, як із класичного, детермінованого процесу економічного зростання можуть виникнути нерівномірні та нестабільні коливання. У результаті аналізу можна зробити щонайменше два висновки. По-перше, явно виражені зміни у функціонуванні економіки не повинні змушувати нас переглядати наше розуміння механізму її функціонування. По-друге, пояснення того, чому динамічні моделі змінюються та чому може бути так важко передбачати майбутні події на основі минулого досвіду, ми не повинні шукати у зовнішніх факторах.

Ключові слова: моделі економічного зростання, хаотична динаміка.

В статье рассматривается, как из классического, детерминированного процесса экономического роста могут возникнуть неравномерные и нестабильные колебания. В результате анализа можно сделать как минимум два вывода. Во-первых, явно выраженные изменения в функционировании экономики не должны заставлять нас пересматривать наше понимание механизма ее функционирования. Во-вторых, объяснение того, почему динамические модели меняются и почему может быть так трудно предвидеть будущие события на основе прошлого опыта, мы не должны искать во внешних факторах.

Ключевые слова: модели экономического роста, хаотическая динамика.

This paper discusses how the classical, deterministic process of economic growth can produce uneven and unstable oscillations. The analysis can lead to at least two conclusions. First, pronounced changes in the functioning of an economy should not lead us to revise our understanding of the functioning mechanism. Second, an explanation of why dynamic models are changing and why it can be so difficult to predict future events based on past experience, we should not look in the external factors.

Keywords: economic growth models, chaotic dynamics.

Постановка проблеми. У цій статті досліджується виникнення нерівномірних коливань у процесах економічного зростання, дуже нерегулярних та нестабільних коливань, що

у математичній літературі отримали термін «хаотичні», які обумовлені внутрішніми причинами та виникають у результаті взаємодії виключно технології, уподобань та психологічних правил поведінки, без екзогенного впливу стохастичних шоків. З метою представлення цієї теми ми переглянули добре відому класичну модель продуктивності та зростання населення. Ця теорія дає зручну та природну початкову точку для такого дослідження: зручну, тому що вона описує найпростішу ситуацію, в якій можна вивчати хаос; природну – тому, що Мальтус [9], який надав цій теорії її остаточну форму, наголошував на ймовірності того, що в минулому осциляція мала бути звичайною формою коливань у динаміці населення та доходу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Формальна теорія «хаосу» в детермінованих динамічних системах не є новою: ще на початку 1980-х років перші дослідники припускали її актуальність для економіки, наприклад Форд [4], Бенхабіб та Дей [1–3], а також Штутцер [14] є очевидно першими спробами вивчення цього явища на економічних моделях. З огляду на це, перш ніж перейти до аналізу класичної моделі, ми коротко переглянемо основні властивості хаосу та достатні умови для його виникнення. Після цих загальних міркувань будуть надані приклади конкретних виробничих функцій та рівня народжуваності. Робота закінчується міркуваннями щодо можливого застосування та інтерпретації отриманих результатів.

Класична теорія зростання, яку ми тут використовуємо, є добре відомою для більшості економістів. Тим не менше читач має бути готовим до кількох несподіванок: перш за все, звичайно, до самої природи математичного «хаосу», а також до здатності нелінійної моделі виявляти різні форми поведінки, що ендегенно переходять з однієї форми в іншу без відповідної зміни у базовій структурі. Це явище, а також «нерегулярні регресивні та прогресивні рухи населення» Мальтуса ілюструють два числові приклади.

Тип динамічного явища, що є предметом розгляду в цій роботі, має недовгу, але напрочуд різноманітну історію та з'являвся у кількох різних наукових та математичних кон-

текстах. Наприклад, Лоренц [8] (метеорологія), Улам [15] і Руель та Тейкенс [13] (фізика), а також Мей [10] (біологія). У цій роботі класичні економічні припущення щодо продуктивності, зростання населення та розподілу доходу використовуються для отримання єдиного, дійсно значного скінченно різницевого рівняння людського населення:

$$x_{t+1} = \theta(x_t). \quad (2.1)$$

Траєкторія, що генерована відображенням $\theta: x \rightarrow \theta(x)$, є послідовністю $\{x_t\}_t^\infty$, елементи якої задовольняють умови рівняння (2.1). Хаотичні траєкторії точно визначені Лі та Йорком [11]. Коротко кажучи, хаос має чотири властивості. По-перше, існують періодичні цикли кожного порядку. По-друге, існує «збовтана множина» хаотичних траєкторій, які не містять періодичних циклів. Траєкторії у цій множині мають наступні характеристики. По-перше, кожна хаотична траєкторія відхиляється від будь-якої іншої хаотичної траєкторії. По-друге, всі хаотичні траєкторії пробігають довільно близько одна до одної. По-третє, хаотичні траєкторії відхиляються від будь-якої періодичної траєкторії: вони є аперіодичними і не збігаються з циклом будь-якого порядку. Очевидно, хаотичні траєкторії є дуже нестабільними та мають подібні риси до тих, що спостерігалися у випадках з числовими економічними даними, що коливаються, зазвичай у дуже нерегулярний спосіб та з непередбачуваністю, що наростає.

Природним та доцільним є з'ясування, за яких умов хаотична поведінка може виникнути у моделі, що містить конкретні економічні структури. Основним інструментом, який ми використовуємо для цього у цій роботі, є наступний:

Теорема (Лі–Йорка). Нехай функція і рівняння (2.1) є неперервним відображенням інтервалу $J \rightarrow J \subset R$. Припустимо, що існує така точка, що

$$\theta^3(x) \leq x < \theta(x) < \theta^2(x). \quad (2.2)$$

Тоді

(i) для кожного $k = 1, 2, 3, \dots$ існує k -періодична траєкторія у J , та

(ii) θ є хаотичною в нескінченній «збовтаній множині» $S \subset J$.

Інтерпретацію цієї теореми та тлумачення її доведення разом із великою кількістю корисного матеріалу про теорію бифуркацій можна знайти у ряді робіт: наприклад, Мей [10], Мей та Остер [11], Гукенхаймер, Остер та Іпатчачі [6] і Штутцер [14]. Також ця теорема використовується для розробки теорії мінливої раціональної поведінки, хаотичної динаміки для економік чистого обміну зі співіснуючими поколіннями, а також нерегулярних інвестиційних циклів у моделях нагромадження капіталу (див. Бенхабіб та Дей [1–3]).

Мета статті. В даній роботі наш інтерес обмежується неперервними скінченно-різницеовими рівняннями, генеруюче відображення і яких за деяких значеннях параметра набуває «одновершинної» форми з $\theta(0) = 0$, а $\theta(x)$ зростає при $\theta'(x) > 1$ для достатньо малого додатного x . Для такого ві-

дображення ми можемо визначити максимально досяжне населення x^m , генероване прообразом або максимізуючим населенням x^* , використовуючи рівняння

$$x^m = \theta(x^*) = \max_{x \geq 0} \theta(x) > 0. \quad (2.3)$$

Через одновершинну природу θ і населення може мати два прообрази, менший з яких ми позначаємо x^c . Звичайно, $\theta(x^c) = x^*$. Якщо $\theta(x^m) \geq 0$, то будь-яка початкова умова

x має попадати в інтервал $[0; x^m]$, так, щоб існувала множина J , що вимагається теоремою Лі–Йорка. Достатню умову для хаосу (2.2) тепер можна виразити як

$$0 < \theta(x^m) \leq x^c < x^* < x^m. \quad (2.4)$$

Процедура, якої слід дотримуватися, тепер зрозуміла. По-перше, слід задати параметри, якщо такі можливо знайти, таким чином, щоб x^m існувало, як це визначається рівнянням (2.3). Потім треба знайти такі параметри, що задовольняють умови чотирьох нерівностей (2.4). На даний момент це зроблено для кількох версій класичної моделі економічного зростання.

У своїй найпростішій формі класична теорія зростання базується на трьох компонентах: рівнянні, що пов'язує нетто-коефіцієнт народжуваності з доходом, функції виробництва, що описує «негайну продукцію робочої сили», та функції розподілу, яка визначає заробітну плату робочої сили. Мальтус стверджував, що, коли товари життєвої необхідності є у надлишку, населення має тенденцію до зростання у максимальному біологічному або природному темпі, скажімо λ ; коли їх недостатньо, він припускав, що нетто-коефіцієнти народжуваності населення є максимально досяжними при культурно визначеному прожитковому мінімумі, скажімо u . Відповідно, темп зростання населення, виражений у формі на душу населення, можна представити функцією

$$\frac{\Delta P}{P} = \min \left\{ \lambda, \frac{(w - \sigma)}{\sigma} \right\}, \quad (3.1)$$

де $\Delta P/P$ – нетто-коефіцієнт народжуваності, а w – розмір заробітної плати. При $\Delta P = P_{t+1} - P_t$, ми бачимо, що рівняння зростання населення набуває форми

$$P_{t+1} = \min \left\{ (1 + \lambda)P_t, \frac{w_t P_t}{\sigma} \right\}. \quad (3.2)$$

Слідом за Мальтусом ми зауважуємо, що одиницею часу є «покоління» двадцяти п'яти років, таким чином, рівняння (3.2) описує еволюцію послідовності поколінь.

Розглянемо егалітарне, аграрне суспільство, в якому загальний об'єм виробництва, визначений функцією виробництва $Y = f(P)$, розподіляється згідно з середнім продуктом (див. Георгеску – Роген [55]) таким чином, що

$$w_t = \frac{f(P_t)}{P_t}. \quad (3.3)$$

Припускається, що $f(0) = 0$, а f є неперервною та «од-
новершинною». Тоді рівняння (3.2) набуває вигляду

$$P_{t+1} = \theta(P_t) = \min \left\{ (1 + \lambda)P_t, \frac{f(P_t)}{\sigma} \right\}, \quad (3.4)$$

яка, незважаючи на те, що складена з двох сегментів і є
ламанною лінією, є неперервною та одновіршинною.

Припускаючи, що природний темп зростання λ є не над-
то великим, ми бачимо, що історія економіки керується
двома режимами, в одному з яких темп зростання обме-
жується природним темпом λ , а в другому – засоби до іс-
нування керують населенням. Перший режим можна наз-
вати «біологічною» або «В-фазою»; другий – «S-фазою»
(від англ. Subsistence). Монотонне зростання має місце у
біологічній фазі протягом часу, що веде до постійного на-
селення P^e , де $f(P^e) = \sigma P^e$, тобто де обсяг виробниц-
тва є достатнім для утримання населення на рівні існу-
вання (виживання). Має місце перенаселення та з'явля-
ються цикли з періодами достатку, що змінюються періо-
дами голоду.

За умови, що f є одновіршинною, існує P^m і

$$P^m = \theta(P^*) = \min \left\{ (1 + \lambda)P^*, \frac{f(P^*)}{\sigma} \right\} = \max_{P \geq 0} \min \left\{ (1 + \lambda)P, \frac{f(P)}{\sigma} \right\}. \quad (3.5)$$

Визначивши P^c як прообраз P^* , тобто таким чином, що
 $\theta(P^c) = P^*$, ми бачимо, що умови теореми хаосу будуть за-
доволені, якщо

$$0 < \theta(P^m) \leq P^c < P^* < P^m. \quad (3.6)$$

Друга нерівність (3.6) означає, що

$$\frac{f(P^m)}{P^m} \leq \frac{P^c}{P^m} \sigma, \quad (3.7)$$

тобто при максимальному населенні P^m середній продукт
робочої сили опускається нижче прожиткового мінімуму на
частку P^c/P^m . Або, іншими словами, виробництво опуска-
ється нижче за рівень, необхідний для утримання населення
 P^c на рівні виживання; тобто

$$f(P^m) \leq \sigma P^c. \quad (3.8)$$

З огляду на двофазовий, кусковий характер рівняння (3.2)
можливими є кілька типів осциляції. Для їх ідентифікації не-
хай P^{**} – це прообраз максимального населення, коли біо-
логічне обмеження не враховується; тобто

$$\theta(P^{**}) = \max_{P > 0} \frac{f(P)}{\sigma}. \quad (3.9)$$

Виклад основного матеріалу. Вражаючи кількість якіс-
них режимів поведінки, властивих класичній моделі, та ево-
люцію хаосу, коли задоволені достатні умови, можна пока-
зати, коли заданою є функція виробництва. Для цього мож-
на використати таку гнучку функцію

$$f(P) = AP^\beta (1 - P)^\gamma, \quad (4.1)$$

де вираз AP^β – це звичайна степенева функція вироб-
ництва, а вираз $(1 - P)^\gamma$ – це коефіцієнт зменшення про-
дуктивності, викликаного надмірно сконцентрованим насе-
ленням. За допомогою цього різниці рівняння (3.5) набу-
ває вигляду

$$P_{t+1} = \min \left\{ (1 + \lambda)P_t, \frac{AP_t^\beta (1 - P_t)^\gamma}{\sigma} \right\}. \quad (4.2)$$

Приклад 1. Для спрощення, нехай $\beta = 1$ і нехай γ є досить
малим. Це означає, що коефіцієнт зменшення продуктивно-
сті не матиме значного впливу, поки P є великим (тобто
близьким до одиниці). За відсутності обмеження природного
приросту максимум рівняння (4.2) буде досягнуто при

$$P^m = \frac{A/\sigma}{1 + \gamma} \left(\frac{\gamma}{1 + \gamma} \right)^\gamma \quad (4.3)$$

що досягається при прообразі

$$P^{**} = \frac{1}{1 + \gamma}. \quad (4.4)$$

Отже, чим меншим є γ , тим драматичнішим буде перена-
селення та гострішим зменшення населення після того, як
буде перевищене P^{**} . Припустимо тепер, що має місце Ви-
падок III. Це означає, що

$$A \left[(1 + \lambda) \left(\frac{1 - \lambda}{A} \right)^{1/\gamma} - \lambda \right]^\gamma \leq \frac{\sigma}{(1 + \lambda)^2} \quad (4.5)$$

є достатньою умовою для хаосу.

Приклад 2. Рівняння (4.2) було модельоване при значен-
нях параметрів, які задовольняють щойно отриманій до-
статній умові (4.5) Випадку III (Значення параметрів:
 $\sigma = \beta = 1$, $\gamma = 0,25$, $\lambda = 0,25\gamma$, $A = (1 + \gamma)[(1 + \gamma)/\gamma]^\gamma$,
 $P_0 = 0,10$). Період зростання у біологічній фазі переходить у
блукуючу осциляцію з відносно малими змінами населення,
розсіяними з дуже великими коливаннями у спорадичних
інтервалах. Зауважте, що до стаціонарного стану модель
наближується двічі, але поступово виникають змінні цикли.

Висновки

У нелінійних системах поведінка пов'язана з періодом ча-
су, для якого визначено динамічну структуру. В даному ви-
падку одиниця часу інтерпретується як «покоління» двадця-
ти п'яти років. Це є періодом, який класики вважали відпо-
відним для вивчення довгострокової динаміки.

Тип явища, що тут досліджується, можна також вивести
для моделей неперервного часу, тобто для диференціальних
рівнянь. Для того щоб виявляти хаотичну динаміку, такі рів-
няння повинні мати третій порядок, що вимагатиме більш
складного аналізу, а також більшої залежності від числових
підрахунків. Оскільки такий аналіз усе одно необхідно про-
водити в дискретному часі, дослідження спочатку найпро-
стішої теорії дискретного часу має деяку перевагу. Те, що

представлено в цій роботі, є всього лише вступом до застосування концепції хаосу в економіці.

У класичній моделі людям не притаманна риса далекоглядної поведінки, що ставить питання про те, чи може хаос бути викликаний недалекоглядністю. Дана робота показує, що цього насправді немає, оскільки використовується структура співіснуючих поколінь, в якій молоде покоління, згідно з припущеннями, планує свою старість та використовує «раціональні очікування» або ідеальну далекоглядність. В інших дослідженнях, в імітаційних моделях, де агенти здійснюють планування на основі відносно великого горизонту планування, отримано нерегулярні інвестиційні цикли.

Оскільки траєкторії, що досліджуються у цій роботі, є дуже нестабільними та непередбачуваними, так що малі відхилення параметрів чи початкових умов ведуть до значних дивергенцій траєкторій, видається доцільним дослідити розподіл генерованих моделлю значень. Середнє значення траєкторії, як функції параметру A у рівнянні (4.3) само по собі було дуже нестабільним в інтервалі $[3, 8; 4]$, демонструючи «бурхливі осциляції» в міру наближення A до чотирьох. Розподіл ймовірності різко змінюється при різних значеннях A , але й для деяких значень A розподіл ймовірності сам по собі є неймовірно складним, демонструючи надзвичайні осциляції упродовж свого діапазону.

Список використаних джерел

1. Benhabib J., Day R. Erratic Accumulation. – Economics Letters. – Vol. VI. – 1980. – P. 113–18.
2. Benhabib J., Day R. Rational Choice and Erratic Behavior. – Review of Economic Studies. – Vol. XLVIII. – 1981. – P. 459–71.
3. Benhabib J., Day R. A Characterization of Erratic Dynamics in the Overlapping Generations Model. – Journal of Economic Dynamics and Control. – Vol. IV. – 1982. – P. 37–55.
4. Ford J. Ergodicity for Economists // New Quantitative Techniques for Economic Analysis. – New York: Academic Press. – 1981.
5. Georgescu-Roegen N. Economic Theory and Agrarian Economics. – Oxford Economic Papers. – Vol. XII. – 1960. – P. 1–40.
6. Gukenheimer J., Oster G., Ipaktachi A. The Dynamics of Density Dependent Population Models. – Journal of Mathematical Biology. – Vol II (April 1977). – P. 101–47.
7. Li, T-Y., Yorke J.A. Period Three Implies Chaos. – American Mathematical Monthly. – Dec. 1975. – P. 985–92.
8. Lorenz E. The Problem of Deducing the Climate from the Governing Equations. – Tellus. – Vol. XVI. – 1964. – P. 1–11.
9. Malthus T. Principle of Population // 5-th ed. – Homewood, IL: Richard D. Irwin, published with introduction by M. Blaug. – 1817, 1963.
10. May R. M. Biological Populations with Nonoverlapping Generations: Stable Points, Stable Cycles, and Chaos. – Science. – Vol CLXXXVI. – 1974. – P. 645–47.
11. May R. M., Oster G. Bifurcations and Dynamical Complexity in Simple Ecological Models. – The American Naturalist. – Vol. CX. – 1976. – P. 573–99.
12. Muller G., Day R. Cautious Rolling Plans with Forecasting and Market Feedback // R. Day and A. Cigno, eds., Modelling Economic Change: The Recursive Programming Approach. – Amsterdam: North-Holland Publishing Company. – 1978. – P. 233–48.
13. Ruelle D., Takens F. On the Nature of Turbulence. – Communications in Mathematical Physics. – Vol. XX. – 1971. – Pp. 167–92.
14. Stutzer M. Chaotic Dynamics and Bifurcation in a Macro-Model. – Journal of Economic Dynamics and Control. – Vol. 11. – 1970. – Pp. 97–118.
15. Ulam S. Some Properties of Certain Non-linear Transformations. // S. Drobot, ed., Mathematical Models in Physical Science. – Englewood Cliffs: Prentice-Hall, Inc. – 1963. – Pp. 85–95.

УДК 330.13

Л.М. ГОРБАЧ,
к.е.н., доцент, Волинський інститут ім. В. Липинського МАУП

Рента і рентні відносини: історичні та економічні передумови становлення і розвитку

Розглядаються сутність, характерні риси та особливості розвитку напрямів і теорій ренти і рентних відносин. Висвітлено і проаналізовано внесок представників різних шкіл у розвиток теорії ренти. Показано, що теорії та концепції ренти є методологічною основою рентної політики. Аналізуються основні передумови виникнення і розвитку рентних концепцій.

Ключові слова: теорії ренти, рентна концепція, рентна політика, диференційна земельна рента, абсолютна

рента, монопольна рента, рентні відносини, диференціальна рента I і II.

Рассматриваются суть, характерные черты и особенности развития направлений и теорий ренты и рентных отношений. Отображен и проанализирован вклад представителей разных школ в развитие теории ренты. Показано, что теории и концепции ренты являются методологической основой рентной политики. Анализируются основные предпосылки возникновения и развития рентных концепций.

Ключевые слова: теории ренты, рентная концепция, рентная политика, дифференциальная земельная рента, абсолютная рента, монополия рента, рентные отношения, дифференциальная рента I и II.

The article deals with the essence, characteristic features of development of directions and theories of the rent and rent relations. It analyses the contribution of representatives of different schools to development of the rent theory. It points that the theories and concepts of the rent is a methodological basis for a rent politics. The article analyses the main reasons of establishment and development of the rent concepts.

Keywords: theories of the rent, the rent concept, a rent politics, the differential land rent, the absolute rent, the exclusive rent, rent relations, differentiated rent of types I and II.

Постановка проблеми. Розвиток концептуальних положень теорії ренти є одним із найпріоритетніших напрямів удосконалення фінансово-економічного механізму природокористування та державної екологічної політики, мета якої полягає у створенні відповідних умов для екологобезпечного проживання населення, реформування податкової політики та місцевих і державного бюджету.

В основу екологобезпеченої стратегії розвитку покладені сучасні підходи до теорії ренти, які функціонують в умовах техногенного суспільства. Вивчення та аналіз нинішніх підходів до рентної концепції природокористування зорієнтовані на формування напрямів щодо розв'язання прикладних завдань державного регулювання економічного розвитку держави, підвищення дієвості управлінських рішень, удосконалення та узгодженості роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо питань формування і використання коштів місцевих бюджетів.

Важливість дослідження вказаних проблем, недостатній рівень їх теоретико-методологічного обґрунтування, теоретична й практична значущість свідчать про актуальність дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробкою та дослідженням теорії ренти займалися вчені різних напрямів і шкіл економічної теорії в різні часи. Вагомим внеском на етапі становлення і розвитку рентної концепції стали праці класиків економічної теорії: Ф. Кене, А. Тюрго, Дж. Локка, У. Петті, А. Сміта, Дж. Андерсена, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, Дж. Мілля, Н. Сеніора, І. Тюнена, В. Парето, К. Маркса, А. Маршалла.

Сучасна економічна наука також значну увагу приділяє актуальним проблемам рентної політики, пошуку шляхів вирішення проблем формування і розподілу ренти.

Наукові дослідження з питань рентного регулювання природокористування здійснюють такі відомі вітчизняні науковці: Б. Кваснюк, О. Лапко, І. Малий, В. Міщенко, С. Мочерний, М. Хвесик, Л. Шостак. У наукових працях зарубіжних учених також розглядаються актуальні питання утворення і розподілу ренти, зокрема у дослідженнях: П. Самуельсона, В. Нордхауса, С. Андрюшина, І. Буздалова, С. Кімельмана,

Н. Лук'янчикова, Б. Петруніна, Д. Львова, С. Глазьева, В. Данилова-Данильяна та інших.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, присвячених аналізу проблем рентного регулювання, потреба у вивченні історичних та економічних передумов становлення і розвитку рентних відносин залишається актуальною в контексті формування новітніх концепцій ренти та використання основних положень рентного оподаткування.

Проведений аналіз публікацій із даної проблематики свідчить про те, що дослідження генезису теорії ренти дозволить проаналізувати позитивні і негативні аспекти сучасних поглядів учених на подальший розвиток рентної концепції та впровадження рентної політики.

Метою статті є дослідження особливостей розвитку напрямів і теорій ренти, а також аналіз основних ідей і поглядів наукових шкіл із проблем рентної політики.

Виклад основного матеріалу. Сутність категорії ренти розкривається під час аналізу еволюції теорії ренти, зокрема у вченнях про природу та форми ренти фізіократів (Ф. Кене, Ж. Тюрго), представників класичної економічної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо), марксистської школи (К. Маркс), неокласиків (А. Маршалл, А. Пігу, Р. Коуз) та сучасних учених-економістів. Такий аналіз дозволяє зробити узагальнені висновки про сутність цієї економічної категорії, види та форми ренти, а також джерела її формування і розподілу.

Слово «рента» походить від пізньолатинського *reddita* і означає віддана назад, повернена. Оскільки переклад ренти з різних мов має різне значення, то існуючі визначення відрізняються за своєю сутністю. Так, з німецької рента (*rente*) перекладається як пенсія, з англійської (*rent*) – орендна або квартирна плата, з французької (*rente*) – щорічний дохід, який отримує власник за облігаціями держпозики.

Теоретичні підходи до сучасного розуміння сутності поняття і природи ренти закладені вченими класичного напрямку економічної теорії. Застосовуючи постулати теорії трудової вартості, А. Сміт відділив земельну ренту від прибутку і довів, що рента, як і прибуток, є результатом праці. За А. Смітом, «рента розглядається як плата за користування землею... це найвища сума, яку спроможний оплачувати орендар за даної якості землі» [1, с. 205].

А. Сміт наголошує, що рента змінюється не тільки від родючості ґрунту, а й від розміщення землі незалежно від родючості ґрунту. У трактаті «Дослідження про природу і причини багатства народів» (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*) А. Сміт розглядав ренту як фактор, який визначає ціну, а не визначаючий ціною, тому що земля, яка не дає рентного доходу, вилучається із сільськогосподарського обігу [2, с. 168].

Значний внесок у розвиток теорії ренти зробив Дж. Андерсон, який пов'язував земельну ренту із теорією спадної віддачі ґрунту (землі).

Вчення А. Сміта та Дж. Андерсона про земельну ренту знайшли відображення у працях англійського економіста

Д. Рікардо, який наголошував, що рента утворюється за таких умов, коли земельні ділянки відрізняються за родючістю і розміщенням; площі земель, кращих за якістю (родючістю і розміщенням) обмежені; земельні ділянки знаходяться у приватній власності. Виробники на кращих землях отримують, крім звичайного прибутку, додатковий прибуток, який присвоюється власником землі і становить дохід власника, тобто земельну ренту. Кращі землі не можуть повністю задовольнити потреби суспільства в продукції сільського господарства, тому в розробку залучаються гірші землі. Гірша за своєю якістю земля, на думку Рікардо, неспроможна створити земельну ренту, оскільки вона утворює ціну продукту, яка складається з витрат виробництва і середнього прибутку. «Рента завжди буде рівна різниці між кількістю продукту, отриманого за допомогою однакового капіталу з однієї і тієї ж землі або із землі різної якості» [3].

Значною заслугою Рікардо було те, що він наблизився до формулювання теорії диференціальної ренти [4]. Рікардо виходив із своєї теорії витрат виробництва, які він ототожнював із вартістю товарів і ціною виробництва. Теорію земельної ренти Д. Рікардо, як і А. Сміт та Дж. Андерсон, пов'язував із законом спадної родючості ґрунту.

У вченні німецького економіста маржиналістської школи І. Тюнена досліджується рента, яка максимізується в результаті конкурентної боротьби між фермерами за придбання потрібної ділянки землі. Земельна рента буде рівна величині, отриманої від економії на транспортних витратах у фермерських господарствах, розміщених у найсприятливіших місцях. Отже, максимального значення рента набуває в першому концентричному кільці, а мінімального (нульового) в самому останньому кільці на межі ізольованої держави. В дійсності, як відзначає І. Тюнен, відмінності в родючості ґрунту, які ніяк не зв'язані з розміщенням ділянки, будуть джерелом земельної ренти так само, як і відмінності в наближеності до центрального міста. Таким чином, не знаючи на той час праць Д. Рікардо і починаючи свій аналіз із посилань, протилежних його теорії ренти, І. Тюнен прийшов до тих же висновків, що й Д. Рікардо.

Вивченню проблем рентних відносин в умовах капіталістичного товарного господарства присвячені праці представників марксистської школи. Досліджуючи земельну ренту за розташуванням і родючістю, спираючись на теоретико-методологічні надбання класиків економічної теорії, К. Маркс розглядає земельні відносини капіталістичного суспільства між трьома класами: землевласниками, капіталістом-орендатором і найманим сільськогосподарським виробником.

Сутність рентних відносин, генезис і механізм утворення земельної ренти проаналізовані К. Марксом і наводяться у «Капіталі». Так, у шостому відділі (розділи 37–47) «Капіталу» досліджується земельна рента при капіталізмі. Якщо у фізіократів і А. Сміта рента – це дар природи, то у К. Маркса – це продукт людської праці, надприбуток над середнім прибутком.

При теоретичному аналізі відносин розподілу доданого продукту у сільському господарстві К. Маркс використовує

введенні ним основні рентні категорії: диференціальна рента I і II роду, абсолютна рента, монопольна рента.

Під час аналізу земельної ренти К. Маркс на відміну від класиків політичної економії наголошує на існуванні поряд із диференціальною абсолютної ренти, під якою розуміє ренту із земель гіршої якості або віддалених від ринків збуту. Відзначимо, що теоретичні обґрунтування абсолютної ренти марксистської школи зводяться до теорії трудової вартості.

Причиною утворення абсолютної земельної ренти К. Маркс називає монополію приватної власності на землю в умовах нижчої органічної будови капіталу, вкладеного в сільське господарство порівняно з органічною будовою капіталу, вкладеного в промисловість.

Існування монополії приватної власності на землю, яка перешкоджає вільному переливу капіталу із інших галузей і призводить до підвищення цін на продукцію сільського господарства [5, с. 78–87], а тому дозволяє, за К. Марксом, власникам землі отримувати у формі абсолютної ренти надлишок доданої вартості незалежно від якості земельних ділянок.

Сучасні вчені абсолютну ренту пов'язують із кількісною обмеженістю, незамінністю або унікальністю тих чи інших видів і груп природних ресурсів, а диференціальну – з неоднаковою якісною характеристикою окремих ресурсних джерел (ділянок землі і лісу, родовищ корисних копалин тощо) та їхнім місцезнаходженням [6].

Джерелом диференціальної і абсолютної ренти є надлишкова додана вартість і доданий прибуток. Причиною утворення диференціальної ренти виступає монополія на землю, яка є результатом різної продуктивності капіталів, вкладених у земельні ділянки різної якості. Це і відрізняє диференціальну ренту від абсолютної і монопольної.

У радянські часи вченими відстоювалася думка про існування тільки диференціальної ренти, але, незважаючи на таку категоричність, і абсолютна і диференціальна ренти збереглися, хоча в дещо модифікованому вигляді, обумовленому особливостями командно-адміністративної системи регулювання.

К. Маркс поділяв диференціальну земельну ренту на два види: диференціальну ренту I і диференціальну ренту II залежно від того, що є причиною її виникнення, тобто залежно від відмінностей у родючості і розташуванні ділянок землі (надр) або відмінності в продуктивності капіталу [5].

К. Маркс, крім абсолютної та диференціальної земельних рент, пропонує виділяти ще й монопольну земельну ренту, яку розглядає як «особливу форму земельної ренти, яка утворюється при продажі певних видів сільськогосподарських продуктів за монопольною ціною, що перевищує їхню вартість».

Отже, в основу рентних відносин покладені положення теорії земельної ренти, які, у свою чергу, сформульовані на основі трудової теорії вартості.

Таким чином, ґрунтуючись на вченні класичної економічної теорії, у кінці XIX ст. сформувалася теоретико-методологічна база рентної політики.

Починаючи з 70-х років XIX ст. у межах неокласичної теорії активізувалися економічні дослідження з проблем формування рентних відносин. Значний внесок у розвиток даної проблематики внесли А. Пігу, Р. Коуз, Ф. Хольцман, Й. Хершлієфер, А. Маршалл, Л. Вальрас, К. Менгер та ін., які доповнили існуючі знання описом математичних моделей.

У передмові до першого видання «Принципів економічної науки» (Principles of Economics) А. Маршалл відзначав, що «навіть земельна рента вбачається нам не як ізольована категорія, а як основний різновид тривалого ряду явищ...» [7, с. 109], а також відзначав, що «сфера застосування поняття «рента» розширюється в одних напрямках і звужується в інших» [7, с. 47]. На розвиток цих припущень дещо пізніше теорія ренти застосовується не лише в сільському господарстві, а й у добувній промисловості. Тобто йдеться про ширше застосування ренти, ніж це передбачалося постулатами класичної школи економічної теорії. Отже, ще в XIX ст. вчені досліджували рентну природу доходів, не пов'язану з використанням природних ресурсів.

А. Маршалл, досліджуючи проблеми ренти, у своїх роздумах щодо зміни властивостей ґрунту під впливом діяльності людини підходить до проблем виснаження природних ресурсів [8].

Основні підходи до теорії ренти та проблеми рентних відносин висвітлювалися економістами в радянський період. За часів існування Радянського Союзу проблемам рентних відносин приділялося недостатньо уваги, і часто результати досліджень ренти не знаходили свого застосування.

Найбільш відомими прихильниками рентної концепції радянської доби стали: В.С. Немчинов (оцінка природних ресурсів з позицій рентного підходу) [9], С.Г. Струмилін [10] (концепція цін на основі трудової теорії вартості), В.К. Шкаатов (концепція диференціальної гірничої ренти у плановій економіці) [11], Н.П. Федоренко (визначення ставок диференціальної ренти) [12], Б. Пасхавер, Є. Карнаухова (способи розрахунку рентних величин) [13, 14].

У роботах І. Беляєва, М. Бронштейна, А. Ємельянова, Е. Карнаухової, І. Козодоева, В. Немчинова, Б. Пасхавера, С. Струмиліна та інших вагоме значення має проблема визначення економічної оцінки землі та природоексплуатуючих галузей.

Зауважимо, що деякі з методологічних підходів є досить цікавими, але в нинішніх умовах потребують істотної модифікації. Водночас варто відзначити, що отримані в радянський період результати можуть за певних умов використовуватися в наш час для вивчення і аналізу окремих аспектів рентних відносин.

Погляди деяких учених 60-х років XX ст. зводилися до категоричного твердження про неможливість існування ренти при соціалізмі.

Крім того, у багатьох дослідженнях тієї доби [15–18] зустрічається теза про те, що рентні відносини між державою і державними підприємствами не можуть виникати. Інші економісти, В.С. Немчинов [9], Н.П. Федоренко [12, с. 74], визнавали існування диференціальної ренти в радянській економіці.

Багато уваги приділялося дослідженню диференціальної ренти, а в деяких дослідженнях заперечувався факт існування абсолютної ренти. Незважаючи на ці суперечності й дискусійні моменти, ми вважаємо, що абсолютна рента, як і диференціальна, була в радянські часи, а тим більше існує в сучасних умовах, хоча механізм її вилучення, розподілу і використання змінився.

Аналіз теоретичних підходів до ренти в радянський період дозволяє стверджувати, що теорії ренти для соціалізму так і не вдалося створити, оскільки власником надр і їхнім користувачем була держава, а тому нагальна потреба в цьому була відсутня. Лише з розвитком ринкових відносин проблемам формування і розподілу ренти почали приділяти багато уваги.

Розвиток теорії ренти активізувався починаючи з 90-х років XX ст., що зумовлено зміною системи економічних відносин та появою нових тенденцій, пов'язаних із рухом до постіндустріального суспільства.

Серед зарубіжних учених-економістів проблемам формування, отримання і перерозподілу ренти і рентних відносин присвячені праці У. Баумоля, Д. Б'юкеннена, Р. Толлісона, Г. Таллока, Й. Шумпетера, Г. Голдсмита, К. Еклунда, Г. Йоффе, П. Самуельсона, А. Ендреса, І. Квернера, Д. Магнуса, Ф. Харрісона, Г. Джорджа, М. Геффі, В. Нордхауса та ін.

Змістовне наповнення теорії ренти, проблем формування і вилучення ренти, а також механізми природоресурсного оподаткування і податкового регулювання в рентоутворюючих галузях досліджуються й аналізуються у працях сучасних російських учених. Так, проблеми формування і розвитку ренти і рентних відносин висвітлюються у працях: В. Данілова-Данильєва, Д. Львова, Н. Федоренко, К. Гофмана, А. Гусєва, Ю. Разовського, С. Глазєва, Є. Карнаухової, І.Т. Беляєва; вилучення рентних доходів – А. Голуба, А. Маркандії, Є. Струкової [19, с. 148–159], А. Ослунд [20, с. 99–108; 21, с. 89–104]; аналізу видів ренти, проблем і перспектив світових рентних відносин, зокрема з позицій глобально-цивілізаційного виміру – Ю. Яковця, Б. Кузика [22], механізми природоресурсного оподаткування і податкового регулювання в рентоутворюючих галузях – С. Андрюшина, І. Буздалова, С. Кімельмана, Н. Лук'янчикова, Е. Моргунова, Б. Петруніна та інших.

Істотний внесок у розробку проблем формування, вилучення і перерозподілу ренти зробили українські економісти – спеціалісти в галузі природокористування. Так, проблемам природноресурсної ренти присвячені праці В. Міщенка, Б. Данилишина, екологічної – О. Веклич, соціально-екологічної – І. Антоненко, регіональної – М. Фащевського, В. Клинового, інноваційної – П. Гончарової, сільськогосподарської – А. Лисецького, рекреаційної – Т. Галушкіної, С. Харічкова, лісової – Я. Коваля, І. Антоненко, водоресурсної – М. Хвесика, В. Голяна, О. Яроцької, земельної – В. Будзяка, П. Пастушенка, ренти в мінерально-сировинному комплексі – В. Міщенко.

Така галузева спрямованість дослідження рентних відносин відповідає основним публікаціям за напрямками досліджень. Їхні дослідження є теоретико-методологічним

підґрунтям вітчизняної економічної науки у галузі ренти і відносин у природокористуванні.

Основу сучасних рентних відносин складає природноресурсна рента, хоча власне категорія «рента» виявляється у різних формах, зокрема інтелектуальній, інформаційній, соціальній, політичній тощо.

У дослідженнях Ю. Разовського наведені різновиди форм ренти, зокрема вчений виділяє економічну (монопольну, виробничу, торгову, фінансову, майнову, інтелектуальну та ін.) і громадянську (земельна, гірничу, водна, лісова), яка виступає грошовою формою руху природної ренти [23, с. 30].

Водночас на сьогодні актуальним залишаються питання вилучення і перерозподілу рентного доходу між державою, суспільством і господарюючими суб'єктами. Певні закономірності сьогодення вимагають подальшого дослідження й осмислення новітніх підходів до цієї теорії.

Висновки

Таким чином, ретроспективний аналіз дослідження природи ренти як економічної категорії дозволяє зробити висновки про те, що економістами-класиками, які працювали над створенням цілісної теорії ренти, починаючи з XVIII і до початку XX ст. сформовано теоретико-методологічні основи формування рентної політики, а також закладені основи рентної концепції та механізми утворення й інструменти розподілу і перерозподілу рентних доходів.

За радянські часи розвитку цієї теорії не надавалося належного значення. Лише з розвитком ринкових відносин проблемам формування і розподілу ренти почали приділяти багато уваги. Теорія ренти стає частиною сформованої економічної доктрини.

У теоретичному відношенні рента, її величина та походження розглянуті вченими на достатньому рівні, але практичне застосування рентного доходу є проблематичним.

Сучасні наукові школи також розробляють, обговорюють і приймають концепції та моделі, які дозволяють вирішувати проблеми вилучення і розподілу ренти і рентних доходів.

Важливим і необхідним елементом дослідження сучасної економіки природокористування є зв'язок рентних платежів з оподаткуванням, сучасним організаційно-економічним механізмом природокористування, спрямованим на раціональне, ощадливе й екозбалансоване природокористування, а відтак – з еколого-економічними інтересами суспільства.

Відсутність системних досліджень у вивченні природноресурсної ренти ставить перед дослідниками проблему аналізу, синтезу й уніфікації до умов сьогодення методологічних підходів різних напрямів економічної теорії, що дозволить комплексно досліджувати проблему в умовах становлення нової економічної системи.

Список використаних джерел

1. Антология экономической мысли. – М.: «ЭКОНОМ-КЛЮЧ», 1992. – С. 205.

2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М., 1993. – Кн 1. Гл. 1. – С. 168.

3. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – Соч. – Т. I. – М.: Госкомлитиздат, 1955. – С. 86–95.

4. Мешко І.М. Історія економічних вчень. Основні течії західноєвропейської та американської економічної думки: Навч. посібник / І.М. Мешко. – К.: Вища школа, 1994. – 175 с.

5. Колесник М. Текущее состояние и перспективы рентного налогообложения / М. Колесник // Вопросы экономики. – 2003. – №6. – С. 78–87.

6. Міщенко В. Природно ресурсна рента і рентна політика в Україні / В. Міщенко, Б. Данилишин // Економіка України. – 2003. – №12. – С. 4–14.

7. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл [Пер. с англ.]. – Т. 1. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – С. 109.

8. Шостак Л.Б. Утворення і розподіл квазіренти у світовому геополітичному просторі / Л.Б. Шостак // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 52–58.

9. Немчинов В.С. Общественная стоимость и плановая цена / В.С. Немчинов. – Избр. произв. – Т. 6. – М.: Наука, 1969.

10. Струмилин С.Г. О цене «даровых благ» природы / С.Г. Струмилин // Вопросы экономики. – 1967. – №8. – С. 60–72.

11. Шкатов В. Расчетные цены и рентные платежи в условиях хозяйственной реформы / В. Шкатов // Плановое хозяйство. – 1973. – №8. – С. 43–52.

12. Федоренко Н.П. О научно-экспериментальной оценке природных ресурсов / Н.П. Федоренко // Известия АН СССР. – Серия экономическая. – 1975. – №6. – С. 74.

13. Пасхавер Б.И. Рентные проблемы в СССР / Б.И. Пасхавер. – К.: Наукова думка, 1972. – 192 с.

14. Карнаухова Е.С. Дифференциальная рента и экономическая оценка земли: Вопросы методологии и опыт исследования / Е.С. Карнаухова. – М.: Экономика, 1977. – 256 с.

15. Козодоев И.И. Земельная рента при капитализме / И.И. Козодоев – М.: Госполитиздат, 1956. – С. 43.

16. Басюк Т.Л. Дифференциальная рента в социалистическом хозяйстве / Т.Л. Басюк. – М.: Соцэкгиз, 1959.

17. Логвинов Л.Д. Дифференциальная рента и экономика колхозов / Л.Д. Логвинов. – М.: Экономиздат, 1963. – С. 47.

18. Черемушкин С.Д. Теория и практика экономической оценки земли / С.Д. Черемушкин. – М.: Соцэкгиз, 1963. – С. 42.

19. Голуб А. Проблемы изъятия рентных доходов / А. Голуб, А. Маркандия, Е. Струкова // Вопросы экономики. – 1998. – №6. – С. 148–159.

20. Ослунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике / А. Ослунд // Вопросы экономики. – 1996. – №8. – С. 99–108.

21. Ослунд А. Реформы и присвоение ренты в российской экономике. В кн.: Социальная политика в период перехода к рынку: проблемы и решения / А. Ослунд. – М., 1996. – С. 89–104.

22. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении / Ю.В. Яковец, Кузик Б.Н. – М.: Академ-книга, 2003. – 240 с.

23. Разовский Ю. Сверхприбыль недр / Ю. Разовский. – М.: Эдиторал УР ССР, 2001. – С. 30.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,

к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій і дизайну

Управління фінансовими інвестиціями корпорації

У статті розглянуто основні форми фінансового інвестування корпорацій та запропоновано підхід до формування оптимального портфелю фінансових інвестицій.

Ключові слова: корпорація, фінансові інвестиції, стратегія, інвестиційна діяльність, формування інвестиційного портфелю.

В статье рассмотрены основные формы финансового инвестирования корпораций и предложен подход к формированию оптимального портфеля финансовых инвестиций.

Ключевые слова: корпорация, финансовые инвестиции, стратегия, инвестиционная деятельность, формирование инвестиционного портфеля.

The article discusses the basic forms of financial investment corporations and an approach to developing an optimal portfolio of financial investments

Keywords: corporation, financial investment strategy, investment activities, building an investment portfolio.

Постановка проблеми. В процесі поступового реформування української економіки посилюється увага до ефективного функціонування підприємств як фундаменту економічної стабільності країни. Одночасно з трансформацією економіки в Україні відбувається зміна форм власності більшості підприємств і створення на їхній основі переважно акціонерних товариств. Недостатній досвід корпоративного управління в Україні позначився на недосконалому здійс-

ненні фінансової діяльності акціонерних товариств, що створює перешкоди і не забезпечує умов для одержання прибутку.

Практика функціонування корпорацій, які в основному представлені акціонерними товариствами, в Україні далека від досконалості, що обумовлюється цілою низкою причин: порівняно нетривалим періодом їхнього існування; нестачею законодавчої бази регулювання їхньої діяльності; невикористанням у повному обсязі фінансових інструментів мобілізації засобів, що широко поширені у світовій практиці, і т.п.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням, пов'язаним із розвитком інвестиційної діяльності на підприємствах, присвячено велику кількість публікацій. Найпоширенішими є праці закордонних авторів, зокрема Г. Марковиця, М. Міллера, Ф. Модільяні, П. Самуельсона, Р. Слоу. Ці роботи є досить високого рівня і дуже широко розкривають питання розвитку інвестиційної діяльності на підприємствах. Але досвід закордонних науковців не можна перенести на сучасні корпоративні підприємства нашої країни, тому що інвестування корпорацій за кордоном здійснюється в більшості випадків при використанні інструментів і механізмів фондового ринку. На жаль, низький рівень розвитку фондового ринку, обмежене коло інструментів, відсутність надійних індикаторів його динаміки та ряд інших факторів не дозволяють використовувати закордонний досвід управління інвестиційною діяльністю сучасних корпорацій.

Велику кількість праць, присвячених проблемам управління інвестиційною діяльністю, опубліковано і вітчизняними еконо-

містами. Зокрема, І.А. Бланк, Д.М. Черваньов, В.М. Колот, С.Ф. Покропивний та інші розглядали питання інвестиційної діяльності. Проте ці праці охоплюють лише деякі питання розвитку інвестиційної діяльності корпоративних підприємств і практично не розглядають питання, пов'язані з фінансовими інвестиціями, їх формуванням та управлінням ними.

Основна кількість вітчизняних праць багато в чому копіює західні підходи та методики без певної прив'язки до сучасної економічної ситуації в країні та майже не відображає накопичений окремими підприємствами реальний практичний досвід.

Мета статті. Знання та практичне використання сучасних принципів, механізмів та методів ефективного управління інвестиційною діяльністю дозволить забезпечити перехід корпоративних підприємств до нової якості розвитку в ринкових умовах господарювання. Саме тому автором пропонується підхід до формування оптимального портфелю фінансових інвестицій сучасної корпорації.

Виклад основного матеріалу. Фінансові інвестиції – активна форма ефективного використання тимчасово вільного капіталу або інструмент реалізації стратегічних цілей, пов'язаних з диверсифікацією операційної діяльності підприємства.

Фінансове інвестування здійснюється корпорацією в наступних основних формах (рис. 1):

1. Вкладення капіталу в статутні фонди спільних підприємств. Ця форма фінансового інвестування має найбільш тісний зв'язок з операційною діяльністю підприємства. Вона забезпечує зміцнення стратегічних господарських зв'язків з постачальниками сировини і матеріалів (за участі в їхньому статутному капіталі); розвиток своєї виробничої інфраструктури (при вкладенні капіталу в транспортні та інші аналогічні підприємства); розширення можливостей збуту продукції або проникнення на інші регіональні ринки (шляхом вкладення капіталу до статутних фондів підприємств торгівлі); різні форми галузевої і товарної диверсифікації операційної діяльності та інші стратегічні напрями розвитку підприємства. За своїм змістом ця форма фінансового інвестування багато в чому підміняє реальне інвестування, являючись при цьому менш капіталомісткою і більш оперативною.

2. Вкладення капіталу в доходні види грошових інструментів. Ця форма фінансового інвестування спрямована перш за все на ефективне використання тимчасово вільних грошових активів підприємства. Основним видом грошових інструментів інвестування є депозитний вклад у комерційних банках. Як правило, ця форма використовується для короткострокового інвестування капіталу, а її головною метою є генерування інвестиційного прибутку.

3. Вкладення капіталу в доходні види фондових інструментів. Ця форма фінансових інвестицій є найбільш масовою і перспективною. Вона характеризується вкладенням капіталу в різні види цінних паперів, які вільно обертаються на фондовому ринку (так звані ринкові цінні папери). Основною метою цієї форми фінансового інвестування також є генерування інвестиційного прибутку, хоча в окремих випадках вона може бути використана для встановлення форм фінансового впливу на окремі компанії при розв'язанні стратегічних завдань (шляхом придбання контрольного або достатньо вагомого пакета акцій).

З урахуванням особливостей і форм фінансового інвестування організовується управління ним на підприємстві.

Управління фінансовими інвестиціями підприємства представляє собою систему принципів і методів забезпечення вибору найбільш ефективних фінансових інструментів вкладення капіталу та своєчасного його реінвестування.

Управління фінансовими інвестиціями підпорядковане загальній інвестиційній політиці підприємства і спрямоване на досягнення його інвестиційних цілей.

Процес управління фінансовими інвестиціями підприємства здійснюється за такими основними етапами (рис. 2):

1. Аналіз стану фінансового інвестування у попередньому періоді.

На першій стадії аналізу проводиться оцінка інвестованого капіталу у фінансові активи, а саме:

- вивчається загальний обсяг інвестування капіталу у фінансові активи;
- визначаються темпи зміни цього обсягу;
- визначається питома вага фінансового інвестування в загальному обсязі інвестицій підприємства в передпланових періодах.

На другій стадії аналізу досліджуються основні форми фінансового інвестування, їх співвідношення, спрямованість на вирішення стратегічних завдань розвитку підприємства.

На третій стадії аналізу вивчається склад конкретних фінансових інструментів інвестування, їхня динаміка і питома вага в загальному обсязі фінансового інвестування.

На четвертій стадії аналізу оцінюється рівень прибутковості окремих фінансових інструментів і фінансових інвестицій у цілому. Він визначається як відношення суми доходів, отриманих у різних формах по окремих фінансових інструментах (з її коригуванням на індекс інфляції), до суми інвестованих у них коштів.

Проведений аналіз дозволяє оцінити обсяг і ефективність портфелю фінансових інвестицій підприємства у попередньому періоді.



Рисунок 1. Форми фінансового інвестування корпорацій

2. Визначення обсягу фінансового інвестування в майбутньому періоді. Цей обсяг на підприємствах, які не є інституційними інвесторами, зазвичай невеликий і визначається розміром вільних фінансових коштів, які заздалегідь накопичуються для здійснення майбутніх реальних інвестицій або інших витрат майбутнього періоду.

Визначений обсяг фінансового інвестування диференціюється в розрізі довго- і короткострокових періодів його здійс-

нення. Обсяг довгострокового фінансового інвестування визначається в процесі розв'язання задач ефективного використання інвестиційних ресурсів для реалізації реальних інвестиційних проектів, страхових та інших цільових фондів підприємства, що формуються на довгостроковій основі. Обсяг короткострокового фінансового інвестування визначається в процесі розв'язання задач ефективного використання тимчасово вільного залишку грошових активів (у складі оборотного капі-

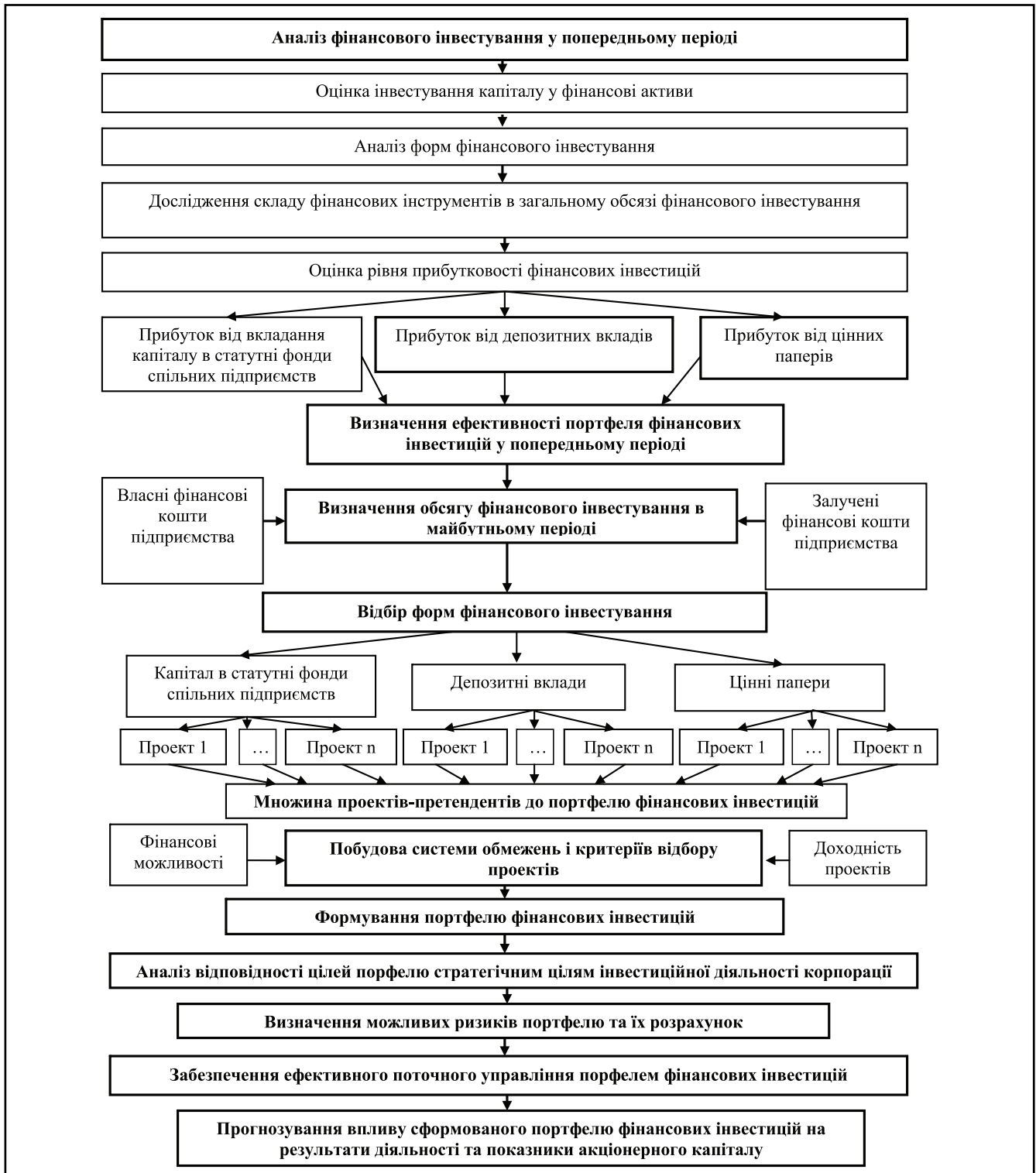


Рисунок 2. Формування оптимального портфелю фінансових інвестицій

талу підприємства), утвореного у зв'язку з нерівномірністю формування додатного і від'ємного грошових потоків.

3. Вибір форм фінансового інвестування. Рішення стратегічних завдань розвитку операційної діяльності пов'язаний з вибором таких форм фінансового інвестування, як вкладення капіталу в статутні фонди спільних підприємств, придбання цінних паперів (контрольного пакету акцій) окремих компаній, що представляють стратегічний інтерес для цілей диверсифікації цієї діяльності, розміщення депозитів в банках. Саме на цьому етапі заявляється множина проектів–претендентів, які конкурують між собою, без врахування фінансових або інвестиційних обмежень.

4. Побудова системи обмежень і критерії відбору проектів у портфель фінансових інвестицій включає в себе оцінку інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів. У процесі оцінки докладно досліджуються фактори, що визначають інвестиційні якості різних видів інвестування фінансових інструментів – акцій, облігацій, депозитних вкладів у комерційних банках тощо. У системі такого аналізу отримує своє відображення оцінка інвестиційної привабливості галузей економіки та регіонів країни, в якій здійснює свою господарську діяльність той чи інший емітент цінних паперів.

При необхідності підвищення цілеспрямованості портфеля в нього вносяться необхідні корективи.

5. Формування портфеля фінансових інвестицій. Це формування здійснюється з урахуванням оцінки інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів. У процесі їх відбору у портфель, що формується, враховуються такі основні фактори: тип портфеля відповідно до його пріоритетної мети; необхідність диверсифікації фінансових інструментів; необхідність забезпечення високої ліквідності та інші.

6. Наступним важливим етапом формування портфеля фінансових інвестицій є забезпечення відповідності цілей його формування стратегічним цілям інвестиційної діяльності корпорації в цілому. На цьому етапі доцільно оцінювати портфель по рівню доходності для того, щоб впевнитися в тому, що за своїми параметрами він відповідає тому портфелю, який визначений цілями його формування. Розрахунок доходності портфеля пропонується проводити за наступною формулою:

$$Dn = \sum_{i=1}^n Di * \gamma_i,$$

де Di – доходність окремих фінансових інструментів портфелю;

γ_i – питома вага окремих фінансових інструментів в загальній вартості портфелю.

7. На наступному етапі слід розрахувати можливий ризик портфеля фінансових інвестицій. Пропонується використувати таку формулу:

$$Pn = \sum_{i=1}^n CPI * \gamma_i + HPI,$$

де CPI – систематичний ризик окремих фінансових інструментів (визначається за допомогою α -коефіцієнтів);

γ_i – питома вага окремих фінансових інструментів в загальній вартості портфелю;

HPI – несистематичний ризик портфелю, досягнутий в процесі його диверсифікації.

В умовах нерозвиненості нашого фондового ринку оцінка рівня ризику має бути доповнена показником рівня ліквідності сформованого портфелю.

8. Забезпечення ефективного оперативного управління портфелем фінансових інвестицій. При істотній зміні кон'юнктури фінансового ринку інвестиційні якості окремих фінансових інструментів знижуються. У процесі оперативного управління портфелем фінансових інвестицій забезпечується своєчасна його реструктуризація з метою підтримки цільових параметрів його початкового формування.

9. Прогнозування впливу портфелю фінансових інвестицій на результати діяльності корпорації та показники акціонерного капіталу пропонується проводити розрахунком абсолютного та відносного збільшення показників прибутковості (прибутку на власний капітал та рентабельності власного капіталу).

Висновки

Таким чином, у процесі здійснення управління фінансовими інвестиціями визначаються основні параметри інвестиційної діяльності підприємства в цій сфері та її найважливіші критерії.

Список використаних джерел

1. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
2. Маховикова Г.А., Кантор В.Е. Инвестиционный процесс на предприятии. – СПб.: «Питер», 2001. – 171 с.
3. Бланк И.А. Управление денежными потоками – К.: Ника–центр, 2002. – 576 с.
4. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. – К.: Ника–центр, 2001, Т. 1. – 531 с.
5. Бочаров В.В. Инвестиции. – СПб.: «Питер», 2002. – 284 с.
6. Адамова Н.А., Малова Т.Л. та ін. Організація і планування виробництва на підприємствах швейної промисловості. – К.: Вища школа, 1994. – 129 с.
7. Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко В.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. – К.: «Абсолют–В», «Ольга». 2000. – 302 с.

Механізми впровадження інноваційних технологій в діяльність виробників сільськогосподарської продукції

У статті досліджуються процеси впровадження інноваційних технологій в практичну діяльність найбільших аграрних холдингів в Україні. Досліджено рівень інноваційності продукції та використовуваних виробничих технологій і технологічних процесів. Проаналізовано підходи до управління та джерела фінансування інноваційних технологій провідними аграрними утвореннями в Україні.

Ключові слова: аграрні холдинги, аграрні утворення, інноваційні технології, управління впровадженням інноваційних технологій.

В статье исследуются процессы внедрения инновационных технологий в практическую деятельность крупнейших аграрных холдингов в Украине. Исследован инновационный уровень продукции и используемых производственных технологий и технологических процессов. Проанализированы подходы к управлению и источники финансирования инновационных технологий ведущими аграрными образованиями в Украине.

Ключевые слова: аграрные холдинги, аграрные образования, инновационные технологии, управление внедрением инновационных технологий.

The article deals with the investigation of the implementation process of innovative technologies in the practical operations of the largest agricultural holdings in Ukraine. The innovative level of production and used production technologies and process are investigated. The management approaches and sources of innovative technologies financing by leading agricultural holdings in Ukraine are analyzed.

Keywords: agricultural holdings, agricultural formations, innovative technologies, introduction management of the innovative technologies.

Постановка проблеми. Широке застосування інновацій, функціонування наукомісткого ринку інноваційної продукції займає вагоме місце у підвищенні ефективності та конкурентоспроможності аграрного виробництва. Вагомий вплив на впровадження передових досягнень науки і техніки в аграрній галузі чинить саме її організаційно-ринкова структура. Зокрема, саме фундаментальні характеристики домінуючих в аграрному секторі бізнес-структур, передусім такі як інноваційний, виробничо-технологічний, фінансовий та кадровий потенціал, визначають основні критерії ефективності сільськогосподарського виробництва та обумовлюють ту швидкість, з якою відбувається поширення новітніх інноваційних технологій в АПК [2].

Протягом останніх років у структурі аграрного сектору України відбувалися відповідні організаційно-ринкові перетворення, які передусім характеризуються появою більш потужних та інноваційно-спроможних організаційно-економічних утворень – аграрних холдингів. Дані утворення не лише мають достатній фінансовий, інвестиційний та кадровий потенціал, а й активно займаються комерціалізацією інноваційних розробок та інноваційних технологій. Зазначимо, що у значній мірі завдяки діяльності потужних агрохолдингів в Україні відбувається впровадження інноваційних технологій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Процесам практичного впровадження інноваційних технологій в діяльність аграрних підприємств присвячено багато робіт вітчизняних дослідників, серед яких варто виділити таких авторів як О.Л. Гальцова, М.В. Зось-Кіор, М.В. Зубець, Т.Г. Ігнат'єва, М.Ю. Коденська, Є.О. Селевко та ін. У своїх дослідженнях вчені акцентують увагу на найбільш гострих та проблемних питаннях інноваційного розвитку української аграрної галузі: застаріла матеріально-технічна база, малий відсоток передової техніки та технологій, обмежений фінансовий потенціал переважної більшості аграрних підприємств, що не дозволяє фінансувати інноваційні проекти на потрібному рівні. При цьому недостатньо дослідженими залишаються саме управлінські аспекти впровадження інноваційних технологій – наявність чіткої стратегії інноваційного розвитку підприємства, вектори надходження та спрямування інноваційних технологій тощо.

Основна **мета статті** полягає у дослідженні процесів управління впровадженням інноваційних технологій, що відбуваються у провідних аграрних утвореннях в Україні.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах все більшого значення набувають холдингові компанії, які в ко-ристуванні мають десятки і сотні тисяч гектарів землі. Інформація про провідні аграрні холдинги України представлена у табл. 1.

Діяльність агрохолдингів проходить переважно на інноваційній основі, що і відповідає сучасним тенденціям розвитку сільськогосподарського виробництва, які характеризуються впровадженням новітніх технологій виробництва та його управління. Роль агрохолдингів у розвитку сільського господарства досить значна і з кожним роком має тенденцію до збільшення. При цьому беззаперечно, що саме вони мають стати локомотивом процесу широкого впровадження інноваційних технологій у вітчизняній аграрній сфері [4].

Таблиця 1. Найбільші українські агрохолдинги станом на 2011 рік та їх характеристика

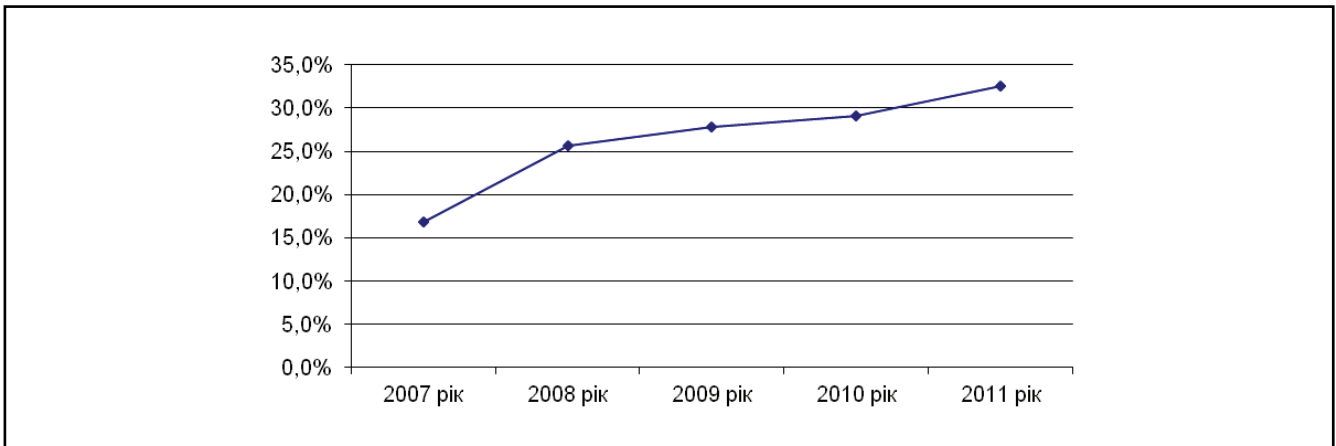
№ п/п	Назва холдингу	Площа земельних угідь, тис. га	Характеристики діяльності
1	Ukrlandfarming	508	Один із найбільших агрохолдингів України володіє найбільшим банком землі. Збільшити угіддя і обороти вдалося завдяки купівлі підприємств, які постраждали від кризи та обтяжені великими боргами. У 2011 році компанія на 34% збільшила виробництво яєць – до 6 млрд. штук і на \$6 млн. – чистий прибуток, який таким чином досяг \$196 млн. Компанія готується до IPO на Гонконгській фондовій біржі. В українських магазинах його продукція продається під брендами «Квочка» та Organic Eggs
2	«Кернел»	330	Компанія, залучивши кошти на Варшавській фондовій біржі, зробила значні інвестиції в придбання землі та провадження інноваційних виробничих технологій. Це дало змогу компанії зайняти лідируючі позиції у виробництві соняшнику. Також компанія – другий експортер пшениці та ячменю
3	«Мрія» агрохолдинг	295	Холдинг у 2011 році зробив значні акценти не на розширенні, а на якісному розвитку існуючих потужностей. Підприємство інвестувало кошти в модернізацію технопарку і збільшило посівні площі на 3%
4	«Миронівський хлібопродукт»	280	Найбільший виробник курятини в Україні, що займає монополну частку ринку у 50%. Компанія має замкнутий виробничий цикл і повністю забезпечує свої потреби у кукурудзі та соняшнику. Крім цього, компанія займається вирощуванням пшениці та ріпаку
5	«Астарт-Київ»	245	Компанія є найбільшим виробником цукру, займаючи 16% цього ринку. Крім цукрових буряків на своїх земельних угіддях холдинг вирощує ячмінь, пшеницю, жито, сою і соняшник, які продаються як в країні, так і за кордоном. Крім цього, компанія, що володіє тридцятитисячним поголів'ям корів і займається виробництвом молока
6	HarvEast Holding	220	Холдинг зосереджує основні зусилля на розвитку молочного тваринництва, а для забезпечення своїх сировинних потреб розвиває рослинницький бізнес. Компанія активно залучає інвестиції для впровадження інноваційних проектів і технологій шляхом емісії облігацій (у 2012 році планується залучити 200 млн. грн.)
7	Agroton Public Limited	170	Група компаній «Агротон» впевнено утримує лідируючі позиції за обсягами виробництва соняшнику, пшениці, а також молока у всій Україні. Крім того, «Агротон» займається птахівництвом, тваринництвом і виробляє продукти харчування під однойменною торговельною маркою
8	Sintal Agriculture	150	Агрохолдинг Sintal Agriculture орендує більше 150 тис. га в Харківській і Херсонській областях, де вирощує пшеницю, ріпак, соняшник, ячмінь, сою та цукрові буряки. Холдинг входить до числа найбільших виробників цукру – в його власності знаходяться два заводи
9	«АгроПродІнвест»	96	Агрохолдинг є одним із найбільших виробників цукру в Україні (8% українського ринку). Виробництво ведеться на полях Вінницької, Житомирської та Черкаської областей
10	«Дружба Нова»	100	Компанія займається виробництвом кукурудзи та пшениці на полях Чернігівської області, та займає одні із провідних позицій на ринку. За рахунок застосування інноваційних технологій ґрунтової обробки компанія має одні із найвищих показників врожайності по країні

Джерело: складено автором самостійно на основі моніторингу інтернет-джерел.

У зв'язку з цим як об'єкти для дослідження обрана група потужних сільськогосподарських підприємств в Україні, які володіють достатнім фінансовим потенціалом та активно впроваджують інноваційні технології останнім часом. Як засвідчили дослідження даної групи виробників сільськогосподарської продукції, всі без винятку виробники протягом останніх 4–5 років систематично займаються впровадженням інноваційних технологій та реалізацією інноваційних проектів. Зокрема, протягом останніх п'яти років мало місце систематичне зростання обсягів інвестицій даної групи сільськогосподарських підприємств саме в інноваційні технології, а їхня частка у річних капітальних інвестиціях підприємств АПК зросла із 16,9% у 2007 році до 32,5% у 2011 році. Оцінки засвідчують, що загалом динаміка капітальних інвестицій у провідної групи сільськогосподарських виробників відповідала загальному

інвестиційному вектору в галузі: як і загалом по аграрній сфері, у докризовому 2008 році мало місце стрибкоподібне зростання річних капітальних інвестицій в АПК (специфіка аграрної галузі полягає у том, що переважна частина інвестицій була здійснена ще у першій половині 2008 року, коли ще не було явних ознак кризи). Фінансово-економічна криза другого півріччя 2008–2009 років негативно позначилася на інвестиційній діяльності навіть провідних підприємств галузі, що обумовило скорочення капітальних вкладень на 37% у 2009 році. Проте у подальшому досліджувані підприємства відновили свою активність у реалізації інвестиційних проектів – за 2010 рік приріст капітальних інвестицій по досліджуваній групі становив 20,1%, у 2011 році – 17,2%.

Попри коливання загальних обсягів капітальних вкладень сільськогосподарських підприємств питома вага капіталь-



Частка капітальних вкладень, спрямованих на впровадження інноваційних технологій в АПК у 2007–2011 роках, %

Джерело: складено автором за даними анкетування групи підприємств АПК.

них інвестицій, які були спрямовані на впровадженні інноваційних технологій, систематично зростала (див. рис.).

Отже, можемо дійти висновку, що попри складну ситуацію у зовнішньому середовищі, пов'язану передусім зі скороченням попиту на сільськогосподарську продукцію на світовому ринку під час кризи, та зменшення фінансових можливостей провідні сільськогосподарські підприємства демонстрували чітку орієнтованість саме на інноваційний розвиток, постійно впроваджуючи інноваційні проекти. Зазначимо, що хоча частка інноваційних інвестицій провідних аграрних виробників в Україні значно вище за середні показники галузі (32,5% у 2011 році по досліджуваній групі проти 2,5% у середньому по галузі), вони все ще значною мірою відстають від провідних світових виробників сільськогосподарської продукції, в яких частка інвестицій в інноваційні технології досягає 60–65%.

Тому можемо констатувати, що попри зростаючу інноваційну активність флагманів українського сільськогосподарського виробництва та поступове впровадження інноваційних технологій за рівнем інноваційності їх продукція у 4–5 разів поступається продукції закордонних конкурентів [7].

Можемо дійти цілком обґрунтованого висновку, що за досягнутого рівня інноваційного розвитку продукція навіть провідних українських виробників не може бути конкурентоспроможною на світовому ринку, а тому цілком очевидно є необхідність у подальшому розвитку та підтримці механізмів впровадження інноваційних технологій у діяльність сільськогосподарських підприємств в Україні.

Окрім меншої частки інноваційної продукції та інноваційних технологічних процесів у сільському господарстві, навіть провідні вітчизняні агрохолдинги характеризуються і якісним відставанням впроваджених інноваційних технологій. Задля цього нами шляхом анкетного опитування встановлено, які саме інноваційні технології впроваджувала протягом п'яти останніх років досліджувана група підприємств. Результати досліджень представлено у табл. 2.

Результати досліджень засвідчили, що радикально нові технології в АПК в Україні, які ще не були розповсюджені на світовому ринку, впроваджувались не більше, ніж 5% провідних виробників сільськогосподарської продукції. Джерелом одержання даних технологій стали спільні розробки дослідно-конструкторських центрів, створених при агрохолдингах, та вітчизняних науково-дослідних установ в аграрній сфері. Ще 10% провідних сільськогосподарських виробників в Україні впроваджували у практику достатньо нові інноваційні технології, середній вік існування яких на світовому ринку складав близько двох–трьох років. Основне джерело одержання цих інноваційних технологій – їх трансферт від зарубіжних партнерів у межах реалізації українськими аграрними холдингами спільних інвестиційних проектів.

Переважає ж більшість великих українських агрохолдингів впроваджує інноваційні технології, які є новими лише для вітчизняного ринку, тоді як у міжнародних масштабах вони пройшли відповідний життєвий цикл і їх вік становить вже понад 5 років. Ще чверть від найбільш потужних виробників сільськогосподарської продукції впроваджує інноваційні

Таблиця 2. Характеристики інноваційних технологій, які впроваджувались провідними виробниками продукції АПК в Україні

№ п/п	Характеристики інноваційних технологій	Частка у впровадженні, %
1	Радикально нові технології, вік яких на світовому ринку становить не більше 1 року (на українському ринку аналогів ще не було)	5,0
2	Достатньо нові технології, вік яких на світовому ринку становить 2–3 роки (на українському ринку аналогів ще не було)	10,0
3	Нові для українського ринку технології, які у світі впроваджуються вже понад 5 років	40,0
4	Нові для підприємства технології, які в Україні вже використовуються 2–3 роки	25,0
5	Нові технології для підприємства, вік яких на українському ринку перевищує 3 років	20,0

Джерело: складено автором за даними анкетування групи підприємств АПК.

технології, які володіють відносним ступенем новизни лише стосовно самого підприємства, тоді як навіть на українському ринку вони використовуються вже понад два–три роки (відповідно вік даних технологій на світовому ринку сягає вже десяти років).

Таким чином встановлено, що окрім суттєвого кількісного відставання рівня інноваційного розвитку провідних сільськогосподарських підприємств України від своїх міжнародних конкурентів, має місце також і відставання за якісним складом впроваджених інноваційних технологій. На відміну від західних виробників сільськогосподарської продукції, в яких до 30% усіх впроваджених інноваційних проектів припадає на радикальні технології, у українських виробників цей показник у 6 разів менший.

Вважаємо, що задля подолання існуючого технологічного розриву між українськими та закордонними виробниками, вітчизняні агрохолдинги повинні чітко визначити вектори свого інноваційного розвитку та підпорядкувати усю свою діяльність пріоритетам інноваційного розвитку. Встановлено, що саме таким чином відбувається розвиток провідних сільськогосподарських виробників у світі. Аграрії із економічно розвинених держав передусім чітко визначають свої інноваційні пріоритети, що формують базис розробки стратегій розвитку на перспективу (досягти відповідного рівня інноваційності продукції за вказаний період часу, перейти до застосування технологічних процесів нового покоління протягом найближчих років, до певного року повністю відмовитись від виробництва хімічно небезпечної продукції і т.п.). Саме цілі в інноваційному розвитку є домінуючими у провідних зарубіжних виробників продукції АПК, а досягнення відповідного рівня доходів, прибутку та рентабельності бізнесу розглядається як похідна від інноваційного розвитку. У українських виробників сільськогосподарської продукції, навіть у провідних, ситуація є кардинально протилежною. Як основні цілі розвитку українські агрохолдинги розглядають обсяги випуску продукції, оборот від реалізації та величину прибутку. При цьому навіть найбільш успішні виробники не визначають чітких орієнтирів для власного інноваційного розвитку ані в довгостроковій (понад 5 років), ані навіть у середньостроковій (2–3 роки) перспективі. Зокрема, це виявляється у наступному:

- підприємства не визначають для себе цільовий рівень продукції із ознаками інноваційності та цільовий рівень інноваційності використовуваних технологічних процесів, яких вони мають досягти протягом визначеного періоду часу;
- інноваційні технології розглядаються українськими агрохолдингами лише як засіб досягнення більшої продуктивності, більшої віддачі від ресурсів чи більшого прибутку, а не як загальна філософія розвитку, що характерно для закордонних виробників;
- навіть у провідних українських виробників не має чіткого та системного плану переходу на інноваційні технології ведення рослинництва та тваринництва, чітко не визначено цільо-

вий рівень автоматизації виробничих процесів, відсутня системність у впровадженні ресурсозберігаючих технологій.

Висновки

Можемо дійти висновку, що задля розвитку вітчизняної аграрної галузі за інноваційною моделлю, українським підприємствам слід суттєво збільшити частку впровадження радикальних та достатньо нових інноваційних технологій. А джерелами їх одержання мають стати, по-перше, аграрні технопарки, які мають створюватися при вертикально інтегрованих сільськогосподарських структурах і які у своїй діяльності повинні взаємодіяти із науково-дослідними установами у аграрній сфері; по-друге, спільні міжнародні інвестиційні проекти українських агрохолдингів із чітко вираженою інноваційною спрямованістю. На нашу думку, саме такий шлях дозволить у перспективі подолати існуючий інноваційний розрив між провідними вітчизняними та міжнародними виробниками сільськогосподарської продукції, що дасть змогу посилити конкурентні позиції України як одного із лідерів світового ринку продовольчих товарів.

Список використаних джерел

1. Гальцова О.Л. Державне регулювання інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки України [Електрон. ресурс] / О.Л. Гальцова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/15_82071.doc.htm
2. Грицишин М.І., Адамчук В.В. Концептуальні питання відтворення матеріально-технічної бази аграрного сектору економіки України // Вісник аграрної науки. – 2007. – С. 49–53.
3. Зось-Кіор М.В. Інноваційний розвиток АПК України через впровадження ресурсозберігаючих технологій. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://conftiapv.at.ua/publ/konf_6_7_traven_2010/56_innovacijnij_rozvitok_apk_ukrajini_cherez_vprovadzennja_resursozberigajuchikh_tekhnologij/1-1-0-67
4. Зубець М.В. Економічні аспекти реформування аграрно-промислового комплексу України / М.В. Зубець, М.Д. Безуглий. – К.: Аграрна наука, 2010. – 32 с.
5. Ігнат'єва Т.Г. Бюджетна підтримка інноваційної діяльності аграрних підприємств України: стан, особливості та проблеми. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_1/240.pdf
6. Коденська М.Ю. Інноваційний продукт аграрно-економічної науки, його оцінка та інвестиційне забезпечення [Електрон. ресурс] / М.Ю. Коденська, Н.М. Перепелиця // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва. – 2009. – № 11. – (Серія «Економіка АПК та природокористування»). – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2009_11/pdf/11_O2.pdf
7. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. – К.: НІСД, 2011. – 39 с.
8. Селевко Є.О. Інноваційний розвиток аграрної сфери економіки України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_18_1/18-1-43.pdf

Фінансова та науково-технічна складові інноваційного потенціалу промисловості: теоретичні аспекти та вітчизняні реалії

У статті визначено суть категорії «інноваційний потенціал», подано структуру інноваційного потенціалу промисловості. Наведено аналіз фінансової та науково-технічної складових інноваційного потенціалу промисловості України. Окреслені напрями ефективної реалізації фінансової підскладової фінансової складової інноваційного потенціалу національної промисловості.

Ключові слова: інноваційний потенціал промисловості, фінансова складова інноваційного потенціалу, науково-технічна складова інноваційного потенціалу, технопарки, інноваційна діяльність, науково-технічна діяльність.

В статье определена суть категории «инновационный потенциал», представлена структура инновационного потенциала промышленности. Приведен анализ финансовой и научно-технической составляющих инновационного потенциала промышленности Украины. Очерчены направления эффективной реализации фискальной подсоставляющей финансовой составляющей инновационного потенциала национальной промышленности.

Ключевые слова: инновационный потенциал промышленности, финансовая составляющая инновационного потенциала, научно-техническая составляющая инновационного потенциала, технопарки, инновационная деятельность, научно-техническая деятельность.

Essence of category «innovative potential» is certain in the article; the structure of innovative potential of industry is given. Analysis of financial and scientific and technical constituents of innovative potential of industry of Ukraine resulted. Directions of effective realization of fiscal subconstituent of financial constituent of innovative potential of national industry are outlined.

Keywords: innovative potential of industry, financial constituent of innovative potential, scientific and technical constituent of innovative potential, технопарки, innovative activity, scientific and technical activity.

Постановка проблеми. Ключовими нагальними проблемами активізування інноваційного розвитку вітчизняної промисловості на сучасному етапі є, по-перше, фінансове забезпечення інноваційної діяльності, а по-друге, ефективне використання наявного в Україні науково-технічного потенціалу. У зв'язку з цим великого значення набувають нарощення і ефективне використання фінансової та науково-технічної складових інноваційного потенціалу промисловості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем розвитку інноваційного потенціалу вітчиз-

няної промисловості, фінансового забезпечення активізування інноваційної діяльності промислових підприємств, комерціалізації науково-технічних розробок, механізмів ефективного використання науково-технічного потенціалу для активізування інноваційного розвитку промисловості присвятили свої наукові праці такі вчені: О. Амоша, М. Долішній, С. Ілляшенко, О. Кузьмін, І. Михасюк, В. Пила, Л. Федупова, В. Яковенко та інші. Проте, незважаючи на значну увагу науковців до цієї проблеми, її вивчення залишається необхідним і актуальним завданням.

Метою статті є виявлення ретроспективних тенденцій розвитку фінансової та науково-технічної складових інноваційного потенціалу промисловості України.

Виклад основного матеріалу. Насамперед зазначимо, що під інноваційним потенціалом промисловості ми будемо розуміти гнучку поліфункціональну економічну систему, яка включає науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, ресурсне забезпечення інноваційного розвитку промисловості, продукування, дистрибуцію інноваційної наукомісткої продукції і базується на збалансуванні внутрішніх ресурсних можливостей інноваційно активних промислових підприємств зокрема і загалом як виду економічної діяльності України та зовнішніх ринкових інновацій, спрямованих у промисловість.

Інноваційний потенціал промисловості містить в собі наступні складові: інтелектуальну; фінансову; науково-технічну (рис. 1).

Фінансова складова інноваційного потенціалу промисловості містить в собі, з одного боку, грошово-кредитні ресурси інноваційного розвитку промисловості, а з іншого – систему існуючих податкових пільг та інших видів фінансового стимулювання промислової інноваційної активності.

Фінансова складова інноваційного потенціалу містить в собі такі підскладові:

- монетарну (обсяг і структура джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств);
- фінансову (система існуючих у країні податкових пільг і преференцій інноваційно активним промисловим підприємствам).

Спочатку проаналізуємо монетарну підскладову. Сумарні обсяги фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств зменшилися з 10 850,9 млн. грн. у 2007 році до 8045,5 млн. грн. у 2010 році, або на 25,85% (рис. 2).

Джерелами фінансового забезпечення інноваційного розвитку національної промисловості в Україні є власні кошти промислових підприємств, внутрішні та зовнішні інвестиції,

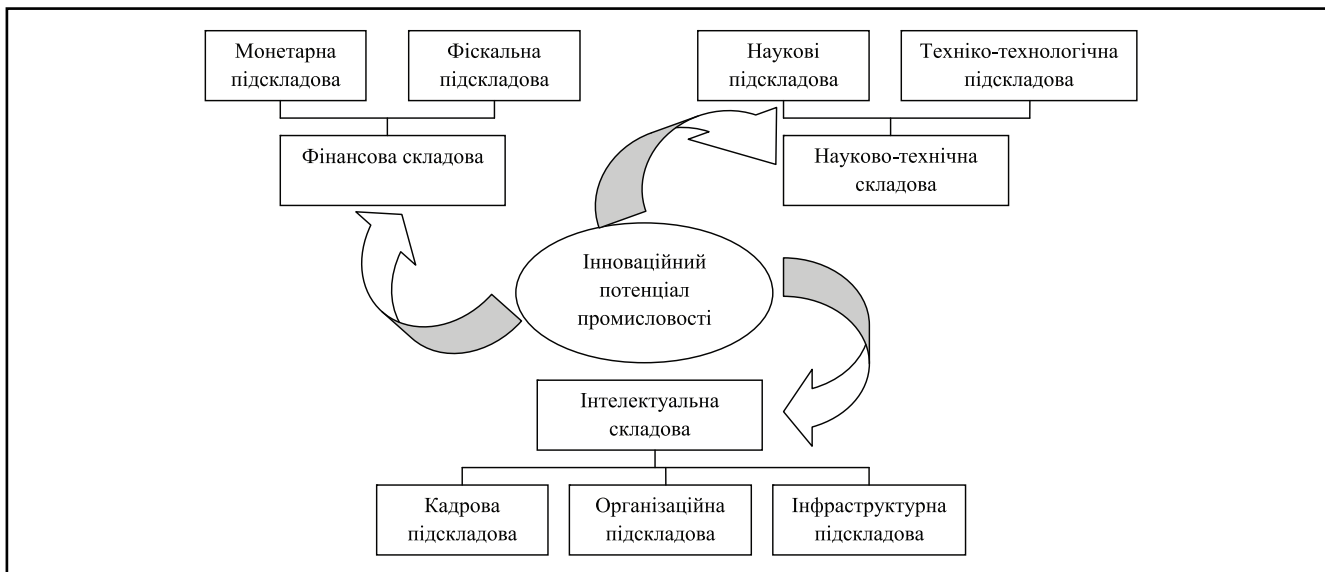


Рисунок 1. Складові інноваційного потенціалу промисловості

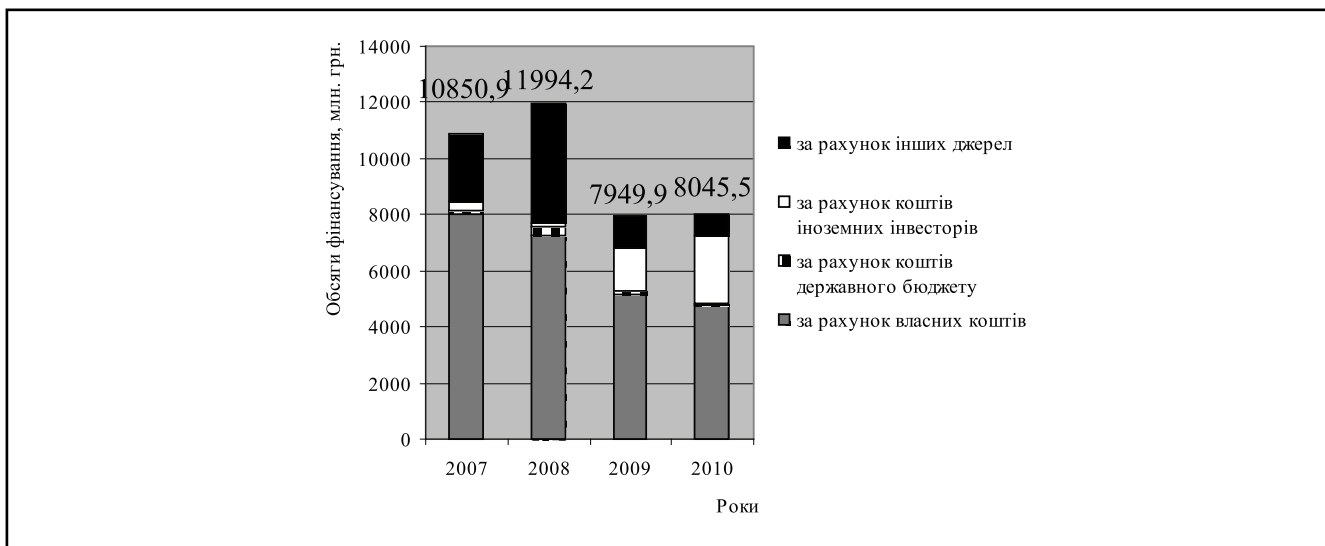


Рисунок 2. Динаміка обсягу фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за джерелами за період 2007–2010 років

державний бюджет України, кредитні ресурси, венчурне фінансування, гранти.

Обсяги фінансування інноваційної діяльності у промисловості за рахунок власних коштів промислових підприємств зменшилися з 7999,6 млн. грн. у 2007 році до 4775,2 млн. грн. у 2010 році, тобто на 40,31%. Обсяги фінансування промислової інноваційної сфери за рахунок коштів держбюджету України зменшилися з 144,8 млн. грн. у 2007 році до 87,0 млн. грн. у 2010 році, або на 39,92%. Проте обсяги фінансування за рахунок коштів іноземних інвесторів збільшилися з 321,8 млн. грн. у 2007 році до 2411,4 млн. грн. у 2010 році, тобто у 7,5 рази. Водночас обсяги фінансування за рахунок інших джерел зменшилися з 2384,7 млн. грн. у 2007 році до 771,9 млн. грн. у 2010 році, тобто на 67,63% [3, 5].

Структура джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств у 2007 та у 2010 роках наведено на рис. 3.

З рис. 3 видно, що за аналізований період питома частка власних коштів підприємств промисловості у фінансовому забезпеченні свого інноваційного розвитку зменшилася з 74% у 2007 році до 59% у 2010 році, тобто на 15% від сумарних обсягів фінансування інноваційної сфери. В той же час у 10 раз зросла частка коштів іноземних інвесторів з 3% у 2007 році до 30% у 2010 році, або на 27% від сумарного фінансування. Вищевикладене свідчить про зростання відкритості національної промисловості та зростання зацікавлення іноземних інвесторів до вітчизняних промислових інноваційних проектів.

Говорячи про державне фінансування інноваційного розвитку економіки України загалом та промисловості зокрема, необхідно зазначити, що відповідно до положень статті 34 прийнятого у 1991 році Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» сумарні видатки державного бюджету на науку та інновації мають становити 1,7% ВВП.

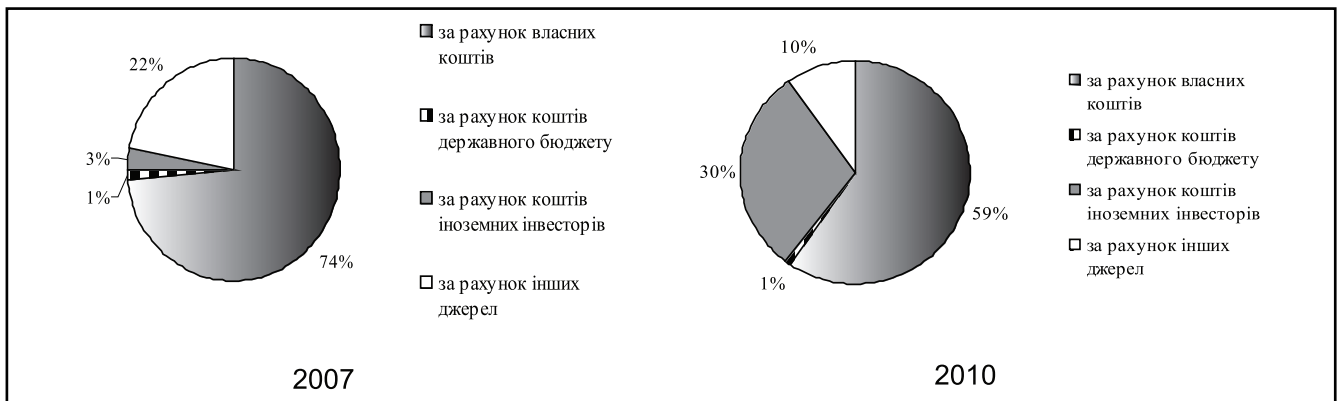


Рисунок 3. Структура фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за джерелами у 2007 та 2010 роках

На рис. 4 подана динаміка питомої частки державного фінансування наукових та науково-технічних робіт у національній економіці загалом та промисловості зокрема у ВВП за період 2005–2009 років.

Так, на рис. 4 видно, що за аналізований період 2005–2009 років частка державного фінансування не досягала й 0,45% ВВП, а у промисловості – 0,1% ВВП.

Тепер охарактеризуємо фіскальну підкладову. Вітчизняна система податкових пільг та преференцій для промислових інноваційно активних підприємств у цілому за період 2000–2011 років містила в собі такі елементи:

- пільги при сплаті податку на додану вартість – передбачають 50% знижку при справленні ПДВ при продажі інноваційної продукції; застосовується 100% пільга при сплаті ПДВ для технопарків із подальшим використанням несплачених коштів для інноваційної діяльності та здійснення НДДКР;

- митно-тарифні пільги – передбачають звільнення від оподаткування імпорту в Україну матеріалів, обладнання, комплектуючих (що не продукуються в Україні), необхідних для виробництва інноваційної продукції;

- пільги з податку на прибуток від інноваційної діяльності – Законом України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня

2002 року передбачена 50% знижка, а ці кошти зараховуються на спецрахунок для подальшого фінансування інноваційної діяльності та НДДКР; використовується 100% пільга при сплаті податку на прибуток для технопарків із зарахуванням даних коштів на спецрахунки для фінансового забезпечення інноваційної та науково-технічної діяльності;

- амортизаційні пільги: можливість прискореної амортизації основних фондів та щорічна 20-процентна норма прискореної амортизації основних фондів третьої групи.

Необхідно зазначити, що більшість вищевказаних пільг та преференцій наводилися у статтях 21 та 22 Закону України «Про інноваційну діяльність» 2002 року, які були скасовані при прийнятті державного бюджету на 2005 рік, що законодавчо підірвало існуючу на той час у державі систему податкових пільг та преференцій для інноваційного підприємництва.

Також слід зауважити, що в умовах недосконалої конкуренції система фіскальних пільг діє неефективно, оскільки окремі ринкові суб'єкти під ширмою інноваційності прагнуть уникнути оподаткування або таким чином його мінімізувати. Проте це не повинно ставати причиною скасування пільг та преференцій, а потребує детальнішого законодавчого регулювання і розмежування справжніх технопаркових учасників від «втіка-

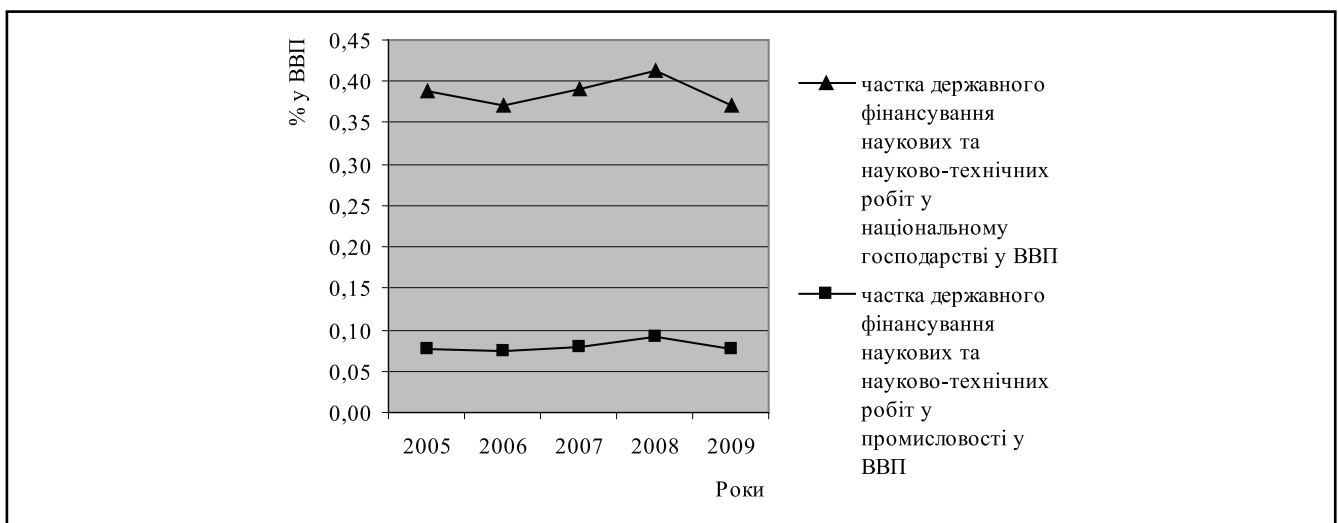


Рисунок 4. Динаміка питомої частки державного фінансування наукових та науково-технічних робіт у національній економіці загалом та промисловості зокрема у ВВП за період 2005–2009 років

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

чів від податків», для чого необхідний державний контроль за результативністю здійснюваної промисловим підприємством інноваційної та науково-технічної діяльності.

Таким чином, напрями ефективної реалізації фіскальної підсередовища фінансової складової інноваційного потенціалу промисловості такі:

- лібералізація діючої в країні податкової системи по відношенню до інноваційної сфери;
- використання системи податкових пільг та преференцій, сприятливої амортизаційної політики;
- максимальне узгодження пріоритетів монетарної, інноваційної та фіскальної державної політики;
- розширення пільгового кредитування промислових інноваційних проектів.

Науково-технічна складова інноваційного потенціалу промисловості відображає наукову, технічну та технологічну базу активізації інноваційної діяльності у промисловості (нагромаджений науковий досвід, нові види техніки, технології виробництва інноваційної продукції). Іншими словами, науково-технічна складова інноваційного потенціалу охоплює блоки «інноваційні знання», «засоби виробництва інноваційної продукції», «технології виробництва інноваційної продукції», «предмети праці у виробництві інноваційної продукції», «кінцева інноваційна продукція».

Таким чином, науково-технічна складова інноваційного потенціалу промислової сфери означає безперервний процес розвитку науки й вдосконалення техніки (засобів та предметів праці, кінцевої продукції) та технологій виробництва як ресурс активізування інноваційної активності у промисловій сфері.

Науково-технічна складова інноваційного потенціалу складається з двох складових:

- наукової (обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт);
- техніко-технологічної (кількість промислових підприємств, що впроваджували нові або вдосконалені методи об-

робки виробництва продукції; кількість впроваджених нових технологічних процесів).

На рис. 5 відображена динаміка обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт у національному господарстві загалом за період 2005–2010 років.

Як видно з рис. 5, обсяги виконаних наукових і науково-технічних робіт у національному господарстві загалом за 2005–2010 роки зросли з 4818,6 млн. грн. у 2005 році до 9867,1 млн. грн. у 2010 році, або на 104,77%. Середньорічний темп зростання обсягів виконаних наукових і науково-технічних робіт у національному господарстві загалом за період 2005–2009 років становив 116%, а середній темп приросту – відповідно 16%.

На рис. 6 відображена динаміка обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт у промисловості за період 2005–2009 років.

З рис. 6 видно, що обсяги виконаних наукових і науково-технічних робіт у промисловості за 2005–2009 роки зросли з 2234,7 млн. грн. у 2005 році до 4392,4 млн. грн. у 2009 році, або на 96,55%. Середньорічний темп зростання обсягів виконаних наукових і науково-технічних робіт у промисловості за аналізований період становив 118%, а середній темп приросту – відповідно 18%.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що середньорічний приріст обсягів виконаних наукових і науково-технічних робіт у промисловості більший від середньорічного приросту обсягів виконаних наукових і науково-технічних робіт у національному господарстві загалом на 2%. Наслідком цього стало зростання питомої частки обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у промисловості в обсязі виконаних наукових та науково-технічних робіт у національному господарстві загалом з 46,38% у 2005 році до 50,76% у 2009 році, тобто на 4,38%. Це говорить про посилення інтересу науковців до промисловості.

Тепер охарактеризуємо техніко-технологічну підскладову. На рис. 7 подана динаміка кількості промислових підпри-

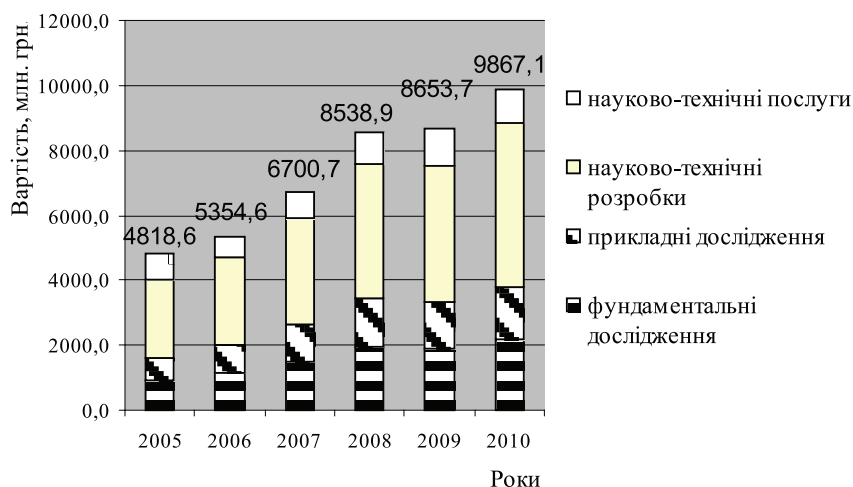


Рисунок 5. Динаміка обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт у національному господарстві за період 2005–2010 років, у фактичних цінах, млн. грн.



Рисунок 6. Динаміка обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт у промисловості за період 2005–2009 років, у фактичних цінах, млн. грн.

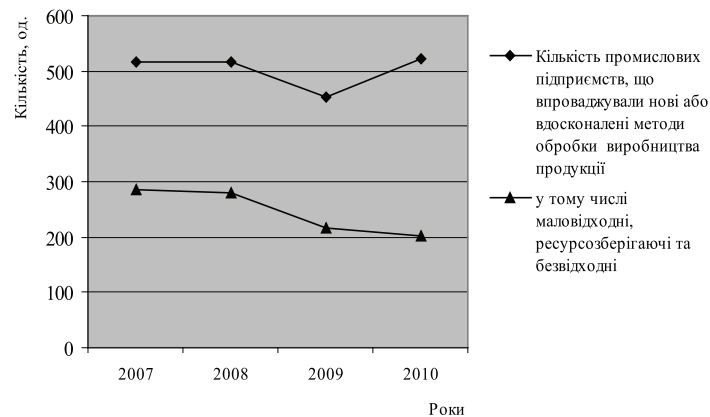


Рисунок 7. Динаміка кількості промислових підприємств, що впроваджували нові або вдосконалені методи обробки виробництва продукції за період 2007–2010 років

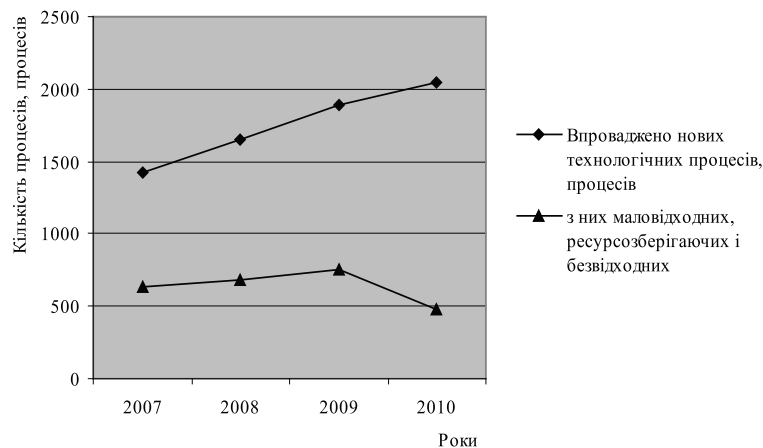


Рисунок 8. Динаміка кількості впроваджених нових технологічних процесів за період 2007–2010 років

ємств, які впроваджували нові або вдосконалені методи обробки виробництва продукції за період 2007–2010 років.

З рис. 7 видно, що кількість промислових підприємств, які впроваджували нові або вдосконалені методи обробки виробництва продукції, збільшилася з 515 одиниць у 2007

році до 522 одиниць у 2010 році, або на 1,36%. Проте кількість промислових підприємств, які впроваджували нові або вдосконалені маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні методи обробки виробництва продукції, зменшилася з 287 од. у 2007 році до 203 од. у 2010 році, або на 29,27%.

Таким чином, складається негативна тенденція до зменшення екологічності інноваційного виробництва у промисловості. Пояснити це можна насамперед тим, що іноземні інвестори, які активізували діяльність на вітчизняному ринку за аналізований період, зацікавлені у перенесенні екологічно шкідливого виробництва зі своїх країн в Україну для зменшення фіскального екологічного тиску на свої виробництва у країнах-реципієнтах інвестицій.

Динаміка кількості впроваджених нових технологічних процесів за період 2007–2010 років зображена на рис. 8.

Як бачимо з рис. 8, кількість впроваджених нових технологічних процесів за період 2007–2010 років зросла з 1419 процесів у 2007 році до 2043 процесів у 2010 році, тобто на 45,0%. У той же час кількість впроваджених нових маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів за період 2007–2010 років зменшилася з 634 процесів у 2007 році до 479 процесів у 2010 році, або на 24,45%. Таким чином, у даному випадку також спостерігається негативна тенденція до послаблення екологічності впроваджених нових технологічних процесів, що говорить про недосконалість вітчизняного природоохоронного законодавства, значно м'якші умови для можливості екологічного забруднення території порівняно з високорозвиненими країнами Європи та Північної Америки. Окрім того, умови недосконалої конкуренції значно сприяють загостренню екологічної ситуації, що неприпустимо за умов активізування інноваційної діяльності.

Висновки

Отже, аналізування наявних ресурсів забезпечення інноваційного розвитку промисловості дає змогу зробити такі висновки та узагальнення:

- частка реалізованої інноваційної продукції в структурі реалізованої промислової продукції незначна, і для неї характерна негативна тенденція до зниження. За таких умов активізування соціально-економічного розвитку промислової сфери на основі інновацій стає не лише віддаленою, а й нереальною перспективою;
- існує негативна тенденція до зменшення чисельності науково-технічних кадрів. Низький рівень оплати праці, соціального забезпечення науковців призводить до еміграції вчених за кордон;
- з одного боку, існують значні бюрократичні перепони на шляху набуття прав на об'єкти інтелектуальної власності, а з іншого – недосконала нормативно-правова база захисту цих прав;
- спостерігається негативна тенденція до зменшення кількості наукових організацій. Основною причиною цього процесу є дефіцит фінансового забезпечення функціону-

вання організацій, які здійснюють наукові дослідження та розробки;

- існує негативна тенденція скорочення обсягів фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в основному через зменшення їх зацікавленості у вкладанні власних грошових коштів у впровадження інноваційних розробок, що, у свою чергу, зумовлено наслідками фінансово-економічної кризи 2008–2009 років;
- замість законодавчого вдосконалення існуючої в Україні системи фіскальних пільг та преференцій відбулося її скасування у значному обсязі з подальшими одиничними спробами її відновлення;
- незважаючи на значний накопичений вітчизняний науковий потенціал, його використання в Україні є неефективним;
- на фоні зменшення фінансування інноваційної діяльності у промисловості позитивною тенденцією є стале зростання кількості впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах, що означає поступову модернізацію вітчизняної промисловості;
- зростання іноземних інвестицій у вітчизняну промисловість супроводжуються зменшенням екологічності впроваджених технологій, оскільки представники іноземного капіталу зацікавлені у перенесенні екологічно шкідливого виробництва зі своїх країн із жорсткими екологічними нормами у країни з ліберальним природоохоронним законодавством, до яких, зокрема, належить і Україна.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002: [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.91: [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>
3. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2010): [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 282 с.
5. Промисловість України у 2007–2010 роках. Статистичний збірник / За ред. Л.М. Овденко. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 307 с.
6. Харин А.А. Управление инновациями / А.А. Харин, И.Л. Коленский. – М.: Высшая школа, 2003. – 253 с.
7. Шипуліна Ю.С. Підходи до приведення у відповідність внутрішнім можливостям інноваційного розвитку господарських суб'єктів зовнішнім / Ю.С. Шипуліна // Проблеми науки. – 2004. – №9. – С. 32–36.

Проблемні аспекти здійснення державних єврооблігаційних запозичень

У статті розглянуто основні етапи діяльності України з випуску та розміщення суверенних єврооблігацій. Визначено фактори впливу на дохідність єврооблігацій. Наголошено на необхідності вирішення внутрішніх економіко-політичних проблем для покращення умов здійснення єврооблігаційних позик.

Ключові слова: дефіцит державного бюджету, світова фінансова криза, державні запозичення, суверенні єврооблігації.

В статье рассмотрены основные этапы деятельности Украины по выпуску и размещению суверенных еврооблигаций. Определены факторы влияния на доходность еврооблигаций. Отмечена необходимость решения внутренних экономико-политических проблем для улучшения условий осуществления еврооблигационных займов.

Ключевые слова: дефицит государственного бюджета, мировой финансовый кризис, государственные заимствования, суверенные еврооблигации.

In the article the main stages of the Ukrainian Eurobonds issue and placement are considered. The factors of the influence on the Eurobonds yield are determined. The necessity of the internal economic and political issues solving for improving the Eurobonds issue conditions is emphasized.

Keywords: budget deficit, the global financial crisis, government borrowings, sovereign Eurobonds.

Постановка проблеми. Протягом останніх років в Україні спостерігається збільшення дефіциту державного бюджету, що зумовлює пошук оптимальних джерел його фінансування. Серед можливих джерел фінансування бюджетного дефіциту доволі вигідним є залучення ресурсів на міжнародному ринку капіталу за допомогою випуску суверенних єврооблігацій, що дозволяє залучити в найкоротший термін необхідний обсяг ресурсів. Отримання державою іноземної валюти через здійснення єврооблігаційних позик дозволяє не лише профінансувати бюджетний дефіцит, за необхідності покрити від'ємне сальдо платіжного балансу та поповнити міжнародні резерви країни, але й сприяє зміцненню національної грошової одиниці. Однак нераціональне здійснення єврооблігаційних позик та значне накопичення іноземної заборгованості несе у собі багато негативних наслідків, зокрема: підвищення ризиків рефінансування боргу, девальвації національної валюти, виникнення боргової кризи та загалом, зростання загрози національній безпеці країни [1, с. 76]. Тому в цьому контексті особливого значення набуває проблема ефективного здійснення державних єврооблігаційних запозичень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження теоретичних та практичних аспектів здійснення суверенних єврооблігаційних запозичень висвітлені у працях багатьох науковців, зокрема таких, як В. Базилович, С. Боринець, З. Варналій, Т. Вахненко, Н. Зражевська, Н. Ковтун, І. Лютий, С. Марченко, О. Рожко, В. Шелудько, та інших.

Метою статті є дослідження діяльності України на міжнародному ринку капіталів щодо розміщення суверенних єврооблігацій та визначення основних факторів, що впливають на ефективність здійснення єврооблігаційних позик.

Виклад основного матеріалу. Міжнародний ринок капіталів дає необмежені можливості резидентам різних країн щодо залучення на ньому ресурсів. Уряди України виходять на міжнародний ринок капіталів з метою залучення коштів переважно для фінансування значних бюджетних дефіцитів, емітуючи для цього єврооблігації. Під єврооблігаціями розуміють середньо- та довгострокові облігації, які випускаються урядами країн та розміщуються за допомогою міжнародного синдикату андерайтерів за межами як країни-емітента, так і країни, у валюті якої вони деноміновані.

Офіційною назвою єврооблігацій України є облігації зовнішніх державних позик (ОЗДП). ОЗДП України випускаються процентними, дисконтними та можуть бути іменними або на пред'явника, з вільною або обмеженою сферою обігу і оплачуються виключно в конвертованій іноземній валюті відповідно до умов їхнього випуску.

У діяльності України з випуску та розміщення зовнішніх облігацій на міжнародному ринку капіталів можна виділити три етапи:

1) 1997–2001 роки: отримання першого досвіду роботи на міжнародному ринку капіталу, зокрема підписання перших угод з міжнародними рейтинговими агентствами та отримання перших кредитних рейтингів і позик. Здійснення нераціональної політики залучення зовнішніх позик та їх неефективне використання, що призвело до реструктуризації боргових зобов'язань України;

2) 2002–2007 роки: відновлення діяльності на міжнародному ринку капіталу, покращення умов здійснених єврооблігаційних запозичень внаслідок поступового економічного розвитку та підвищення кредитних рейтингів, використання єврооблігацій як базового джерела покриття бюджетного дефіциту;

3) з 2008 року: виникненням глобальної фінансової кризи та обмеження виходу на міжнародний ринок капіталу для України через значні кредитні ризики України як емітента боргових зобов'язань та зростання їх дохідності.

Розглядаючи детально етапи здійснення єврооблігаційних запозичень України, слід зазначити, що визначальними чин-

никами для уряду України щодо виходу на міжнародний ринок капіталу була необхідність покриття бюджетного дефіциту, вищі ставки запозичень на внутрішньому ринку капіталу та недостатність обсягів внутрішнього боргового ринку для задоволення потреб фінансування державного бюджету. Так, діяльність України на міжнародному ринку капіталів із розміщення зовнішніх суверенних облігацій розпочалася у серпні 1997 року, коли було здійснено перше запозичення на азійському ринку шляхом випуску самурай-облігацій (облігацій, деномінованих в японських єнах). Розуміючи важливість наявності кредитних рейтингів від міжнародних рейтингових агентств для успішного розміщення єврооблігацій, уряд України розпочав співробітництво з міжнародними рейтинговими агентствами, зокрема у 1997 році було укладено перші угоди на отримання рейтингів. Однак з огляду на негативну економічну ситуацію в Україні на той час агентствами було присвоєно початкові міжнародні кредитні рейтинги спекулятивного рівня, що відобразилося на високій вартості та короткостроковості здійснених запозичень. Зокрема, у серпні 1997 року самурай-облігації розміщені під 12,5%, а у жовтні цього ж року зовнішні облігації – під 9,2% терміном обігу 1 рік, що забезпечило попит з боку інвесторів і дозволило залучити \$397 і \$98,9 млн. відповідно. Згодом, в лютому 1998 року було залучено 750 млн. німецьких марок на три роки із дохідністю 16,2%, після дорозміщення яких у травні 1998 року та серпні 1999 року загальна сума випуску досягла 1,538 млрд. німецьких марок, у березні 1998 року було залучено 500 млн. ЕКЮ за ставкою 14,75% річних на два роки [2, с. 73].

Такий обсяг зовнішніх запозичень в умовах рецесії економіки, відсутності структурних реформ, нерационального використання залучених ресурсів лише збільшувало навантаження на бюджет і в результаті призвело до неможливості обслуговування раніше випущених зобов'язань та до виму-

шеної реструктуризації зовнішнього боргу держави у 2000 році. Як наслідок, інвестори отримали нові випуски семирічних єврооблігацій із однорічним пільговим періодом і правом вибору валюти випуску (долари або євро) з дохідністю 10% у євро та 11% у доларах, з щоквартальною сплатою відсотків, що дозволяло інвесторам швидше отримувати дохід, а уряду України уникнути значних пікових платежів [5, с. 442]. Звичайно, такий початковий досвід негативно позначився на кредитній репутації країни і на деякий час обмежив доступ до міжнародного ринку капіталу.

Однак поступове економічне зростання, покращення основних макроекономічних показників, впровадження деяких ринкових реформ, політична стабілізація в країні, вчасне обслуговування раніше випущених єврооблігацій сприяли підвищенню кредитних рейтингів, зокрема з «Саа1» до «В» протягом 2002 року, та зниженню дохідності. Це дозволило наприкінці 2002 року здійснити два дорозміщення доларових амортизаційних єврооблігацій 2000 року на загальну суму \$400 млн., а в червні 2003 року вийти на міжнародний ринок капіталу з новим борговим інструментом, зокрема розмістити 10-річні єврооблігації на суму \$800 млн. під 7,65% річних, а у вересні цього ж року здійснити довипуск єврооблігацій на суму \$200 млн. та з дохідністю 7,647% річних [4, с. 96].

Загалом, запозичення уряду протягом 2003–2007 років можна визнати досить вдалимими, зважаючи на середньотроковий термін обігу та відносно низький рівень дохідності, в середньому 5–7% (див. табл.).

Зважаючи на успішність операцій 2003 року, в лютому 2004 року уряд здійснив черговий випуск єврооблігацій на суму \$600 млн. з терміном обігу сім років та дохідністю 6,875%, а на початку серпня 2004 року для диверсифікації власного портфеля боргових зобов'язань уряд здійснив новий випуск єврооблігацій на суму \$500 млн. із плаваючою

Облігації зовнішньої державної позики, що були розміщені протягом 2003–2011 років

Випуск, рік	Термін обігу, років	Погашення, рік	Валюта	Купон, %	Обсяг випуску, млн.
06.2003	10	11.06.2013	долар США	7,65	800
09.2003	10	10.09.2013	долар США	7,647	200
03.2004	7	04.03.2011	долар США	6,875	600
08.2004	5	05.08.2009	долар США	5,365	500
10.2005	10	13.10.2015	євро	4,95	600
09.2006	12	15.09.2009	швейцарський франк	дисконт 2,6% + дохідність 3,5%	384
11.2006	10	21.11.2016	долар США	6,58	1 000
12.2006	4	19.12.2010	японська єна	дисконт 1,2% + дохідність 3,2%	35 100
06.2007	5	26.06.2012	долар США	6,385	500
11.2007	10	14.11.2017	долар США	6,75	700
09.2010	10	23.09.2020	долар США	7,75	1 500
09.2010	5	23.09.2015	долар США	6,875	500
02.2011	10	23.02.2021	долар США	7,95	1 500
06.2011	5	17.06.2016	долар США	6,25	1 250
07.2012	5	24.07.2017	долар США	9,25	2 000

Джерело: складено за даними [6].

ставкою, що відповідало шестимісячному LIBOR+3,375 п.п. (5,365% річних) на п'ятирічний термін. Напередодні випуску рейтингові агентства S&P і Fitch присвоїли єврооблігаціям рейтинг «B+», що також сприяло підвищенню попиту з боку інвесторів та зниженню дохідності порівняно з 2003 роком.

Подальше покращення макроекономічних показників, зокрема наявність позитивного сальдо платіжного балансу, збільшення золотовалютних резервів, помірний рівень державного боргу та бюджетного дефіциту, сприяло поліпшенню рейтингових оцінок усіма міжнародними рейтинговими агентствами впродовж 2005 року, в основному з «B+» до рівня «BB-» зі стабільним прогнозом [7], дозволяло залучати необхідний обсяг ресурсів для фінансування бюджетного дефіциту країни на досить вигідних умовах.

У результаті в жовтні 2005 року урядом було здійснено черговий випуск єврооблігацій на суму 600 млн. євро з терміном обігу 10 років і купоном 4,95%. Доцільність розміщення паперів, деномінованих у євро, на той момент пояснювалася розширенням кількості європейських інвесторів, які віддають перевагу вкладенню коштів у євро, та зростанням дохідності запозичень у доларах США. В листопаді 2006 року уряд успішно здійснив нове запозичення на суму \$1 млрд. з 10-річним терміном та дохідністю 6,58% річних, участь в якому взяли понад сто міжнародних інвесторів, що дозволило уряду істотно розширити інвесторську базу, залучивши нових інвесторів, зокрема зі США, а також країн Європи й Азії. Окрім цього випуску в другому півріччі 2006 року було здійснено розміщення двох приватних випусків облігацій [6]: у швейцарських франках на суму 384 млн., з дисконтом під час розміщення 2,6%, дохідністю 3,5% річних та терміном обігу – 12 років з одноразовою можливістю пред'явлення власниками до дострокового викупу через три роки; та в японських єнах на суму 35,1 млрд. єн (1,5 млрд. грн) із погашенням через чотири роки, з дисконтом 1,2% та за ставкою дохідності 3,2% річних від їх номінальної вартості. Вихід уряду на ринок із новими інструментами був здійснений не лише з метою диверсифікації портфелю боргових зобов'язань, а й для залучення нових приватних позичальників. У червні 2007 року уряд здійснив розміщення 5-річних єврооблігацій на суму \$500 млн. з дохідністю 6,385% річних, а у листопаді цього ж року було здійснено розміщення єврооблігацій на суму \$700 млн. із дохідністю 6,75% та погашенням у 2017 році.

Загалом, поступовий економічний розвиток країни сприяв покращенню міжнародних кредитних рейтингів боргових зобов'язань України, що дозволило протягом 2003–2007 років залучити майже \$6 млрд. на досить привабливих умовах. Єврооблігаційні позики протягом цих років виступали основним джерелом фінансування бюджетного дефіциту України та стимулювання економічного зростання.

Незважаючи на покращення умов здійснених єврооблігаційних запозичень, такі обсяги залучених ресурсів значно підвищили залежність вітчизняної економіки від зовнішніх

шоків та ймовірність настання ризиків рефінансування зовнішнього боргу, що проявилось на початку 2008 року. Так, протягом 2008–2009 років, в період виникнення світової фінансової кризи, інвестори переглянули свої інвестиційні стратегії, істотно обмеживши кредитні ліміти для ринків, що розвиваються, до яких належить і Україна. В результаті чого значно зросли дохідності по єврооблігаціям і уряди більшості країн зазнали труднощів в отриманні довгострокових ресурсів. Відсутність дешевих зовнішніх джерел запозичень в умовах необхідності покриття бюджетного дефіциту, від'ємного сальдо платіжного балансу та погашення раніше випущених єврооблігацій лише погіршувало позицію України як позичальника на міжнародному ринку капіталу та мало своїм наслідком інфляційне зростання, виникнення проблем грошово-кредитної політики, девальвації гривні та інше [3, с. 16]. Крім того, банкрутство низки фінансових установ у розвинених країнах, перегляд інвестиційних стратегій і виведення капіталу з країн, що розвиваються, також були чинниками зниження кредитних рейтингів та зростання дохідностей боргових зобов'язань України.

Так, протягом 2008–2009 років провідні міжнародні рейтингові агентства істотно погіршили кредитово-рейтингові позиції України. Зокрема:

- 12 червня 2008 року агентство S&P знижує рейтинги з «BB-» до «B+»;
- 17 жовтня 2008 року агентство Fitch знижує рейтинги з «BB-» до рівня «B+»;
- 20 жовтня 2008 року агентство Moody's знизило прогноз рейтингів на «стабільний» із «позитивного»;
- 24 жовтня 2008 року агентство S&P знизило рейтинг з «B+» до «B»;
- 30 жовтня 2008 року агентство R&I знизило суверенний кредитний рейтинг України за зобов'язаннями в іноземній валюті до рівня «BB-» із «BB»;
- 25 лютого 2009 року агентство S&P понизило суверенні кредитні рейтинги України за зобов'язаннями в іноземній валюті з «B» до «CCC+», що свідчило про переддефолтний стан України, прогноз рейтингів – «негативний» [7].

Усе це призвело до зростання дохідності боргових інструментів і слугувало додатковим чинником зниження довіри інвесторів до кредитоспроможності України та її емітентів. Різке зниження рейтингів стало наслідком неадекватності економічної політики у 2008 році можливостям національної економіки, проведення неефективної бюджетної політики, що разом із політичною нестабільністю, значним інфляційним тиском, проблемами банківського сектору, відсутністю прогресу в проведенні структурних реформ призвело до істотного погіршення позицій України на міжнародній арені. Як наслідок, протягом 2008–2009 років Україна не здійснювала випуски єврооблігацій, а покриття бюджетного дефіциту здійснювалося в основному за рахунок внутрішніх запозичень.

Покращенню економічної ситуації в Україні сприяло отримання на початку травня та в липні 2009 року чергових тран-

шів кредиту від МВФ, що забезпечило успішне погашення у 2009 році доларових єврооблігацій України, випущених 2004 року, і виконання вересневої оферти з випуску єврооблігацій на суму 768 млн. швейцарських франків та дозволило значно поліпшити оцінку суверенного ризику, що мало наслідком зниження дохідності єврооблігацій України, які котирувалися на вторинному ринку. Вартість вітчизняних єврооблігацій досягла свого справедливого рівня для умов кризи і до кінця 2009 року коливатиметься на рівні 10–13% [2, с. 111].

Свідченням повернення України на ринки єврооблігацій став випуск єврооблігацій у 2010 році на \$2 млрд., з яких \$500 млн. залучено на строк п'ять років під 6,875% річних, а \$1,5 млрд. на 10 років за відсотковою ставкою 7,75%. Даний випуск засвідчив зростання довіри до України з боку інвесторів, про що свідчить обсяг книги заявок, тобто попит, яка була відкрита 16 вересня 2010 року і становила більше ніж \$6,2 млрд., що втричі більше, ніж заявки. Протягом лютого 2011 року було розміщено 10-річні єврооблігації на \$1,5 млрд. з прибутковістю 7,95% річних, а в червні 2011 року п'ятирічні єврооблігації у розмірі \$1,250 млрд. з відсотковою ставкою 6,25% річних. Зниженню ставки дохідності протягом цих років сприяло збільшення попиту з боку інвесторів, так, при кожному розміщенні обсяг книги заявок перевищував заявлений обсяг запозичень у 2–3 рази.

Розміщення суверенних єврооблігацій у середині липня 2012 року обсягом \$2 млрд. на 5-річний термін під дохідність 9,25% річних можна вважати досить успішним, зважаючи на зниження ділової активності в Європі та дохідність суверенних єврооблігацій України на вторинному ринку в межах 10% [6]. Проте, незважаючи на успішне розміщення, прибутковість на рівні 9,25% несе велике навантаження на державний бюджет, що робить питання жорсткої економії бюджетних коштів ще більш актуальним, ніж раніше.

Вихід уряду України на міжнародний ринок капіталу та успішність розміщення єврооблігаційних позик завжди обумовлювалися наявністю позитивного впливу внутрішніх та зовнішніх факторів (див. рис.).

Серед зазначених вище факторів впливу на можливість залучення єврооблігаційних позик урядом України за якомога нижчою ставкою дохідності та на довгостроковий період визначальними є саме внутрішні фактори. Так, негативна економічна динаміка, від'ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу, нестабільність політичного циклу, проведення неефективної бюджетної політики, високі показники інфляції, проблеми банківського сектору, відсутність структурних реформ, зменшення міжнародних резервів НБУ, девальвація грошової одиниці та інше значно підвищують ступінь ризику інвестування в економіку країни, наслідком чого є погіршення міжнародних кредитних рейтингів та зростання вартості єврооблігаційних позик. Тому важливим є проведення зваженої бюджетної, соціальної та грошово-кредитної політики, що сприятиме економічній стабілізації та поліпшенню кредитних рейтингів боргових зобов'язань і дозволить розміщувати єврооблігації на більш вигідних для емітента умовах.

Зокрема, для покращення умов здійснення єврооблігаційних запозичень урядом України необхідним є:

1) досягнення достатньо високої стабільності політичної системи за рахунок: прийняття законів, що дають можливість скорочення обсягу тіньової економіки, проведення ефективної грошово-кредитної та фінансової політики, реалізація реформ банківської сфери, житлово-комунального господарства та державного управління, а також проведення прозорої приватизації;

2) покращення макроекономічних показників (досягнення стабільного зростання ВВП, доходів державного бюджету,



Фактори впливу на рівень дохідності суверенних єврооблігацій*

Джерело: складено за даними [8, 9].

позитивного сальдо поточного рахунку платіжного балансу, зростання золотовалютних резервів та потоку прямих іноземних інвестицій);

3) стабільна ситуація в економіці держави (виконання бюджету та економічних зобов'язань, зміцнення фінансового сектору, створення умов для ефективного функціонування вітчизняного виробництва);

4) продовження співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями (МВФ та Світовим банком), отримання кредитів від яких є підтвердженням платоспроможності країни для інших іноземних інвесторів, тощо.

Загалом уряду України необхідно здійснювати комплекс заходів економічної політики, який зорієнтовано на економічне зростання, підвищення інвестиційної активності, залучення іноземних інвестицій, вжиття дієвих заходів, спрямованих на покращення платіжної дисципліни і мобілізацію доходів бюджету, поступове і вчасне погашення та обслуговування державного боргу тощо. Це дозволить покращити міжнародні кредитно-інвестиційні рейтинги боргових зобов'язань держави, що надасть можливість отримувати досить дешеві фінансові ресурси для фінансування перспективних напрямів державної політики.

Висновки

Отже, розглянувши особливості здійснення єврооблігаційних запозичень України на міжнародному ринку капіталу, слід зазначити, що в основному їхній випуск був зумовлений необхідністю фінансування поточного бюджетного дефіциту, погашення раніше розміщених позик та поповнення золотовалютних запасів країни. Україна, незважаючи на кризові явища на світових ринках капіталу, за умови розв'язання внутрішніх економіко-політичних проблем і в подальшому може розраховувати на отримання коштів міжнародного ринку капіталу для фінансування дефіциту державного бюджету на досить вигідних умовах.

Список використаних джерел

1. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини [Текст]: [підручник] / Боринець С.Я. – 5-е вид., перероб. і допов. – К.: Знання, 2008. – 582 с.
2. Варналій З.С. Ринок суверенних єврооблігацій України: проблеми становлення та перспективи розвитку [Текст]: [монографія] / З.С. Варналій, С.М. Марченко; Держ. податк. адмін. України [та ін.] – К.: Знання України, 2010. – 311 с.
3. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи [Текст] / Т.П. Вахненко // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 14–28.
4. Державний кредит та боргова політика України [Текст]: [монографія] / Лютий І.О., Зражевська Н.В., Рожко О.Д. – Київ: ЦУЛ, 2007. – 360 с.
5. Цінні папери [Текст]: [підручник] / [В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін.]; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2011. – 1094 с.
6. Інформація щодо ОЗДП [Електрон. ресурс] // Кабінет Міністрів України [сайт]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=42981. – Назва з екрана.
7. Історія суверенного рейтингу України [Електрон. ресурс] // Національне рейтингове агентство «РЮРІК», 2010, 29 с. [сайт]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/UKRAINE_rating.pdf. – Назва з екрана.
8. Government Bonds in Domestic and Foreign Currency: The Role of Institutional and Macroeconomic Factors [Електрон. ресурс] // by Stijn Claessens, Daniela Klingebiel, and Sergio L. Schmukler; University of Amsterdam, CEPR, The World Bank, July 2005, p. 56. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/SchmuklerRIE.pdf>. – Назва з екрана.
9. The Evolution of Contractual Terms in Sovereign Bonds [Електрон. ресурс] // by Stephen J. Choi, Mitu Gulati and Eric A. Posner; Oxford Journals, Journal of Legal Analysis, May 2012, Volume 4, Issue 1, p. 131–179. – Режим доступу: <http://jla.oxfordjournals.org/content/4/1/131.full.pdf+html>. – Назва з екрана.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

А.М. ШТАНГРЕТ,
д.е.н., доцент, Українська академія друкарства,
М.М. КАРАЇМ,
здобувач, Українська академія друкарства

Визначення та обґрунтування сукупності загроз для фінансової безпеки вітчизняних підприємств

У статті узагальнено та сформовано перелік ключових загроз для фінансової безпеки вітчизняних підприємств.

Ключові слова: фінансова безпека, загроза, небезпека, інтерес.

В статье обобщен и сформирован перечень ключевых угроз для финансовой безопасности отечественных предприятий.

Ключевые слова: финансовая безопасность, угроза, опасность, интерес.

The article summarized and formed a list of key threats to the financial security of domestic enterprises.

Keywords: financial security, threat, danger, interest.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання для вітчизняних підприємств є характерним зростання рівня динамічності і невизначеності зовнішнього середовища, які суттєво впливають на всі сфери їх діяльності, в тому числі і на фінансову, та спричинені у найбільшій мірі дією таких чинників: наслідками впливу фінансових криз, які систематично виникають з початку ХХІ ст. і є за масштабами поширення або локальними, або світовими; зростанням конкуренції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках; посиленням інфляційних процесів, які спричиняють високу динаміку руху капіталу; систематичною та непрогнозованою зміною податкового і

регуляторного законодавства тощо. Зростання рівня невизначеності умов господарювання вимагає від підприємницьких структур гнучкості та адаптивності, досягнення чого є неможливим без ефективно діючої системи економічної безпеки, а в її складі – фінансової безпеки, яка в умовах сьогодення на мікрорівні відіграє роль ключової.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні основи управління фінансовою безпекою підприємства відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як О. Ареф'єва, І. Бланк, О. Барановський, А. Воронкова, К. Горячева, Л. Донець, С. Ілляшенко, Г. Задорожний, М. Кизим, Т. Клебанов, Г. Козаченко, Л. Костирко, О. Ляшенко, Є. Олейников, В. Пономарьов, Р. Сайфулін, О. Терещенко, А. Шеремет, В. Шликов тощо. Результатами наукових пошуків стало визначення суті поняття фінансової безпеки, розроблення критеріїв та показників оцінка її рівня, визначення окремих елементів гарантування та управління нею як ключовою складовою економічної безпеки підприємства. Однак низка питань, пов'язаних із детальним розглядом категоріального апарату та удосконаленням системи управління фінансовою безпекою, ще залишаються недостатньо вивченими і потребують уваги.

Мета статті полягає в характеристиці сутності та формування переліку загроз для фінансової безпеки вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Здійснене теоретичне дослідження дозволило виявити, що окремо питанням фінансової безпеки підприємства достатньо уваги не приділялося, що було спричинено, з одного боку, трактуванням її суто як складової економічної безпеки, а відтак наданням другорядної ролі, а з іншого – намаганням частково вирішити специфічні завдання фінансової безпеки при розробленні фінансової політики і управління фінансами. Попри зазначені обставини в науковій літературі існують визначення категорії «фінансова безпека підприємства», які певним чином різняться між собою за суттю, ключовими пріоритетами та завданнями. Проведене групування дозволило виділити наявність кількох визначальних підходів до трактування зазначеного поняття, коротка характеристика яких представлена нижче.

У відповідності до першого підходу, який присутній в наукових працях Т. Вечканова, Т. Кузенко та М. Мікуліної, фінансова безпека безпосередньо пов'язується з ефективністю використання корпоративних ресурсів. Так, для прикладу, Т. Кузенко дає визначення досліджуваного поняття як стану найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних і оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського становища і перспектив її технологічного та фінансового розвитку [4].

Другий підхід, представниками якого можна вважати І. Бланка, К. Горячеву, С. Ілляшенка та В. Шелеста, визначає пріоритетним для фінансової безпеки забезпечення стійкості фінансового стану підприємства. Характерним є визначення, дане І. Бланком, у відповідності до якого фінансова безпека підприємства – це кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в нинішньому і перспективному періоді [3].

Третій підхід об'єднав в собі точки зору А. Загороднього, Д. Кіма, Р. Папехіна та Н. Реверчук, які вбачають у фінансовій безпеці, перш за все, захист підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз. Для прикладу, Н. Реверчук трактує фінансову безпеку як засіб захисту від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів [8].

Узагальнюючи отримані результати, можна стверджувати, що кожен із виділених підходів характеризує важливі аспекти реалізації фінансової безпеки на мікрорівні, а в сукупності вони всесторонньо відображають пріоритети та ключові завдання цієї складової економічної безпеки в сучасних умовах господарювання. Відповідно до цього забезпечення

фінансової безпеки суб'єктів господарювання полягає в розробці заходів, спрямованих на запобігання збитку від негативних впливів на їхню фінансову діяльність, а ступінь захищеності пріоритетних фінансових інтересів, можливості забезпечення необхідного рівня безпеки підприємства багато в чому залежать від своєчасної ідентифікації загроз фінансовій безпеці підприємства із застосуванням комплексного підходу при їх аналізі.

Проведене дослідження наукових джерел дозволило зробити висновок, що поняття «загроза» не має єдиного визначення, але узагальнення різних точок зору дозволило виділити три ключові підходи до трактування цієї категорії. Відповідно до першого підходу, який присутній у працях М. Абдурахманова, В. Барішполеця, Н. Подлужної та В. Ярочкіна, загроза ототожнюється із небезпекою. Так, для прикладу, В. Ярочкін визначає загрозу як небезпеку на стадії переходу із можливості у дійсність, висловлений намір або демонстрація одних заподіяти шкоду іншими [10].

Другий підхід, прихильниками якого є відомі науковці М. Єрмошенко та Є. Олейніков, визначає загрозу як форму небезпеки. Так, Є. Олейніков трактує загрозу як найбільш конкретну і безпосередню форму небезпеки або сукупність умов і факторів, що утворюють небезпеку інтересам громадян, суспільства і держави, а також національним цінностям і національному способу життя [7].

Відносно велика група дослідників, до числа яких належать В. Амітан, О. Арефєва, О. Бандурка, І. Бінько, Н. Вавдіюк, З. Герасимчук, Б. Губський, Г. Дарнопих, М. Дзлів, В. Духов, В. Кузенко, В. Манілов, К. Петрова, І. Червяков та В. Шлемко, у трактуванні поняття «загроза» концентрують увагу на сукупності умов, процесів та факторів, які супроводжують її виникнення та окреслюють вплив на певну соціально-економічну систему. Характерним для цього підходу є визначення дане В. Амітаном, відповідно до якого загроза – це потенційно чи реально можлива подія, дія, процес чи явище, що здатне порушити його стійкість і розвиток чи призвести до зупинки його діяльності [1].

Узагальнюючи доробок інших науковців, на нашу думку, загрозу потрібно трактувати як одну з форм небезпеки, сукупність негативних чинників та умов зовнішнього і внутрішнього середовища соціально-економічної системи, які призводять до зниження рівня безпеки. Це дії, які прямо або побічно направлені на зменшення рівня стабільності, тобто порушення умов стійкого існування і розвитку суб'єкта господарювання.

Стосовно фінансової безпеки підприємства, то загроза – це наявне чи потенційно можливе явище або чинник, яке створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства:

- така загроза у найбільшій мірі притаманна діяльності підприємств в умовах ринкової економіки;
- вона супроводжує реалізацію всіх видів фінансових операцій;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– ця загроза є результатом виникнення суперечностей між фінансовими інтересами підприємства та зовнішнього фінансового середовища та між суб'єктами внутрішнього середовища;

– у результаті негативного впливу загрози її дія наносить безпосередній або опосередкований збиток підприємству. Цей збиток може приймати форму прямої втрати (втрату доходу, капіталу тощо) або непрямой (упущена вигода, зниження фінансової репутації підприємства тощо).

Загрози, що впливають на фінансову безпеку, умовно можна розділити на зовнішні і внутрішні. Для кожного підприємства «зовнішні» і «внутрішні» загрози суто індивідуальні. Разом із тим зазначені категорії містять елементи, які характерні для діяльності практично будь-якого суб'єкта господарювання.

Здійснивши теоретичне дослідження, метою якого було окреслити сукупність типових зовнішніх загроз для фінансової безпеки вітчизняних підприємств, нами отримані такі результати. Перш за все усі зовнішні загрози поділені на дві підгрупи: «непрямой дії» та «безпосередньої дії», що має сприяти більш чіткому формуванню завдань у процесі гарантування фінансової безпеки певного підприємства.

З нашої точки зору, до зовнішніх фінансових загроз непрямої дії можна віднести:

– поширення глобалізаційних процесів, які посилюють транснаціональні економічні зв'язки;

– високий рівень мобільності і взаємозв'язку фінансових ринків через активне застосування новітніх інформаційних технологій;

– посилення конкуренції між державами в межах світового економічного простору;

– зростання інтенсивності боротьби за природні ресурси;

– збільшення розриву між розвинутими країнами, які формують постіндустріальне суспільство та іншою частиною, яка знаходиться на доіндустріальному та індустріальному етапах розвитку;

– поділ країн на ті, що активно розвивають виробництво нелімітованих ресурсів (інформація і знання), та країни – власники природних ресурсів;

– сировинна спрямованість країн із низьким рівнем розвитку, що поглиблює їхню економічну залежність від країн-лідерів;

– глобальне наростання нестійкості фінансової системи, виникнення загрозливих кризових тенденцій, недостатність сучасних фінансових інструментів (у тому числі міжнародних) ефективно їх контролювати;

– зростання частоти виникнення світових фінансових криз та посилення негативних наслідків їх дії;

– незахищеність широких верств населення від трансформації світової фінансової системи.

Основні загрози, які мають безпосередній вплив на фінансову безпеку підприємства [2, 9, 11], можна охарактеризувати такою сукупністю:

– криза грошової і фінансово-кредитної систем;

– недосконалість механізмів формування економічної політики держави;

– високі відсоткові ставки за кредитами комерційних банків;

– скуповування акцій, боргів підприємства небажаними партнерами як передумова подальшого рейдерського захоплення;

– недостатньо розвинута правова система захисту прав інвесторів і виконання норм законодавства;

– протиправна діяльність кримінальних структур, конкурентів, фірм і приватних осіб, що займаються промисловим шпигунством або шахрайством;

– правопорушення з боку корумпованих елементів з числа представників контролюючих і правоохоронних органів.

Перш ніж представити узагальнений перелік внутрішніх загроз, зазначимо, що вони породжуються в основному неадекватною фінансово-економічною політикою підприємства, елементарними прорахунками органів управління, помилками, зловживаннями й іншими відхиленнями (безгосподарність, економічні злочини тощо) в процесі управління фінансами підприємства.

До внутрішніх загроз, що впливають на фінансову безпеку, належать [3, 5]:

– зниження якості дебіторської заборгованості;

– нагромадження кредиторської заборгованості;

– брак власних оборотних коштів;

– надлишкові виробничі потужності;

– використання неефективних форм фінансування відношення основних фондів;

– використання неефективних інструментів управління ризиком у контрактах;

– використання робочої сили з низьким рівнем кваліфікації;

– висока плинність кадрів;

– відсутність ефективної системи мотивації персоналу тощо.

Зовнішні і внутрішні загрози фінансовій безпеці тісно взаємозалежні між собою і посилення дії однієї загрози може викликати ланцюжок реакцій, пов'язаних із посиленням чи послабленням дії інших загроз. Забезпечення фінансової безпеки підприємства має ґрунтуватися на комплексному аналізі взаємодії всієї системи загроз із врахуванням їх структурних взаємозв'язків при розробці захисних заходів [6]. Тому основними завданнями системи забезпечення безпеки підприємства є комплексний аналіз загроз, оцінка їхнього пролонгованого впливу і формування комплексу заходів, що дозволяє підприємству успішно функціонувати в нестабільних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища.

Висновки

Як підсумок, за результатами проведеного дослідження сутності понять «фінансова безпека підприємства» та «загроза» можна сформулювати такі завдання системи фінансової безпеки кожного підприємства:

- прогнозування тенденцій, які ведуть до порушення нормального функціонування системи та її розвитку;
- встановлення причин і умов, які сприяють нанесенню збитку та загрожують реалізації фінансових інтересів системи, порушенню нормального функціонування;
- своєчасне виявлення і усунення загроз для фінансової безпеки, зниження ризиків у діяльності;
- створення ефективного механізму забезпечення фінансової безпеки системи, умов оперативного реагування на загрози, їхнього своєчасного виявлення;
- дотримання адекватності витрат для забезпечення виконання рішень у процесі гарантування фінансової безпеки можливим втратам від реалізації зовнішніх та внутрішніх загроз.

Список використаних джерел

1. Амитан В.Н. Экономическая безопасность: концепция и основные модели / В.Н. Амитан // Экономическая кибернетика. – 2000. – №3–4. – С. 13–20.
2. Банкротство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / [Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мозенков та ін.]; за ред. О.В. Мозенкова. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2003. – 272 с.

3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 784 с.
4. Кузенко Т.Б. Экономические основы формирования финансовой безопасности / Т.Б. Кузенко // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – №1(91). – С. 98–103.
5. Моделирование финансовых потоков в условиях неопределенности: моногр. / Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова, Н. Богониколос, О.Ю. Кононов, Я.Г. Берсуцкий. – Харьков.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 312 с.
6. Муравых А.И. Философия экологической безопасности (опыт системного подхода) / А.И. Муравых – М.: 1997. – 180 с.
7. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: 1997. – 288 с.
8. Реверчук Н.И. Управление экономической безопасностью предприятий: моногр. / Н.И. Реверчук. – Львів: ЛБІНБУ, 2004. – 175 с.
9. Сутормина В.М. Финансы зарубежных корпораций: навч. пос. / В.М. Сутормина. – К.: Либідь, 1993. – 247 с.
10. Ярочкин В. И. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности / В. И. Ярочкин. – М.: «Ось – 89», 2000. – 400 с.
11. Экономическая безопасность России: Общий курс: учеб. / под ред. В. К. Сенчагова. – М.: Дело. – 2005. – 308 с.

М.В. МАКАРЕНКО,
д.е.н., професор, Державний економіко–технологічний університет транспорту,
В.П. ГУДКОВА,
к.е.н., доцент, Державний економіко–технологічний університет транспорту

Соціально–економічні механізми системи транспортного обслуговування населення

Соціально–економічні механізми розглянуто в контексті формування складових і особливостей функціонування сфери пасажироперевезень. Відокремлено блоки механізмів ринкової самоорганізації, державного регулювання, інституційного забезпечення.

Ключові слова: соціально–економічний механізм, сфера перевезення пасажирів.

Социально–экономические механизмы рассмотрены в контексте формирования составляющих и особенностей функционирования сферы пассажироперевозок. Отделены блоки механизмов рыночной самоорганизации, государственного регулирования, институционального обеспечения.

Ключевые слова: социально–экономический механизм, сфера перевозки пассажиров.

Socio–economic mechanisms considered in the context of the formation and functioning of components of the sphere of passenger transportation. Separate blocks of

mechanisms self–organization of the market, regulation, institutional support.

Keywords: socio–economic mechanism, sphere of passenger transportation.

Постановка проблеми. Коли ми розв'язуємо завдання придбання різноманітних товарно–матеріальних цінностей або споживання багатьох духовних і культурних благ, то невід'ємним елементом рішення є вибір способу переміщення від місця перебування до місця знаходження економічних і соціальних об'єктів. Коли мова йде про організацію праці і оцінку доступності місця її докладання, виникає та сама проблема. Як наслідок транспортне обслуговування населення є невід'ємною частиною життєдіяльності будь–якого соціуму, а особливості побудови взаємозв'язків у сфері перевезення пасажирів (СПП) істотно визначають взаємодію в соціально–економічній системі держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Враховуючи величезне значення СПП, технічні, технологічні, еко–

номічні та фінансові аспекти організації перевезення і додаткового обслуговування населення завжди були в центрі уваги дослідників (зокрема І.М. Аксенова [1], А.В. Базилюка [2], С.В. Борданова [3], І.І. Висоцької [4], О.М. Гудкова [5], О.О. Карась [6], О.В. Семенцової [7], Є.М. Сич [8] та ін.). Особливої гостроти вони набувають у даний час. Актуальність зазначеної проблематики пов'язана з тим, що СПП одночасно належить і до сфери послуг, а отже відповідно до суспільних потреб повинна поглиблювати персоналізацію корисних властивостей, і (частково) до соціальної сфери, що знаходиться під опікою держави і передбачає наявність ознак доступності споживання. Звуження внутрішніх можливостей, пов'язане з невисокою вартістю послуг, викликає поточні проблеми функціонування та стримує розвиток господарської діяльності перевізників, як наслідок обумовлює невідповідність стану СПП вимогам сучасності.

Незважаючи на значне теоретичне опрацювання та розробку методичних основ розв'язання багатьох завдань транспортного обслуговування населення, питання побудови виробничо-споживчого зв'язків у контексті кастомізації і соціалізації відносин окремо не вивчалися. Не виділялися можливі механізми управління суспільно-транспортною взаємодією і, як наслідок, не було сформовано універсальної системи забезпечення соціально-економічної рівноваги в галузі.

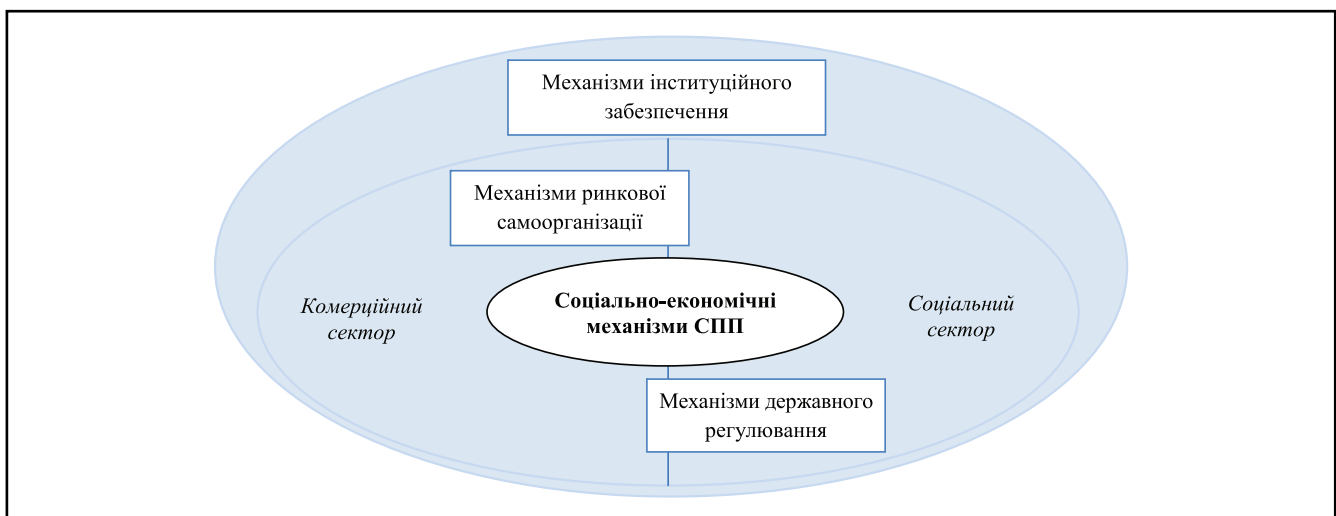
Мета статті. Відсутність адекватних сучасним вимогам і адаптованих до галузевої специфіки інструментів збалансування виникаючих суперечностей спонукала до дослідження особливостей побудови суспільно-транспортних зв'язків і теоретичного узагальнення соціально-економічних механізмів СПП.

Виклад основного матеріалу. У поданні соціально-економічних механізмів як сукупності базових послідовно реалізуємих установок формується розуміння методичних основ врегулювання суспільно-транспортних суперечностей. У такій постановці «механізм» сприймається як логічний ланцюг формальних і неформальних правил, алгоритм дій при розробці, прийнятті та реалізації рішень, інструмент утворення відповідних сучасним вимогам суспільно-транспортних ре-

зультатів: у сталому розумінні звичних (збитковість перевезення пасажирів) або прийнятних (суспільно-достатній рівень якості обслуговування) та за природою створення механізмів рівноважних та оптимальних. В ідеалі спрямованість дії соціально-економічних механізмів СПП має відповідати вимогам сервісної економіки та соціальної держави. І це можливе внаслідок розуміння компромісності та комплементарності контактної взаємодії під час транспортного обслуговування населення, в результаті утворення зв'язків як за ланцюгом «пасажир – перевізник», так і з ланок «перевізник», «пасажир», «державна». Як наслідок, механізми, побудовані в такому ж компромісному і комплементарному єднанні, сприятимуть збалансуванню економічних інтересів та суспільних потреб і тим самим забезпечать формування врівноважених процесів функціонування та розвитку СПП.

Проте визнання компромісності та комплементарності зв'язків під час транспортного обслуговування населення не уніфікує сукупності соціально-економічних механізмів для всіх типів завдань, що вимагають вирішення в СПП. Логічною і навіть необхідною стає функціональна локалізація і відокремлення комерційного та соціального секторів, а отже обґрунтованим є розмежування методичних основ суспільно-транспортної взаємодії – переважне (але не виключне) зосередження в комерційному секторі механізмів ринкової самоорганізації і в соціальному секторі механізмів державного регулювання. Між тим виникає питання: яким чином зазначені механізми, локалізуючись у різних підсистемах, об'єднуються та закладають основу врівноваженого функціонування і розвитку СПП? Відповідь знаходиться у формальній площині, стосується правил встановлення взаємозв'язків і норм врегулювання умов переходу та являє собою ряд алгоритмів інформативно-правового характеру у вигляді механізмів інституційного забезпечення.

Проте перш ніж розглядати кожен з наведених блоків окремо, слід наголосити, що мова йде лише про спеціальні для СПП соціально-економічні механізми, залишаючи поза увагою механізми, спільні для всіх видів діяльності. Мається



Блоки соціально-економічних механізмів СПП

на увазі, що побудова трьох блоків впливає з розуміння відносної специфіки, з того, що процеси функціонування і розвитку певних секторів підпорядковано загальним економічним законам, які виявляються особливо але не змінюються змістовно. Між тим є економічні процеси, що й виявляються в будь-яких видах діяльності однаково. Маються на увазі загальні економічні механізми, в межах яких СПП є не центральним об'єктом виключних інтересів, а суб'єктом виконання рішень за однаковими незалежно від галузевої приналежності правилами (бюджетно-податковий або фінансовий механізм, грошово-кредитний механізм, банківський механізм і т. ін.), такого роду процеси в даному випадку залишаються поза увагою, але не в якому разі не виключається можливість і необхідність їхньої дії.

Перший із зазначених блоків соціально-економічних механізмів впорядковує суспільно-транспортні процеси у комерційному секторі СПП. Чому саме комерційний сектор у контексті врегулювання зв'язків слід вважати первинним? Відповідь на це питання впливає з логіки організації соціально-економічної взаємодії, згідно з якою будь-які процеси спочатку впорядковуються ринковими регуляторами і лише у випадку незадоволення загальних суспільних потреб застосовуються корегуючі механізми. В умовах сучасного розвитку до загальної аргументації додається першочергова необхідність кастомізації або надання послугам СПП персоніфікованих параметрів згідно із замовленням конкретного споживача, а отже дотримання комерційних принципів господарювання – забезпечення самостійності, прибутковості, самоокупності та самофінансування, зацікавленості виробників в якісному удосконаленні результатів перевізної діяльності.

Саме у комерційному секторі СПП діють відомі ринкові механізми. Сучасними науковцями надаються різні визначення поняттю ринкового механізму. Згідно із С. Мостевенко ринковий механізм формулюється як досягнення рівноваги між попитом і пропозицією на ринку вільної конкуренції [9, т. 3, с. 231]. За Б.А. Райзбергом, Л.Ш. Лозовським і Е.Б. Стародубцевою – як сукупність інструментів регулювання ринкових процесів і відношень, включаючи попит, пропозицію, ціни, податки і конкуренцію [10, с. 381]. Відповідно до Т.О. Тультаєва – як стохастичне збалансування попиту і пропозиції шляхом коливання цін, що прагнуть до рівноваги [12]. Але, зважаючи на різницю формулювань, очевидно, що всі тлумачення спираються на закони попиту, пропозиції та поняття ринкової рівноваги. Таким чином, переосмислюючи зміст зазначених законів та визначень, можна стверджувати, що ринковий механізм втілює у собі досягнення стану ринкової рівноваги в процесі поступального збільшення (зменшення) цін зі звуженням (розширенням) попиту до рівня забезпеченого відповідною пропозицією. Вірно і зворотне, а саме досягнення стану ринкової рівноваги в процесі поступального зменшення (збільшення) цін зі звуженням (розширенням) пропозиції до рівня задоволення відповідного попиту.

Зазначена економічна закономірність допускає варіації, які зводяться до відсутності залежностей між ціною і попи-

том, між тим є найбільш поширеною і єдино можливою в умовах вільного, не обмеженого (в тому числі виключними умовами) виробничо-споживчого вибору. При цьому дія спільного для будь-яких видів діяльності ринкового механізму має характер стохастичний і динамічний, тобто невизначений і складно відстежуваний, а оцінка порядку побудови з позицій інституційного підходу дозволяє відзначити ще й його відносну неформальність (або відсутність уніфікованих та чітких правил визначення кожної складової; відносну – тому що в умовах ненадання суворих інструкцій механізм побудовано і діє у правовому полі, яке, безумовно, впливає на формування окремих елементів).

Проте ринковий механізм не є первинним і підсумовує попередні рушійні процеси, пов'язані з виявленням попиту і пропозиції. Механізм ініціації персоніфікованої пропозиції зводиться до таких логічних побудов: перевищення грошовими надходженнями поточних витрат та утворення позитивного комерційного ефекту обґрунтовує економічну ефективність та спонукає перевізників до персоніфікації пропозиції транспортних послуг. А механізм ініціації індивідуального попиту зводиться до ланцюга дій, за яким можливість задоволення виникаючих потреб у переміщенні та додатковому обслуговуванні в межах допустимих бюджетом споживання і порівняно невисоких особистих витрат обґрунтовує корисність та ініціює індивідуальний попит на транспортні послуги.

Позначаючи через t_y вигоди перевізників (транспортні внутрішньовиробничі ефекти) та через a_y вигоди пасажирів (транспортні внутрішні споживчі ефекти), на формальному рівні логіка дії механізмів ринкової самоорганізації набуває вигляду: механізм ініціації персоніфікованої пропозиції – $t_y = p_y - p_e$; механізм ініціації індивідуального попиту – $a_y = u_y - u_e$, де p_y – позитивний грошовий потік перевізників або сумарні внутрішньовиробничі вигоди від надання транспортних послуг; p_e – негативний грошовий потік перевізників або внутрішньовиробничі витрати; u_y – позитивні корисні властивості або загальні внутрішні споживчі вигоди від переміщення й супутнього обслуговування; u_e – негативні уявлення та особисті витрати або внутрішні споживчі втрати пасажирів. При цьому у зв'язку з обов'язковістю досягнення рівності споживчо-виробничих інтересів виникає логічна можливість формулювання виробничо-споживчої аксіоми – величина вигід перевізників цілком залежить від вигід утворених у споживачів.

Як наслідок, результати окремої дії механізмів ініціації персоніфікованої пропозиції та індивідуального попиту об'єднуються у ринковому механізмі та, багаторазово уточнюючись, поступово зводять соціально-економічні відносини СПП до стану ринкової рівноваги, умови якої задовольняють і перевізників (економічною ефективністю виробництва), і пасажирів (індивідуальною корисністю споживання). Незважаючи на відомість зазначених процесів, розкриття змісту механізмів ринкової самоорганізації з позицій системного підходу дозволяє більш чітко позначити вхід і вихід – стимули й подразники та реакцію й результат або ін. мо-

вою встановити причини і наслідки, а отже більш детально розкрити послідовність та характер взаємодії.

На відміну від комерційного сектору в соціальному секторі СПП в області локалізації процесів державного регулювання застосовуються механізми суспільної опіки. В широкому сенсі, з врахуванням усіх, у тому числі виключних суспільно-транспортних інтересів, механізми державного регулювання являють собою сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток виробництва для його стабілізації та пристосування до змінних умов (за визначенням С.В. Мочерного [9, т. 1, с. 322]). Або систему заходів законодавчого, адміністративного та економічного характеру, що здійснюються державою в особі її інститутів різного рівня, з метою впливу на соціально-економічну систему [13]. Або вплив держави (державних органів) на економічні об'єкти і процеси з метою впорядкування дій економічних суб'єктів, забезпечення дотримання законів, державних і суспільних інтересів (за Б.А. Райзбергом, Л.Ш. Лозовським і Е.Б. Стародубцевою [10, с. 84]). У випадку концентрації дії на проблемах функціонування й розвитку СПП процеси державного регулювання набувають характеру суспільної опіки відповідними соціально-необхідними галузевими секторами.

Очевидно, що серед наявних механізмів державного регулювання соціально-економічних відносин на рівні формування суспільно-транспортних зв'язків у СПП застосовується переважно бюджетний механізм, який є частиною державної політики. Однак бюджетний механізм являє собою реалізацію результатів більш первинного механізму – механізму виявлення громадських переваг чи механізму суспільної і як наслідок державної опіки, який виходячи з природи послуг СПП і по аналогії з ринковим механізмом більш коротко можна назвати квазісуспільними. При цьому розуміти, що квазісуспільний механізм полягає в досягненні стану рівноваги суспільних потреб із пропозицією транспортних послуг в результаті надання суцільних і (або) виключних державних преференцій і (або) введення державних санкцій. Та на відміну від ринкового механізму не може припускати неформальні ознаки побудови – вимагає чіткого, прозорого та уніфікованого порядку встановлення розміру і меж реалізації складових.

Між тим як у випадку ринкового саморегулювання на початку дії квазісуспільного механізму мають бути вирішені питання надання державних преференцій та застосування державних санкцій. При цьому механізми надання державних преференцій залежно від масштабності дії відособлюються у так звані суцільні та виключні. Суцільність передбачає приналежність до всіх видів транспортних послуг, що увійшли у коло інтересів виявлених політичною системою, та не припускає вилучення окремих споживачів з умов суспільного пільгування. Виключність звужує суб'єктів користування послугами СПП до окремих категорій та позначає диференціальну частину соціальної політики, інструментом реалізації якої стає транспортне переміщення незаможних. Таким чином утворюється декілька механізмів.

Мотивація суспільної опіки заснована на збалансуванні зовнішніх витрат і вигод закладає основу для першого соціально-економічного механізму врівноваження СПП на макrorівні, а саме механізму ініціації суцільних державних преференцій, який полягає у розумінні, що перевищення зовнішніми вигодами зовнішніх витрат і виникнення позитивного екстернального ефекту обґрунтовує суспільну необхідність і ініціює суцільні державні преференції. Механізм ініціації державних санкцій будучи протилежним попередньому навпаки у випадку перевищення зовнішніми витратами зовнішніх вигід і виникнення негативного екстернального ефекту виявляє суспільну шкоду і ініціює державні санкції щодо усунення шкідливих наслідків та максимально-го обмеження дії джерел їхнього утворення. Та механізм ініціації виключних державних преференцій приводиться в дію тоді, коли особисті витрати користувачів виходячи з бюджету споживання не можуть задовольнити потреби в транспортному обслуговуванні, але за наявності інституту соціальної опіки і відповідного створення умов компенсації дефіциту особистих коштів виникає суспільна необхідність та можливість надання виключних державних преференцій.

Позначаючи через ε_y позитивні екстерналії або зовнішні вигоди від функціонування і розвитку соціального сектору, через ε_e негативні екстерналії або зовнішні витрати, через s_y – вигоди суспільства (зовнішні позитивні ефекти) і через s_e – втрати суспільства (зовнішні негативні виявлення), логіка дії перших двох механізмів державного регулювання набуває формального вигляду: механізм ініціації суцільних державних преференцій – $s_y = \varepsilon_y - \varepsilon_e$; механізм ініціації державних санкцій – $s_e = \varepsilon_e - \varepsilon_y$. Зрозуміло, що обидва механізми у спільному поданні мають характер взаємного виключення і застосовуються за умови «або / або». Або якщо зовнішні вигоди перевищують зовнішні витрати, набуває дії механізм ініціації суцільних державних преференцій. Або якщо зовнішні витрати перевищують зовнішні вигоди, включається і відповідно застосовується механізм ініціації державних санкцій.

За аналогією із зазначеним взаємно виключеними є механізм ініціації індивідуального попиту (як один з механізмів ринкової самоорганізації) та механізм ініціації виключних державних преференцій (як складова механізмів державного регулювання). Проте при цьому в певному ступені зміщуються акценти, а саме за умови наявності позитивних корисних властивостей або внутрішніх споживчих вигід u_y за обмеженням бюджетом споживання і неможливістю придбання послуг за оголошеною вартістю, а отже особистого покриття пасажиром внутрішніх споживчих витрат u_e і одночасно у випадку дії інституту соціальної опіки необхідно і у той же час можливо стає зовнішня підтримка. Позначаючи необхідність виключної підтримки, а отже адресні втрати суспільства на опіку певного користувача в частині здійснення пасажироперевезень через a_e , логіка дії третього механізму державного регулювання має вигляд: механізм ініціації виключних державних преференцій – $a_e = p_y - u_e$, або іншою мовою – адресні витрати виникають

тоді, коли внутрішньовиробничі вигоди від надання транспортних послуг p_y перевищують внутрішні споживчі витрати пасажирів u_e .

Унаслідок окремої, але тісно взаємопов'язаної дії механізмів ініціації суцільних державних преференцій механізмів ініціації державних санкцій та механізмів ініціації виключних державних преференцій об'єднуються у квазісуспільному механізмі СПП. Та з метою збалансування інтересів за умови одночасного забезпечення економічної ефективності та суспільної корисності підтримується суспільний попит на стандартне обслуговування (при суцільних преференціях) або на пільгові послуги (при набутті підтримкою виключного характеру) та відбувається відповідне розширення пропозиції, або пропозиція обмежується при негативному впливі на зовнішнє середовище.

Механізми ринкової самоорганізації і механізми державного регулювання формують теоретичне підґрунтя застосування третього блоку механізмів СПП, а саме механізмів інституціонального забезпечення. Для дії ринкового механізму та механізму державного регулювання необхідні умови. Поступальна виробничо-споживча взаємодія має стати можливою, а час на пошук збалансованого рішення, що задовольняє обидві сторони, – зведено до мінімуму. Учасники повинні володіти інформацією (фактичною статистичною та обробною методичною), мати можливість захисту власних прав (реалізації формальних норм). З метою забезпечення прозорості відносин і компромісно-комплементарного зв'язку обох сегментів (соціального і комерційного) для набуття стабільності та забезпечення соціально-економічної рівноваги в обидві системи взаємодії повинні бути вбудовані відповідні інституційні механізми.

Висновки

Враховуючи, що інститут являє собою сукупність норм, регламентуючих процеси функціонування та розвитку, і санкцій, забезпечуючих їхнє дотримання, очевидно, що елементи інституціонального забезпечення присутні у всіх соціально-економічних механізмах. Але обмеження механізмів інституційного забезпечення в окремому блоці пов'язано з усвідомленням необхідності розробки конкретних інструментів, правил і алгоритмів реалізації механізмів перших двох блоків. Недостатньо суто теоретично розуміти той факт, що ініціація персоніфікованої пропозиції та індивідуального попиту під час багаторазового уточнення вимог перевізників і пасажирів призводить до досягнення стану ринкової рівноваги. Необхідно мати конкретні уявлення щодо практичного визначення кожної складової механізмів ринкової самоорганізації, а також оцінювати можливість та визначати вигоди від застосування різних способів досягнення економічної ефективності у комерційному сегменті СПП. Недостатньо суто теоретично усвідомлювати умови дотримання стану суспільної рівноваги соціальних потреб і пропозиції транспортних послуг, ініціації суцільного або виключного державного патронату, введення державних санкцій з відповідним обмеженням негативних ек-

стернальних виявлень. Необхідно мати і застосовувати чіткі та дієві інструктивні матеріали, спроможні забезпечити встановлення кожної з ланок механізмів державного регулювання. В такому разі під механізмами інституціонального забезпечення в контексті збалансування суспільно-транспортних інтересів розуміються будь-які інституціональні установки, послідовне застосування яких сприятиме ефективній реалізації механізмів ринкової самоорганізації та механізмів державного регулювання.

Список використаних джерел

1. Аксенов И.М. Эффективность пассажирских железнодорожных перевозок: Монография / И.М. Аксенов. – К.: Транспорт Украины, 2004. – 284 с.
2. Базилюк А.В. Тарифоутворення у сфері пасажирських перевезень: Монографія / А.В. Базилюк, Я.Я. Назаренко. – К.: НТУ, 2010. – 197 с.
3. Борданов С.В. Міжнародні пасажирські перевезення в контексті інтеграції України до світового господарства: дис... к. е. н.: 08.05.01 / Борданов С.В.; ДНУ. – Донецьк, 2005. – 234 с.
4. Висоцька І.І. Управління витратами авіакомпаній при здійсненні регулярних внутрішніх пасажирських перевезень: автореф. дис... к. е. н.: 08.00.04 / Висоцька І.І.; НАУ. – К., 2009. – 20 с.
5. Гудков О.М. Організаційно-економічний розвиток пасажирського комплексу залізничного транспорту України на основі системного підходу: дис... к. е. н.: 08.00.04 / Гудков О.М.; УкрДАЗТ. – Х., 2009. – 231 с.
6. Карась О.О. Формування сучасного механізму управління підприємствами в ринкових умовах (на прикладі пасажирського господарства залізничного транспорту): дис... к. е. н.: 08.00.04 / Карась О.О.; ДНУЗТ. – Дніпропетровськ, 2009. – 203 с.
7. Семенцова О.В. Економічні аспекти адаптації приміського пасажирського залізничного транспорту до ринкових умов: дис... к. е. н.: 08.00.04 / Семенцова О.В.; УкрДАЗТ. – Харків, 2010. – 358 с.
8. Сич Є.М. Пасажирський комплекс залізничного транспорту: розвиток і ефективність: Монографія / Є.М. Сич, В.П. Гудкова. – К.: «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2004. – 245 с.
9. Економічна енциклопедія: Наукове видання у 3-х т. / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія». – Т. 1, 2000. – 864 с.; Т. 2, 2001. – 848 с.; Т. 3, 2002. – 952 с.
10. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
11. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.; Т. 2. – 568 с.
12. Тультаев Т.А. Маркетинг услуг: экономическая энциклопедия / Тультаев Т.А. / [Електрон. ресурс]: <http://vocabulary.ru/dictionary/>
13. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Кол. авт. под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с. / [Електрон. ресурс]: <http://www.vocabulary.ru/dictionary/1049/word/gosudarstvennoe-regulirovanie-ekonomiki>
14. Рубенштейн А.Я. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса: Монография / Рубенштейн А.Я. – СПб.: Алетейя, 2008. – 560 с.

Інформаційні технології в управлінні підприємством

У статті досліджуються теоретичні аспекти та сутність поняття інформаційних технологій управління підприємством, проводиться аналіз системи інформаційних технологій автоматизації управлінських рішень на підприємстві та процесу вдосконалення інформаційних технологій управління на підприємстві.

Ключові слова: управління, інформаційні технології, підприємство, інформація, система.

В статье исследуются теоретические аспекты и суть понятия информационных технологий управления предприятием, проводится анализ системы информационных технологий автоматизации управленческих решений на предприятии и процесса совершенствования информационных технологий управления на предприятии.

Ключевые слова: управление, информационные технологии, предприятие, информация, система.

The article deals with theoretical aspects and essence of the concept of information technology management, the analysis of information technology management automation solutions for enterprise and process improvement of information technology management in the enterprise.

Keywords: management, information technology, enterprise information system.

Постановка проблеми. Під інформацією розуміють сукупність корисних відомостей, які є об'єктом збирання, реєстрації, зберігання, передавання й перетворення. Інформація є одним із ресурсів, який може накопичуватися, реалізуватися, поновлюватися, є придатним для колективного використання та на відміну від інших ресурсів у процесі споживання не втрачає своїх якостей. Інформація – це головний елемент будь-якої з функцій управління. Володіння повною, достовірною, актуальною та оперативною інформацією уможливорює отримання ринкових переваг, знижує фінансовий ризик, ефективно підтримує прийняття рішень.

Розвиток інформаційних технологій вимагає нових підходів до управління: на перший план виходять економічні, ринкові критерії ефективності, підвищуються вимоги до гнучості. Науково-технічний прогрес і динаміка зовнішньоекономічного середовища змушують сучасні підприємства перетворюватися в усе більш складні системи, для яких необхідні нові методи для забезпечення керованості. Тому можна стверджувати, що ефективна діяльність сучасного підприємства можлива тільки при наявності єдиної корпоративної (комплексної) системи, що поєднує управління фінансами, персоналом, постачанням, збутом і процес управління виробництвом. Такі системи стали розглядатися як засіб до-

сягнення основних цілей бізнесу – поліпшення якості товарів, що випускаються, і послуг, збільшення обсягу виробництва, заняття стійких позицій на ринку і перемоги в конкурентній боротьбі. Вимоги, пропоновані до корпоративної інформаційної системи, не залежать від форми власності і сфери діяльності підприємства, а її програмні модулі мають відповідати бізнес-процесам, функціям робочих місць – посадовим обов'язкам співробітників.

Актуальність статті становить той факт, що інформація потрібна всім: керуючим структурам, колективам підприємств, громадським організаціям, усім працюючим. Неможливо спиратися тільки на інтуїцію, на свій життєвий і практичний досвід, необхідно одержувати й освоювати всю інформацію, що розширюється, що допомагає вирішувати виникаючі питання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням теорії та методології застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами присвятили роботи відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: О. М. Ананьєв, В. М. Білик, Я. А. Гончарук, І. Ансофф, І. А. Арєнков, П. Ф. Баум, В. В. Томилов, О. В. Клименко, Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. А. Панков та інші. Разом з тим окреслені питання потребують додаткового розгляду.

Інформація виступає сьогодні як один з першорядних ресурсів, значення якого не менше, ніж значення матеріальних, сировинних і інших ресурсів. Використання останніх у значній мірі залежить саме від стану і використання інформації. На відміну від більшості ресурсів, що здатні виснажуватися, інформаційний потенціал може використовуватися багаторазово як колективами, так і індивідуальними працівниками. При цьому він постійно збільшується і збагачується.

Метою статті є дослідження інформаційних технологій в системі управління підприємствами. Для прийняття ефективних управлінських рішень в умовах динамічного розвитку ринкової економіки підприємству потрібна оптимальна система інформаційного забезпечення, що об'єктивно відображає реальну економічну ситуацію.

Виклад основного матеріалу. Інформаційне забезпечення управління – це зв'язок інформації із системами управління підприємством і управлінським процесом у цілому. Вона може розглядатися не тільки в цілому, охоплюючи усі функції управління, але і по окремих функціональних управлінських роботах, наприклад прогнозуванню і плануванню, обліку й аналізу. Це дає можливість відтіснити специфічні моменти, властиві інформаційному забезпеченню функціонального управління, розкривши в той же самий час загальні властивості, що дозволяють направити дослідження всередину і на зовнішні ринки.

У процесі управлінської діяльності інформація стала більш важливим ресурсом, ніж матеріальні, енергетичні, трудові та фінансові ресурси. У технології обробки інформації первинні відомості про виробничі і комерційні операції, випуск продукції, факти придбання та продажу товарів, знання й навички людей, їхні робочі обов'язки виконують роль предметів праці, а отримана внаслідок цього інформація – продукт праці; вона використовується для аналізу і прийняття управлінських рішень. Відповідно, великого значення набувають методи обробки й використання інформації, а також технічні засоби, завдяки яким стало можливим перетворення інформації у важливий виробничий ресурс [3, 4].

Інформація відзначається смисловим навантаженням. Вона дуже різноманітна і поділяється за видами людської діяльності, в якій її використовують: наукова, технічна, виробнича, управлінська, економічна, соціальна, правова тощо. Кожен з видів інформації має свою технологію обробки, смислове навантаження, цінність, форми подання і відображення на фізичних носіях, вимоги до точності, достовірності, оперативності відображення фактів, явищ, процесів [1, 5].

Під економічною інформацією звичайно розуміють таку інформацію, яка характеризує виробничі відносини в суспільстві. Ширше і глибше економічну інформацію можна охарактеризувати як сукупність відомостей, пов'язаних з функціонуванням та управлінням економікою, тобто з плануванням, обліком, контролем, регулюванням на економічних об'єктах, які можна фіксувати, передавати, перетворювати і зберігати. До економічної інформації відносять дані, що циркулюють в економічній системі. Це відомості про процеси виробництва, матеріальні ресурси, процеси управління виробництвом, фінансові процеси, а також відомості економічного характеру, якими обмінюються різні системи управління. Незалежно від сформованого положення в практиці управління, новітні теорії прийняття рішень, а також теорії планування спрямовані на все більш широкий і детальний облік впливу неповної інформації. В організаційних процесах засіб і продукт праці є інформацією: плани, звіти, нормативи, організаційні регламенти. Ці процеси можна назвати інформаційними. Вони завжди закінчуються інформаційними ресурсами [2].

Інформаційні ресурси за своїм призначенням також обслуговують матеріальні процеси шляхом розробки їх інформаційних моделей, як і виробничого процесу, так і його кінцевих результатів. Організаційні процеси забезпечують взаємозв'язок технічних процесів. Цей взаємозв'язок може бути технологічним і організаційним. В технології виробництва пов'язуються моделі і конструкції виробів, матеріалів, режим обробки, що випускаються обладнання.

Перед тим як розпочати пошук інформації, підприємство повинно визначити коло запитів по кожному із елементів внутрішнього і зовнішнього середовища. Як правило, найбільша частина інформації надходить із внутрішніх джерел, використовуються дані оперативного та бухгалтерського обліку, планування тощо. Збирання інформації відбувається постійно (у

строки бухгалтерської та статистичної звітності), або епізодично (у разі потреби). Збирання епізодичної інформації потребує розробки спеціальних процедур проведення обстежень, одержання індивідуальних та групових оцінок.

Результативна інформація подається у вигляді даних про недоліки в роботі та відповідних винуватців або про невикористані резерви та способи їх мобілізації. На відміну від поточного планування оперативне використовує щоденну інформацію про діяльність підприємства, дані первинних бухгалтерських та інших документів, матеріалів контролю, спостереження, напрямів тощо. Для нього характерна певна прибілизність результативної інформації.

Інформація, що обслуговує процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і забезпечує розв'язання завдань організаційно-економічного управління на макро- і мікрорівнях, називається управлінською. Вона являє собою різноманітні відомості економічного, технологічного, соціального, юридичного, демографічного та іншого змісту. В інформаційному процесі, яким є управлінська діяльність, інформація – один з важливих ресурсів разом з енергетичними, матеріальними, трудовими, фінансовими.

Економічна інформація – найважливіша складова, управлінської інформації. Вона містить відомості про склад трудових, матеріальних та грошових ресурсів і стан об'єктів управління на певний момент часу. Економічна інформація відображає діяльність підприємств та організацій за допомогою натуральних, вартісних та інших показників, її можна використовувати в процесі планування, обліку, контролю, аналізу на всіх рівнях управління. Найважливішими властивостями економічної інформації, є: достовірність і повнота; цінність і актуальність; ясність і зрозумілість [1, 3].

Інформація є достовірною, якщо вона не спотворює дійсного стану справ. Недостовірна інформація може призвести до неправильного розуміння або до прийняття неправильних рішень. Інформація повна, якщо її достатньо для розуміння і прийняття рішень. Неповна інформація затримує прийняття рішень і може призвести до виникнення помилок. Цінність інформації залежить від того, які завдання розв'язують за її допомогою. В умовах, що постійно змінюються, важливо мати актуальну інформацію. Інформація стає ясною і зрозумілою, якщо її виражено мовою, якою спілкуються ті, кому призначена ця інформація. Якщо цінна актуальна інформація виражена незрозуміло, то вона стає некорисною.

Стосовно підприємства інформація буває зовнішньою і внутрішньою. Зовнішня інформація – це дані про різні аспекти економічної, екологічної, політичної, соціальної та інших сфер, що оточують це підприємство. Вона важкодоступна і дорого коштує. Канали отримання такої інформації різноманітні: експертні опитування, статистичні дослідження кон'юнктури ринку, вивчення тенденцій у виробництві і збуті тих чи інших товарів, преса, телебачення тощо. Внутрішня інформація на підприємстві – це дані, які виникли переважно в системі обліку. Перелік інформаційних характеристик

Інформаційна характеристика внутрішнього середовища підприємства [4]

Виробництво	Розміри, потужність і тип обладнання. Джерела постачання. Тенденція виробництва. Інноваційні можливості. Нормування робіт. Рівень браку
Маркетинг	Номенклатура продукції. Якість продукції. Розміри і доля ринків. Якість маркетингових досліджень. Ефективність застосування реклами. Організація продажу і сервіс
Фінанси	Активи. Валові накопичення. Дохід. Джерела грошових надходжень. Показники балансу
Управління персоналом	Програми вивчення. Процедури привабливості і підбору кадрів. Аналіз трудових операцій. Змістовність роботи. Система премій
Організаційна структура. Влада та лідерство	Форма делегування повноважень. Тип організаційної структури. Відношення між менеджерами та робочими. Характер власності. Ефективність менеджера

внутрішнього середовища можна об'єднати за такими ознаками (див. табл.).

Зовнішньою інформацією для планування є інформація про постачальників, конкурентне середовище, покупців тощо. Джерелами такої інформації можуть бути: законодавча база, офіційна бухгалтерська та статистична звітність, публікації, інші підприємства, інформаційна індустрія та самостійні маркетингові дослідження. Джерела інформації можуть мати різnorідний характер. Багато підприємств для використання рідкої та достовірної інформації прагнуть знайти деякі особливі джерела, в тому числі нелегальні. Однак треба мати на увазі, що близько 90% потрібної, існуючої інформації можна використати з легальних джерел. Збиранням потрібної інформації завжди займається служба планування. В той же час цей процес координується і контролюється вищим менеджментом. Вищий менеджмент, крім того, самостійно займається збором інформації, оскільки має можливість входити в різні інформаційні канали.

Велике значення для процесу управління мають інформаційні технології, які базуються на застосуванні комп'ютерів, активній участі користувачів (непрофесіоналів у галузі програмування) в інформаційному процесі, високому рівні «дружнього» інтерфейсу користувача, широкому використанні пакетів прикладних програм загального призначення, в доступні для віддалених баз даних і програм завдяки обчислювальним мережам [4, 5].

Інформація – невід'ємна частина системи управління. Вся економічна інформація на підприємстві поділяється на п'ять груп: 1) описова (облікова); 2) імовірнісна (прогнозна); 3) дискретна (отримується в результаті діалогів людина – людина або людина – машина); 4) випадкова (дані, які попередньо вважалися непотрібними або які знадобилися, але в поточному обліку їх не було); 5) пропагандистська (отримується для досягнення певної мети). Облікова інформація як складова економічної є одним із видів даних, що характеризують виробничо-господарську діяльність підприємства. Ядром економічної інформації підприємства є облікова інформація. Це пов'язано з тим, що вона повніша, точніша й оперативніша, всебічна і достовірніша за будь-яку іншу. Вона моделює як зв'язки підприємства з навколишнім середовищем, так і його внутрішню структуру, дає можливість розподіляти права виконавців та їхню відповідальність за економічну ефективність.

При цьому облікова інформація відповідає таким принципам: а) багатократність використання; б) концентрація, тобто

обираються тільки суттєві ознаки; в) штучність – інформацію створюють люди (облікові працівники), вона не виникає природно, тобто сама по собі; г) цілеспрямованість, тобто інформація відповідає визначеним завданням; д) аналітичність, тобто здатність надавати не лише зафіксовані в документах дані, а й підсумкові, розрахункові, додаткові [3, 6].

Для того щоб облікова інформація була корисною, вона має бути достовірною і значимою. Інформація сама по собі є значною цінністю, незалежно від фактів, які вона фіксує. Ця цінність зумовлена можливостями, які вона надає для прийняття рішень, тобто потенційними діями. Кожна така дія стає бухгалтерською категорією. Подібний підхід дозволяє відокремити явище (інформаційний аспект) від факту (економічний аспект) і зосередити увагу бухгалтера на явищі. З цього випливає, що входом і виходом бухгалтерської системи є не дебет і кредит, тобто не облікові координати, а облікова процедура: вхід – первинні документи (вхідні дані), вихід – звітність (результатна інформація). Щоправда, під результатною інформацією розуміють не стільки звітність традиційного обліку, скільки модель, яка дозволяє приймати багатоваріантні управлінські рішення. При цьому вартість інформації не має перевищувати витрат на її отримання, тому будь-яка втрата інформації має приносити більші збитки, ніж вартість втрачених даних.

Інформаційна система фактично є моделлю системи управління об'єктом. Оскільки складна система завжди багатофункціональна, інформаційну систему може бути класифіковано за різними ознаками: за рівнем управління (вищий, середній, оперативний); видом керованого ресурсу (основні засоби, матеріальні, трудові, фінансові й інформаційні ресурси); за сферою застосування (банківські інформаційні системи, статистичні, податкові, бухгалтерські, фондового ринку, страхові тощо); за функціями і стадіями управління [7, 8].

Комп'ютерні інформаційні системи відіграють значну роль на сучасних підприємствах. Сучасні інформаційні системи безпосередньо впливають на планування і прийняття управлінських рішень, на номенклатуру і технологію виготовлення та реалізації товарів і послуг. Інформаційні системи передбачають використання інформаційних технологій. Будь-яка інформаційна система характеризується наявністю технології перетворення вихідних даних у результатну інформацію. Такі технології прийнято називати інформаційними. Інформаційна технологія не може існувати окремо від технічного і програмного середовища. Термін «інформаційні технології» відображає величезну кількість різноманітних

технологій у різних комп'ютерних середовищах і предметних галузях [8]. Предметна галузь й інформаційна технологія впливають одна на одну. Предметні технології, наповнюючи специфічним змістом інформаційні технології, скеровують їх на цілком визначені функції. Такі технології можуть мати типовий чи унікальний характер залежно від ступеня уніфікації під час виконання цих функцій.

Висновки

Отже, інформаційні технології у своєму розвитку пройшли довгий шлях, кожний етап якого характеризувався своїми засобами обробки інформації та інформаційними носіями. Сучасний рівень розвитку інформаційної технології називається новою інформаційною технологією, ознаки якої – розвинута комп'ютерна техніка, сучасне програмне забезпечення, надійні комунікації, діалоговий режим спілкування користувача з комп'ютером.

Нова інформаційна технологія уможливорює інтегрування різноманітних можливостей обробки інформації на одному робочому місці включно з розрахунковими, довідково-інформаційними, сервісними. Системи, побудовані за принципами нової інформаційної технології, можуть гнучко реагувати на зміни в складі функцій та розв'язуваних ними задач, в алгоритмах розрахунку, в інформаційних потребах користувачів. Інтерактивний режим роботи системи забезпечує задоволення нагальних інформаційних потреб користувачів, оперативний обмін інформацією та реагування на запити. Характерними для нової інформаційної технології є робота користувача в режимі оперативної взаємодії з даними; наскрізна інформаційна підтримка користувача на основі ін-

тегрованої бази даних; безпаперовий процес підготовки документа, коли на папері фіксується тільки його кінцевий варіант. В умовах нової інформаційної технології стають можливими колективне формування завдань і адаптивна перебудова форм та способів подання інформації в процесі прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Ананьев О.М., Білик В.М., Гончарук Я.А. Інформаційні системи і технології в комерційній діяльності / О.М. Ананьев, В.М. Білик, Я.А. Гончарук. – Львів: Новий світ, 2007. – 584 с.
2. Ансофф И. Стратегический менеджмент (пер. с англ.) / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 2011. – 344 с.
3. Аренков И.А., Баум П.Ф., Томилов В.В. Инновационный потенциал фирмы: стратегия развития / И.А. Аренков, П.Ф. Баум, В.В. Томилов – СПб., 2011. – 122 с.
4. Клименко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку / О.В. Клименко. – К.: ЦУЛ, 2008. – 320 с.
5. Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижиков В.С., Панков В.А. та ін. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков, В.А. Панков. – К.: ЦУЛ, 2007. – 400 с.
6. Ліпінська А.В. Інформаційні ресурси в документознавстві / А.В. Ліпінська – К.: Університет «Україна», 2007. – 330 с.
7. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика. [монографія] / С.В. Мельниченко. – К.: Національний торговельно-економічний університет, 2008. – 493 с.
8. Сорока П.М., Сорока Б.П. Інформаційний менеджмент / За наук. ред. Гудзинського О.Д. / П.М. Сорока., Б.П. Сорока – К.: Університет «Україна», 2008. – 535 с.

В.Ф. КИФЯК,
д.е.н., м. Чернівці

Туристична привабливість Карпатського регіону як один з основних чинників розвитку в'їзного туризму

У статті визначено складові туристичної привабливості Карпатського регіону та пропонується програма дій щодо її підвищення. На основі аналізу діяльності туристичних підприємств здійснено оцінку туристичної привабливості регіону та конкурентоспроможності комплексного туристичного продукту шляхом порівняння узагальнюючих показників.

Ключові слова: туристична привабливість, в'їзний туризм, рекреаційні ресурси, культурно-історична спадщина, інфраструктура, узагальнюючі показники, оцінка.

В статье определены составные туристической привлекательности Карпатского региона и предлагается программа действий по ее повышению. На основании

анализа деятельности туристических предприятий осуществлена оценка туристической привлекательности региона и конкурентоспособности туристического продукта путем сравнения обобщающих показателей.

Ключевые слова: туристическая привлекательность, въездной туризм, рекреационные ресурсы, культурно-историческое наследие, инфраструктура, обобщающие показатели, оценка.

The article indicates the components of the tourist attractiveness of Carpathian region and offers a programme of action for its improvement. The estimation of tourist attractiveness of the region and competitiveness of complex

tourist product was conducted and based on the analysis of tourist enterprises by comparing of general indicators.

Keywords: *tourist attractiveness, exit tourism, recreation resources, cultural and historical heritage, infrastructure, general indicators, estimation.*

Постановка проблеми. Властивість природних рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини та інших складових туристичного потенціалу притягувати туристів на певні території прийнято називати туристичною привабливістю.

Одним із головних завдань організації ефективного використання туристичних ресурсів та управління туристичними та рекреаційними підприємствами є визначення туристичного потенціалу, встановлення можливостей його використання у туристичних цілях і на цій основі формування туристичної привабливості окремих регіонів, територій та місць, що сприятиме їх соціально-економічному розвитку, розробці стратегічних планів розвитку туризму та залученню інвестицій у розбудову загальної та туристичної інфраструктури.

Туристична привабливість регіону або окремої території відображає, наскільки цікавою є ця територія для туристів. Відповідно, постає проблема виокремлення складових рекреаційної привабливості, які в подальшому визначатимуть перспективність цієї території для розвитку в'їзного туризму і створення на ній туристичного бізнесу та всебічного задоволення потреб споживачів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання визначення туристичної привабливості регіону або окремих територій та її впливу на розвиток туризму досліджувалися великою кількістю зарубіжних та вітчизняних учених та практиків. Так, зокрема, О.В. Мельник вважає, що якість довкілля є одним з головних чинників формування туристичної привабливості території [1] та визначає інтегральний показник туристичної привабливості території [2].

Багато науковців пропонують розглядати туристичну привабливість як результат взаємодії попиту і пропозиції [3, с. 10, 12]. Деякі фахівці в галузі туризму визначають туристичну привабливість регіону як сукупність природних атрактивних характеристик, не враховуючи наявної туристичної інфраструктури або проведення відповідної туристичної

політики, ототожнюючи тим самим туристичну привабливість з поняттям «туристичний потенціал» [4, с. 11].

Характеризуючи чинники впливу на туристичну привабливість регіону, В.Т.К. Міддлтон, Дж. Ч. Холлоуей, Ч. Робінсон, Я. Качмарек, А. Стасяк, Б. Влодарчик у своїх визначеннях складових туристичного продукту вважають, що «туристический продукт территории охватывает такие элементы, как природные и антропогенные достопримечательности, инфраструктуру и услуги места посещения, а также его доступность, внешнее представление и цену, которую должен уплатить потребитель» [5, с. 89].

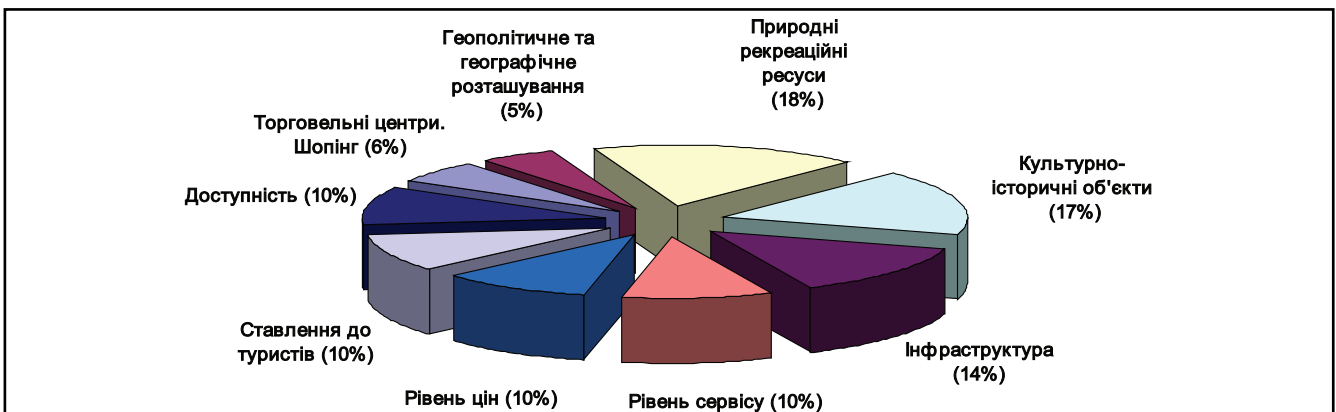
На нашу думку, природні рекреаційні ресурси, культурно-історична спадщина, розвинута інфраструктура, рівень сервісу та інші чинники, що потребують додаткового дослідження, є передумовою розвитку в'їзного туризму та важливим фактором впливу на економічний і соціальний розвиток регіону.

Мета статті – визначити складові туристичної привабливості Карпатського регіону та запропонувати програму дій щодо її підвищення. На основі аналізу діяльності туристичних підприємств здійснити оцінку туристичної привабливості регіону та конкурентоспроможності комплексного туристичного продукту шляхом порівняння узагальнюючих показників.

Виклад основного матеріалу. Законом України «Про туризм» в'їзний туризм визначається як «подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території» [6]. Щодо регіону, то будь-які поїздки на його територію іноземних громадян та туристів з інших регіонів України з пізнавальною, оздоровчою, спортивною та іншою метою відносяться до в'їзного туризму.

Дослідження, проведені на території Карпатського регіону, дали змогу виділити складові, що формують туристичну привабливість регіону для розвитку в'їзного туризму та які викликають найбільшу мотивацію у туристів до оздоровлення, відпочинку, подорожування (див. рис.), а також визначити місце природних рекреаційних ресурсів та культурно-історичних об'єктів у формуванні туристичного попиту.

На рисунку продемонстровано, що серед складових, які найбільше впливають на туристичну привабливість регіону, природні рекреаційні ресурси, культурно-історичні об'єкти



Складові туристичної привабливості Карпатського регіону

та інфраструктура займають найбільші сегменти, відповідно 18, 17 і 14 відсотків.

Таким чином, головними складовими туристичної привабливості Карпатського регіону є природні рекреаційні ресурси, культурно-історичні об'єкти та туристична інфраструктура, які передовсім задовольняють потреби туристів та найбільше впливають на формування туристичного попиту. Разом із тим опитування іноземних туристів та туристів з інших областей України, проведені на території Карпатського регіону, свідчать про те, що окрім природних рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини, геополітичного розташування, розвинutoї інфраструктури та інших визначених чинників (див. рис.) до туристичної привабливості регіону відносяться:

- незвичний формат організації подорожування та відпочинку. Це, зокрема, поширений у регіоні сільський туризм та участь у виконанні різноманітних сільськогосподарських робіт, участь у «Битві націй», що проходить щорічно у Хотинській фортеці, та лицарських турнірах з переодяганням у середньовічний військовий одяг тощо;
- нестандартний спосіб пересування туристів – це кінні маршрути, карети, сплави по гірських річках та ін.;
- вишукана форма обслуговування, в тому числі спеціалізація окремих ресторанів, готелів, анімаційних закладів;
- відомі фахівці, музиканти, спортсмени та інші персонажі;
- звичаї, обряди, традиції, свята, цікаві події тощо;
- природні явища (печери, водоспади), дикі тварини, полювання, рибальство;
- цікаві та видовищні виробничі процеси, зокрема виробництво електроенергії на Дністровській ГАЕС, складальні кузовні роботи на Львівському автобусному заводі та ін.

На основі аналізу діяльності туристичних підприємств у 2010 році пропонується здійснення оцінки туристичної привабливості та конкурентоспроможності Карпатського регіону з точки зору туристичних можливостей шляхом порівняння таких узагальнюючих показників:

1. Частина, яку займає регіон на туристичному ринку держави, та її динаміка, що характеризує становище регіону на ринку.

Зокрема, частка туристів, яким надано обслуговування на території регіону у 2010 році (прийом іноземних туристів та туристи, охоплені внутрішнім туризмом), становить 18% у загальноукраїнському показнику. Частка екскурсантів, які отримали екскурсійне обслуговування, становить 37,4% від загальної чисельності екскурсантів в Україні. За чисельністю рекреантів, яким надано санаторно-курортне лікування, частка регіону становить 15,8% [7]. При цьому спостерігається позитивна динаміка за останні 2005–2010 років.

2. Частка відрахувань до бюджету від туристичної діяльності.

За обсягами відрахувань до бюджетів усіх рівнів від туристичної діяльності частка Карпатського регіону становить 17% від загального обсягу по Україні. Розмір загального прибутку, який отримує регіон від функціонування туристичної галузі, становить понад 126 млн. грн., що на 40% більше у порівнянні з 2005 роком.

3. Показник конкурентоспроможності комплексного туристичного продукту регіону.

Якщо перших два показники досить зрозумілі, то показник конкурентоспроможності комплексного туристичного продукту регіону вимагає відповідного розрахунку. Його доцільно розраховувати таким чином:

$$KKKTP = \left(\frac{\sum_{i=1}^n Aix}{\sum_{i=1}^n Aiy} + \frac{\sum_{j=1}^n Bjx}{\sum_{j=1}^n B jy} + \frac{\sum_{u=1}^n Cux}{\sum_{u=1}^n Cuy} \right) / 3, \quad (1)$$

де $KKKTP$ – коефіцієнт конкурентоспроможності комплексного туристичного продукту регіону;

Aix – кількість пропонованих видів туристичних продуктів (маршрутів) із пізнавальною метою в оцінюваному регіоні;

Aiy – кількість пропонованих видів туристичних продуктів (маршрутів) із пізнавальною метою в регіоні, обраному для порівняння (конкуренті);

Bjx – кількість пропонованих видів рекреаційних і туристичних продуктів (маршрутів) з оздоровчою метою в оцінюваному регіоні;

$B jy$ – кількість пропонованих видів рекреаційних та туристичних продуктів (маршрутів) із оздоровчою метою в регіоні, обраному для порівняння (конкуренті);

Cux – кількість пропонованих видів туристичних продуктів (маршрутів) із розважальною метою в оцінюваному регіоні;

Cuy – кількість пропонованих видів туристичних продуктів (маршрутів) із розважальною метою в регіоні, обраному для порівняння (конкуренті).

У нашому випадку $n = 4$ (до складу Карпатського регіону входять чотири області).

Регіоном для порівняння обрано румунську частину Карпат (Румунія), яка подібна за природними рекреаційними ресурсами та кількістю пам'яток історії, культури, архітектури і яка також поєднує чотири повіти.

За проведеним дослідженням та розрахунками станом на 1 січня 2011 року:

$$Aix = A_1ix + A_2ix + A_3ix + A_4ix, \quad \sum_{i=1}^4 Aix = 157;$$

$$Aiy = A_1iy + A_2iy + A_3iy + A_4iy, \quad \sum_{i=1}^4 Aiy = 164;$$

$$Bjx = B_1jx + B_2jx + B_3jx + B_4jx, \quad \sum_{j=1}^4 Bjx = 171;$$

$$B jy = B_1jy + B_2jy + B_3jy + B_4jy, \quad \sum_{j=1}^4 B jy = 142;$$

$$Cux = C_1ux + C_2ux + C_3ux + C_4ux, \quad \sum_{u=1}^4 Cux = 140;$$

$$Cuy = C_1uy + C_2uy + C_3uy + C_4uy, \quad \sum_{u=1}^4 Cuy = 143.$$

$$KKKTP = \frac{157}{164} + \frac{171}{142} + \frac{140}{143} / 3 = 1,05.$$

Таким чином, шляхом використання формули [1], визначено *КККТП* Карпатського регіону, який з 0,89 у 2005 році зріс до 1,05 у 2010 році за рахунок збільшення кількості пропонуванних видів рекреаційних і туристичних продуктів (маршрутів) із пізнавальною, оздоровчою та розважальною метою.

Отже, оцінюючи показники туристичної привабливості Карпатського регіону за чисельністю туристів, яким надано туристичне, екскурсійне та санаторно-курортне обслуговування, за обсягом відрахувань до бюджетів усіх рівнів і розміром отриманого прибутку та коефіцієнтом конкурентоспроможності комплексного туристичного продукту регіону і порівнюючи їх з іншими туристичними регіонами та загальноукраїнськими показниками, можна стверджувати, що Карпатський регіон є одним із найбільш привабливих для туристів регіонами і посідає одне з провідних місць за рівнем забезпеченості природними та історико-культурними ресурсами, здатними стимулювати значний інтерес у вітчизняних та іноземних туристів.

Проте і Карпатський регіон, і Україна у цілому, маючи великий туристичний потенціал, використовують його недостатньо та мало ефективно, особливо на міжнародній арені, про що свідчить рейтинг туристичної конкурентоспроможності країн Європи, складений у 2011 році на Всесвітньому економічному форумі, де Україна посіла тільки 38 місце з 42 європейських країн та опинилася на 85 позиції у рейтингу туристичної конкурентоспроможності країн світу [8], хоча ситуація після проведення Євро-2012 стала значно кращою.

Сьогодні для покращення показників конкурентоспроможності регіону, окрім послуг, що входять до складу туристичного продукту, або так званих характерних послуг, активно мають пропонуватися супутні послуги. Наприклад, послуги прокату, анімаційні послуги, сувенірна продукція, виробки народних промислів тощо.

Аналіз туристичних потоків у регіон показує, що наявність природних рекреаційних ресурсів, пам'яток культури національного і міжнародного значення, розвинутої інфраструктури та інших вищезазначених факторів ще не створює стабільної туристичної привабливості регіону. Сьогодні потрібна комплексна програма дій з орієнтацією на такі основні рішення та проекти:

1. Формування позитивного туристичного іміджу регіону.

Основним завданням стає формування нового сприйняття туристичного потенціалу регіону в цілому і просування окремих рекреаційних та туристичних продуктів як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Цього можна досягти за рахунок посилення рекламної інформаційної діяльності (PR-кампанії), утворення мережі інформаційно-туристичних центрів, роботи з засобами масової інформації – організації прес-турів, наслідками яких може стати велика кількість публікацій як в інформаційних виданнях областей регіону, так і за кордоном, збільшення придорожньої інформації (встановлення дорожніх інформаційно-туристичних знаків, які вказували б на елементи інфраструктури та тури-

стичні об'єкти, що знаходяться поруч з дорогою), поширення інформації через Інтернет, розробка електронних карт туристичних маршрутів тощо.

2. Проектування та розбудова сучасних туристичних комплексів.

Визначення оптимальних рекреаційно-туристичних зон, проектування та розбудова сучасних туристичних комплексів значно посилять конкурентоспроможність регіону. Туристична привабливість залежить не тільки від наявності туристичних ресурсів, а й від стану матеріально-технічної бази туризму та розвитку загальної інфраструктури (дороги, транспортне сполучення, комунікації тощо), збереження та відновлення пам'яток історії, культури, архітектури.

3. Сприяння розвитку екологічного (зеленого) та сільського туризму.

В умовах недостатньо розвинутої матеріально-технічної бази у регіоні існують передумови для подальшого розвитку екологічного (зеленого) та сільського туризму. Екологічний (зелений) та сільський туризм мають свою специфіку, пов'язану з охороною навколишнього середовища, розміщенням, харчуванням та організацією відпочинку в сільській місцевості та на природі, яка виражається в мінімізації витрат, перш за все на харчування та проживання, яке обходиться в 2–2,5 рази дешевше, особливо в літній період. Це щонайменше удвічі знижує вартість відпочинку. Аналіз засвідчує, що у розвинених країнах світу такий вид відпочинку користується попитом не лише у людей з середнім достатком, а й у заможних.

При плануванні розвитку сільського туризму необхідно розробити відповідні проектні схеми з визначенням ареалів максимальної концентрації пам'яток історико-культурної спадщини, територій природного ландшафту, системи сільського розселення, транспортних комунікацій, типології сільських помешкань тощо. Мають бути впроваджені стандарти якості на послуги, які будуть надаватися при обслуговуванні відпочиваючих в сільській місцевості.

Особливо варто підкреслити, що сприяння розвитку сільського туризму дозволяє водночас вирішити ряд надзвичайно важливих соціальних завдань – створення нових робочих місць з гідною оплатою, відродження культурних традицій, ведення здорового способу життя, підвищення добробуту.

4. Впровадження інновацій.

Посилення туристичної привабливості та підвищення конкурентоспроможності регіону частково залежить і від розвитку інноваційних процесів у туристичній галузі. Це розробка та впровадження нових туристичних продуктів, придбання сучасного технологічного обладнання, нова поведінка на ринку туристичних послуг, інтеграція маркетингових програм з суміжними організаціями та установами тощо.

Важливим напрямом інноваційного розвитку туризму є впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що передбачає модернізацію програмно-технічної бази туроператорів та туристичних агентів, побудову її корпоративної мережі на основі комп'ютерних мереж цен-

трального та територіального рівнів обробки інформації, впорядкування інформаційних фондів та забезпечення користувачам можливості доступу до них.

5. Розробка регіональних програм.

Під регіональною програмою розвитку туризму розуміється комплекс соціально-економічних, виробничих, організаційних заходів, зорієнтованих на формування якісного конкурентоспроможного туристичного продукту для задоволення потреб місцевого населення та гостей регіону в туристичних послугах і забезпечення на цій основі комплексного розвитку регіону за умови збереження екологічної рівноваги та історико-культурної спадщини, здійснення заходів, спрямованих на розвиток туристичної галузі, забезпечення умов для повноцінного функціонування суб'єктів туристичної діяльності, залучення інвестицій, створення інфраструктури туризму.

Розробка та реалізація програм із використання історико-культурного і природного потенціалу регіону в розвитку туризму вирішить одну з найважливіших його проблем – проблему цілорічного формування туристичного попиту шляхом пропозиції різноманітних форм лікування, оздоровлення, організації турів у міжсезоння, які припускають використання природних ресурсів, елементів культури тощо.

Розвиток туризму в регіоні та підвищення туристичної привабливості багато в чому визначається позицією влади, її готовністю не тільки вимагати, а й допомагати туристичному бізнесу. А форми підтримки туризму можуть бути різноманітними:

1. *Організаційно-правова підтримка.* Це стимулювання підприємництва у туристичній галузі, розробка цільових програм розвитку туризму та довгострокових стратегій, створення особливих економічних зон туристичного типу та територій пріоритетного розвитку рекреації і туризму на регіональному рівні.

2. *Інфраструктурна та фінансова підтримка* – це насамперед реалізація цільових програм, у тому числі із залученням коштів з державного бюджету та залучення інвесторів, виділення перспективних земельних ділянок під будівництво інфраструктурних об'єктів, надання субсидій на оплату відсотків по кредитах та кредитування за пільговими ставками, підвищення якості обслуговування та введення територіальних стандартів якості.

3. *Інформаційно-методична підтримка*, яка полягає в тому, щоби місцева і регіональна влада стала координатором впровадження корисних для регіону проектів та ініціатив, акумулятором і поширювачем кращого досвіду, організатором проведення конференцій і семінарів, нарад і навчань.

4. *Маркетингова підтримка*, сутність якої зводиться до брендингу, реклами, підтримки туристичного іміджу, PR-кампаній, позиціонування регіону або окремої території як туристичного центру. Особливе місце відводиться організації прес-турів, ознайомлювальних поїздок для туристичних операторів, рекламних турів, спеціальних акцій тощо.

5. *Кадрова підтримка* – це сприяння кадровому забезпеченню туристичної діяльності, організація та розвиток си-

стеми наукового забезпечення галузі туризму, підготовка та підвищення кваліфікації туристичних кадрів.

Отже, формування туристичної привабливості регіону вимагає цілеспрямованої спільної роботи органів державної влади, місцевого самоврядування, туристичного бізнесу, наукових установ та громадських організацій по створенню туристичного іміджу регіону та окремих територій, рекламі та просуванню конкурентоспроможних туристичних продуктів пізнавального, лікувального, спортивно-оздоровчого та розважального характеру, пропаганді бренду Карпатського туристичного регіону.

Висновки

Таким чином, на прикладі Карпатського регіону визначено основні складові туристичної привабливості, до яких відносяться природні рекреаційні ресурси, визначні пам'ятки історії, культури, архітектури, розвинена загальна та спеціальна інфраструктура, якість сервісу, доступність, рівень цін та інші чинники. Здійснено оцінку туристичної привабливості регіону шляхом порівняння низки показників та визначено коефіцієнт конкурентоспроможності комплексного туристичного продукту регіону, які засвідчують вагомий внесок туризму регіону у розвиток туристичної галузі України та позитивну динаміку розвитку. З метою створення стабільної туристичної привабливості регіону визначено перелік першочерговий дій, рішень та проектів, які спрямовані на формування позитивного туристичного іміджу, проектування та розбудову сучасних туристичних комплексів, розвиток екологічного (зеленого) та сільського туризму, розробку регіональних програм, впровадження інновацій тощо.

Список використаних джерел

1. Мельник О.В. Якість довкілля як чинник формування туристичної привабливості території / О.В. Мельник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів: Вид-во НУ «ЛП», 2003. – №478. – С. 212–217.
2. Мельник О.В. Інтегральний показник туристичної привабливості території: поняття та теоретичні аспекти / О.В. Мельник // Регіональна економіка, 2004. – №4. – С. 197–205.
3. Formica, S. Destination attractiveness as a function of supply and demand interaction: diss. d-r of philosophy: Nov. 2007. Blacksburg, 2000.
4. Ortolani G.G. Tourism in Italian regions: performance and potentialities / G.G. Ortolani, A. Alivernini, L. Buldorini [Електрон. ресурс] // 7th international forum on tourism statistics. Stockholm, 9–11 June 2004. Mode of access: – Режим доступу: http://www.tourismforum.scb.se/presentations/NSMTheme10June/Italy/UIC_presentation.ppt
5. Качмарек Я. Туристический продукт. Замысел. Организация. Управление / Я. Качмарек, А. Стасяк, Б. Влодарчик; пер. с польского И.Д. Рудинского. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2008. – 495 с.
6. Про внесення змін до Закону України «Про туризм»: Закон України від 18.11.2003 №1282–IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №13. – Ст. 4.

7. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Україні / Державна служба статистики України / Статистичний бюлетень. – К.: 2011. – 92 с.

8. Україну визнали однією з найменш привабливих країн для туристів [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://tsn.ua/ukrayina/ukrayinu-viznali-odniyeyu-z-naymensh-privablivih-krayin-dlya-turistiv.html>

С.Л. ЛИТВИНЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Економічні аспекти мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту

У статті визначено економічні аспекти міжнародного мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту, які передбачають обґрунтування стратегії вибору маршруту, розробку принципових схем-алгоритмів та формування економічного механізму мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту.

Ключові слова: аспекти, перевезення, вантаж, авіатransпорт, негабаритний, унікальний.

В статье определены экономические аспекты международной мультимодальной перевозки уникальных негабаритных грузов при участии авиатранспорта, которые предусматривают обоснование стратегии выбора маршрута, разработку принципиальных схем-алгоритмов и формирование экономического механизма мультимодальной перевозки уникальных негабаритных грузов при участии авиатранспорта.

Ключевые слова: аспекты, перевозки, груз, авиатransпорт, негабаритный, уникальный.

In the article the economic aspects of international multimodal transportation of unique oversized cargoes with participation of air transport, providing the grounding of route selection strategy, development principle charts-algorithms and forming economic mechanism of multimodal transportation of unique oversized cargoes with participation of air transport, were identified by the author.

Keywords: aspects, transportations, cargo, air transport, oversized, unique.

Постановка проблеми. В умовах збільшення замовлень на перевезення унікальних негабаритних вантажів виникає проблема, яка пов'язана з розробкою транспортно-технологічних схем, технічних рішень та методик таких перевезень. Мультимодальне перевезення унікальних негабаритних вантажів за принципами логістики – just in time та «від дверей до дверей» вимагає врахування особливостей доставки таких вантажів на всіх видах транспорту, які будуть використані. При перевезенні таких вантажів використовують спеціалізовані транспортні засоби, які здатні забезпечити без-

розбірну доставку вантажів, оскільки проведення збірно-розбірних операцій призводить до збільшення часу доставки та може призвести до втрати певних властивостей вантажу. Розробка індивідуальних технічних рішень та методик доставки унікальних негабаритних вантажів вимагає також визначення економічних аспектів мультимодального перевезення таких вантажів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми перевезення унікальних негабаритних вантажів на різних видах транспорту активно вивчалися вітчизняними та зарубіжними науковцями. Особливо ґрунтовно досліджувалися проблеми доставки цієї категорії вантажів на автомобільному транспорті. В цьому контексті слід відзначити наукові роботи Н. Троїцької [9], М. Шилімова [10], А. Кошарного [4], І. Зіброва [2], А. Приходько [8] та ін. Наукова робота Р. Імаметдінова [3] стосується організації міжнародних перевезень великогабаритних та надважких вантажів різними видами транспорту по території Росії. В цій роботі, зокрема, визначаються економічні фактори вибору виду транспорту та науково-методичні принципи вирішення проблем доставки цих категорій вантажів різними видами транспорту. Проблеми доставки негабаритних вантажів на авіатранспорті вивчалися у наукових роботах А. Матовнікова [7], Т. Габрієлової [1] та ін. Нами у [5] було створено засади використання інформаційних систем SolidWorks у роботі чартерних вантажних авіаперевізників.

Мета статті. Із викладеного вище випливає, що організаційні та економічні складові проблеми міжнародного мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту вивчені явно недостатньо та вимагають більш ґрунтового дослідження. Метою статті є визначення економічних аспектів міжнародного мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту.

Виклад основного матеріалу. Особливості мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіаційного виду транспорту полягають у необхідності врахування відповідності параметрів вантажної одиниці параметрам апаратів обслуговування на різних етапах до-

ставки та переробки вантажів. У [1] автором та Т. Габрієловою відзначається, що для уникнення додаткових витрат при плануванні процесу доставки вантажів авіаційним транспортом має бути здійснена перевірка відповідності параметрів вантажної одиниці параметрам транспортних засобів, засобів механізації, зберігання та контролю вантажу. Для унікальних негабаритних вантажів врахування цих обставин є особливо актуальним, оскільки чимало таких вантажів мають оригінальну конструкцію, властиву лише для них. Розроблення економіко-організаційних засад використання навантажувально-розвантажувального обладнання при авіаперевезенні надважких та негабаритних вантажів зроблено нами у [6]. В цій роботі нами, зокрема, було створено логічну організаційно-економічну схему використання навантажувально-розвантажувального обладнання при авіаперевезенні надважких та негабаритних вантажів. Проте доставка таких вантажів дуже часто здійснюється принаймні двома видами транспорту, при цьому практично обов'язково бере участь автомобільний вид транспорту.

Доставка унікальних негабаритних вантажів за принципами just in time та «від дверей до дверей» є надзвичайно затребуваною на сьогодні послугою. Також замовник вимагає надання йому повного комплексу послуг із обслуговування такого вантажу. До таких послуг можна віднести: створення плану мультимодального перевезення вантажів; розробка унікальних технічних, технологічних та конструктивних рішень щодо навантаження, розвантаження, швартування та перевезення цих вантажів; здійснення митного оформлення вантажів та отримання всіх дозвільних документів на перевезення тощо. Особливість доставки унікальних негабаритних вантажів за участю авіаційного транспорту також полягає в необхідності термінової доставки та неможливості здійснення накопичення таких вантажів у складських комплексах та терміналах. Необхідність включення саме авіаційного виду транспорту до ланцюга транспортування обумовлена необхідністю скоротити терміни доставки та забезпечити перевезення вантажів, які неможливо доставити іншими видами транспорту. При доставці унікальних негабаритних вантажів від виробника до споживача має бути забезпечена взаємодія усіх учасників процесу перевезення, а також відпрацьовані методики і технологічні рекомендації перевезення та організації навантажувально-розвантажувальних робіт на різних видах транспорту.

Наприклад, далеко не будь-який негабаритний вантаж може бути перевезений морським видом транспорту з огляду на небажаність потрапляння вологи на нього. Негабаритні вантажі на морському транспорті доставляються у спеціальних контейнерах Artificial Twin Deck, а також Open Top та Flat Rack. Також існує можливість доставки негабаритного вантажу, який попередньо розібраний на вузли в трюмі. Проте останній спосіб є достатньо дорогим та вимагає чималих часових витрат на проведення збірно-розбірних робіт. Крім цього, проведення розбирання негабаритного вантажу, якщо мова йде

про спеціальне обладнання, може призвести до втрати частини його властивостей, що є неприйнятним. На залізничному та автомобільному транспорті існує серйозна проблема габаритних розмірів таких вантажів, які суттєво обмежені шириною залізничної колії та автомобільного полотна. У ряді випадків можливе навіть розбирання ліній електропередачі для доставки негабаритного вантажу автомобільними шляхами, оскільки без використання автомобільного виду транспорту при доставці таких вантажів за принципом від «від дверей до дверей» обійтися практично неможливо.

Організацією мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту може займатися як експедитор, так і логістична компанія або навіть авіаперевізник. Річ у тім, що у середині 2000-х років основний оператор авіаційного ринку перевезення надважких та негабаритних вантажів – авіакомпанія «Волга-Днепр» – став робити перші спроби щодо диверсифікації своєї діяльності. Одним з таких кроків стало створення інжиніринго-логістичного центру, який мав на меті забезпечувати мультимодальну доставку унікальних негабаритних вантажів. Крім цього, до завдань цього центру було віднесено диверсифікацію діяльності авіаперевізника та надання ширшого спектру послуг, ніж лише доставка вантажу. Створення інжиніринго-логістичного центру дозволило авіакомпанії «Волга-Днепр» розширити номенклатуру надаваних послуг та збільшити доходи від перевезення та обслуговування надважких та негабаритних вантажів. Зокрема, авіаперевізник надає автокрани для здійснення навантажувально-розвантажувальних робіт, створює нові навантажувальні засоби, доставляє вантаж в аеропорт та з нього.

На думку автора, цей досвід має бути використаний для забезпечення організації мультимодальної доставки унікальних негабаритних вантажів національним вантажним перевізником України – авіакомпанією «Авіалінії Антонова». Нині цей сегмент, який може служити для диверсифікації бізнесу, в авіакомпанії «Авіалінії Антонова» розвинутий у різних аспектах по-різному, в той же час він може приносити чималий додатковий дохід. Хоча авіакомпанія «Авіалінії Антонова» має вже значний досвід в організації навантажувально-розвантажувальних робіт в аеропортах світу, а також у розробці та створенні інноваційних засобів навантаження на замовлення, проте організацією доставки іншими, крім авіаційного виду транспорту, вона практично не займалася. А між тим це значні додаткові кошти та нові можливості.

На нашу думку, існує декілька можливих варіантів розвитку цього сегменту послуг в авіакомпанії «Авіалінії Антонова», а саме: організація спільного підприємства із авіакомпанією «Волга-Днепр» (за тими ж принципами, за якими було створено спільні підприємства Ruslan SALIS GmbH та Ruslan International); організація власного інжиніринго-логістичного центру чи подібної за функціями структури; віддання цього виду діяльності на зовнішній аутсорсинг. Можливим варіантом є також відмова від розвитку цього виду робіт. Визначення най-

більш оптимального варіанту вимагає розробки економіко-математичної моделі та проведення серій числових експериментів. Надалі має бути здійснений аналіз отриманих результатів, виявлення закономірностей та визначення тих умов, при яких той чи інший варіант буде найкращим. Здійснення розрахунків за економіко-математичною моделлю має бути проведено на основі існуючих статистичних даних, прогнозних даних розвитку ринку надважких та нестандартних перевезень, а також мають бути визначені стратегічні перспективи розвитку авіакомпанії «Авіалінії Антонова».

Серед найбільш важливих аспектів міжнародного мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту слід відзначити: необхідність обґрунтування концептуальної стратегії вибору маршруту, розробки принципових схем-алгоритмів, а також формування економічного механізму мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту. Саме цим економічним аспектам, на нашу думку, має бути присвячена найбільша увага з огляду на їх важливість у загальному процесі мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту.

Обґрунтування концептуальної стратегії вибору маршруту міжнародного мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів має включати визначення найбільш оптимального маршруту доставки того чи іншого вантажу із врахуванням його характеристик, обмежень щодо параметрів транспортних засобів, засобів обслуговування, дорожнього покриття та ін. Складність цього завдання полягає у використанні щонайменше двох видів транспорту (авіаційного та автомобільного) та організації доставки цих вантажів вантажним авіаперевізником, який буде виступати як оператор мультимодального перевезення. При цьому вантажний авіаперевізнак через підписання договорів-підрядів з іншими учасниками процесу мультимодального перевезення забезпечує доставку за принципом «від дверей до дверей». При мультимодальному перевезенні унікальних негабаритних вантажів оригінальної конструкції постають нові завдання, які пов'язані із забезпеченням якісного та своєчасного нерозбірного перевезення таких вантажів усіма перевізниками. Стратегія вибору маршруту також має обов'язково враховувати терміни доставки та передбачати забезпечення синхронізації доставки.

Розробка принципових схем-алгоритмів міжнародного мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів має бути передусім орієнтована на застосування логічної організаційно-економічної схеми використання навантажувально-розвантажувального обладнання, організацію ефективної взаємодії між усіма учасниками процесу доставки цих вантажів, організації доставки вантажів до аеропорту та з аеропорту. Технологія використання навантажувально-розвантажувального обладнання є одним з найбільш важливих аспектів при мультимодальному перевезенні унікальних негабаритних вантажів оригінальної кон-

струкції, оскільки дуже часто такі вантажі вимагають розробки унікальних технічних рішень, які можуть використовуватися обмежену кількість разів лише для певних типів вантажів. Крім цього, це обладнання має бути доставлено вчасно в аеропорт (при перевантаженні на літак чи вивантаженні з нього) або в транспортний вузол, або ж у транспортний термінал. Особливості мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіаційного виду транспорту полягають також у детальному вивченні габаритних розмірів вантажу та створенні моделей схем завантаження унікальних негабаритних вантажів оригінальної конструкції з використанням новітніх інформаційних систем параметричного моделювання.

Формування економічного механізму мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту передбачає створення комплексу засобів, інструментів та моделей, які дадуть змогу оптимізувати доставку цих вантажів. Цей економічний механізм має сприяти створенню нових можливостей для вантажних авіаперевізників, які займаються перевезенням унікальних негабаритних вантажів, сприяти впровадженню логістичних принципів доставки і цієї категорії вантажів. Це сприятиме залученню нової вантажної клієнтури та перспективному розвитку. Ринок авіаційного перевезення надважких та нестандартних вантажів розвивається надзвичайно динамічно, проте саме виявлення нових можливостей щодо застосування унікальних рампових літаків типу АН-124-100 та АН-225 у мультимодальних перевезеннях таких вантажів дасть змогу успішно розвивати цей ринок і надалі. Також слід зауважити, що у найближчі роки парк літаків на цьому ринку може суттєво зрости, а це, у свою чергу, обумовить посилення конкурентної боротьби за вантажну клієнтуру, а також може призвести до нових комерційних простоїв та холостих перельотів літаків. За таких умов диверсифікація бізнесу є конче необхідною для авіакомпанії «Авіалінії Антонова», оскільки її основний конкурент – російська авіакомпанія «Волга-Днепр» – вже багато років успішно розвиває цей сегмент бізнесу та має у цій царині значні досягнення.

Висновки

У процесі проведення наукового дослідження автором виявлені не вирішені раніше частини загальної проблеми мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів, які полягають у відсутності визначних економічних аспектів міжнародного мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту. Були проаналізовані наукові роботи вітчизняних та зарубіжних науковців, які займалися цією проблематикою, автором відзначено ті завдання, які були ним розв'язані в рамках вирішення цієї проблеми у попередніх наукових роботах. Було наголошено, що нині замовник все частіше вимагає надання йому повного комплексу послуг із обслуговування унікальних негабаритних вантажів в процесі доставки за принципом «від дверей до дверей».

рі». Автор відзначає, що ці вантажі неможливо накопичувати у складських комплексах та терміналах, а авіаційний транспорт сприяє пришвидшенню доставки, використовується при відсутності чи незадовільному стані наземних шляхів сполучення чи небажаності проведення збірно-розбірних робіт вантажу, категоричній забороні доставки вантажів певними видами транспорту через вплив шкідливих факторів та неможливість забезпечити зберігання.

Нами наголошено на необхідності встановлення найбільш оптимального варіанту розвитку сегменту мультимодального перевезення цих вантажів у національному вантажному перевізнику України – авіакомпанії «Авіалінії Антонова» – шляхом розробки економіко-математичної моделі, проведення серій числових експериментів, аналізу отриманих результатів та виявленню закономірностей. Автором визначаються найбільш важливі аспекти міжнародного мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту, а саме необхідність обґрунтування концептуальної стратегії вибору маршруту, розробки принципових схем-алгоритмів, а також формування економічного механізму мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту. Подальші наукові дослідження мають стосуватися детального описання пропонуваного механізмів та інструментів, проведення серій числових експериментів та визначення умов їх реалізації у практичній діяльності роботи вітчизняних вантажних авіаперевізників, які займаються доставкою унікальних негабаритних вантажів.

Список використаних джерел

1. Габрієлова Т.Ю., Литвиненко С.Л. Методологія та практика формування вантажних одиниць при перевезенні вантажів авіацій-

ним транспортом // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – Вип. 6 (120). – С. 60–66.

2. Зибров И.А. Оптимизация технологии перевозки крупногабаритных тяжеловесных грузов через мостовые сооружения: Дис.... к.т.н.: 05.22.01. – М., 2003. – 151 с.

3. Имамединов Р.Х. Организация международных перевозок крупногабаритных и тяжеловесных грузов по территории Российской Федерации: Дис.... к.э.н.: 08.00.05. – М., 2003. – 168 с.

4. Кошарный А.Н. Совершенствование проектирования систем перевозок крупногабаритных тяжеловесных грузов автомобильным транспортом: Дис.... к.т.н.: 05.22.01. – К., 1995. – 240 с.

5. Литвиненко С.Л. Економіко-організаційні засади використання інформаційних систем SolidWorks у роботі чартерних вантажних авіаперевізників України // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – Вип. 10 (124). – С. 269–275.

6. Литвиненко С.Л. Економіко-організаційні засади використання навантажувально-розвантажувального обладнання при авіаперевезенні надважких та негабаритних вантажів // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – Вип. 6 (132). – С. 150–158.

7. Матовников А.Н. Разработка процессов организации производства авиационных перевозок уникальных негабаритных грузов: Автореф. дис. ...к.т.н.: 05.02.22. – Ульяновск, 2007. – 16 с.

8. Приходько А.П. Выбор эффективных автотранспортных средств для перевозки крупногабаритных тяжеловесных грузов: Автореф. дис.... к.т.н.: 05.22.10. – М., 1991. – 21 с.

9. Троицкая Н.А. Методологические основы проектирования системы транспортировки крупногабаритных тяжеловесных грузов автомобильным транспортом: Автореф. дис.... д.т.н.: 05.22.10. – М., 1993. – 36 с.

10. Шилимов М.В. Формирование структуры парка и выбор автомобильных транспортных средств для перевозки крупногабаритных тяжеловесных грузов: Дис.... к.т.н.: 05.22.01. – М., 2005. – 145 с.

Н.О. РИБАЛКО,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи, Європейський університет

Бюджетне фінансування розвитку кінематографії в Україні

Розглянуто аспекти бюджетного фінансування галузі кінематографії в 2011 році. Проаналізовано статистичні дані державного, місцевих та зведеного бюджетів, виявлено основні тенденції. Зроблено висновки та запропоновано рекомендації з удосконалення бюджетного фінансування галузі кінематографії.

Ключові слова: державна фінансова підтримка, бюджетне фінансування, культура, мистецтво, кінематографія, національний фільм, державний бюджет.

Рассмотрены аспекты бюджетного финансирования отрасли кинематографии в 2011 году. Проанализированы статистические данные государственного, мест-

ных и сводного бюджетов, выявлены основные тенденции. Сделаны выводы и предложены рекомендации по совершенствованию бюджетного финансирования отрасли кинематографии.

Ключевые слова: государственная финансовая поддержка, бюджетное финансирование, культура, искусство, кинематография, национальный фильм, государственные бюджет.

The article is devoted to some aspects of budget maintenance of economic activity in the film industry in 2011. Analyzed the statistical data of the state, local and consolidated budgets, identified major trends. The author propo-

ses recommendations on improvement of the budget sector financing of cinematography.

Постановка проблеми. Державна фінансова підтримка є одним із найважливіших інструментів соціально-економічного розвитку країни. При цьому духовне життя суспільства не менш вагоме, ніж приріст ВВП. Досягнення високих якісних показників розвитку неможливе без належного фінансового забезпечення. Зазначимо, що за допомогою фінансів у сфері культури та мистецтва, зокрема у кінематографії, можливе виконання функцій держави зі збереження культурної (кінематографічної) спадщини нашої країни та задоволення потреб суспільства у культурних благах. Таким чином, дослідження стану державної фінансової підтримки розвитку культури та мистецтва відповідає вимогам часу та потребам суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика формування бюджету, нормативне та інституційне забезпечення бюджетного процесу, а також фінансування соціально-економічного розвитку країни є предметом досліджень таких вчених, як В. Опарін, О. Василик, В. Геєць, А. Чухно. Однак бюджетне забезпечення культури та мистецтва, зокрема кінематографії, є недостатньо дослідженим.

Мета статті. Визначити та критично проаналізувати рівень державної фінансової підтримки кінематографії за даними звітності виконання бюджету України, а також розглянути перспективи подальшого розвитку цієї галузі культури.

Виклад основного матеріалу. Кінематографія – це галузь культури, що об'єднує комплекс видів професійної діяльності, пов'язаної з виробництвом, розповсюдженням, зберіганням та демонструванням фільмів, навчально-науковою роботою у цій галузі [1].

Розвиток національної кінематографії – це невід'ємна частина державної політики у сфері культури. За визначенням законодавства, державна політика в кінематографії полягає у визнанні кінематографії галуззю культури, а національного фільму – надбанням культури Українського народу і здійснюється шляхом державної підтримки суб'єктів кінематографії України. Держава сприяє виробництву, розповсюдженню та демонструванню національних фільмів у кіно-, відеомережі та на каналах мовлення телебачення, збереженню, відновленню національної та кращих зразків світової кінематографічної спадщини, вживає заходів для повернення в Україну національної кінематографічної спадщини, що знаходиться за її межами.

Отримати державну допомогу можуть суб'єкти кінематографії незалежно від форм власності, які займаються виробництвом, розповсюдженням і демонструванням національних фільмів, фундаментальними та прикладними дослідженнями, професійною освітою в галузі кінематографії [1].

У сфері кінематографії держава здійснює таке:

- підтримує спільне з іноземними суб'єктами кінематографії виробництво фільмів, застосування світових дося-

- гнень науки і техніки у виробництві, розповсюдженні, зберіганні та демонструванні фільмів;

- бере участь у реалізації міжнародних кінематографічних програм, сприяє організації міжнародних кінофестивалів, кіноринків та участі в них суб'єктів кінематографії України;

- гарантує всім суб'єктам кінематографії охорону авторського права і суміжних прав на території України відповідно до законодавства України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України;

- підтримує кінематографію шляхом податкового, митного, валютного та інших видів регулювання.

Суб'єкти професійної кінематографічної діяльності, яким виділяються кошти з державного бюджету України та місцевих бюджетів, можуть користуватися послугами організацій поштового, телеграфного та телефонного зв'язку за тарифами, передбаченими для бюджетних організацій [1].

Фінансова підтримка кінематографії здійснюється з бюджету – державного та місцевих. Сума витрат в бюджетах виділяється окремим рядком і вноситься до переліку захищених статей видатків загального та спеціального фондів.

Для фінансової підтримки національної кінематографії Кабінет Міністрів України створює:

- 1) спеціальний рахунок фінансової підтримки національної кінематографії;

- 2) Раду управління коштами спеціального рахунку фінансової підтримки національної кінематографії, до складу якої на паритетній основі включаються представники держави, які призначаються Кабінетом Міністрів України та Національної спілки кінематографістів України. Цей орган здійснює такі дії:

- може утворювати експертні комісії із включенням до їх складу професійних творчих працівників, продюсерів, дистриб'юторів та прокатників фільмів, які можуть не бути членами Ради;

- приймає рішення щодо фінансування:

- а) виробництва, розповсюдження та демонстрування національних фільмів у кіно-, відеомережі та на каналах мовлення телебачення.

Розмір сум, виділених на виробництво одного фільму, не може перевищувати 50% вартості його кошторису. Однак, фінансування документальних, просвітницьких і анімаційних фільмів, фільмів для дитячої аудиторії може становити 100% кошторисної вартості їх виробництва;

- б) збереження та відновлення національної кінематографічної спадщини, повернення її в Україну, якщо вона знаходиться за її межами;

- в) компенсації за рахунок коштів спеціального фонду державного бюджету України відсоткових ставок передбачених на підтримку національної кінематографії кредитів банків, залучених для виробництва національних фільмів на умовах тендеру, проведеного відповідно до норм законодавства про державне замовлення на купівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб центральним органом виконавчої влади у галузі кінематографії.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Заявки на фінансування за рахунок коштів Рахунку, перелік проектів рішень Ради щодо фінансування за рахунок коштів Рахунку, рішення про фінансування за рахунок коштів Рахунку оприлюднюються на офіційному веб-сайті центрального органу виконавчої влади у галузі кінематографії.

У повноваження Ради управління коштами спеціального рахунку фінансової підтримки національної кінематографії входить забезпечення здійснення контролю за цільовим використанням коштів, наданих для виробництва національного фільму.

Фінансова підтримка розвитку національного кінематографу може здійснюватися також за рахунок:

- благодійних внесків і пожертвувань;
- інших джерел, не заборонених законодавством.

Держава підтримує розвиток кінематографу розміщуючи замовлення на виробництво та розповсюдження фільмів серед суб'єктів кінематографії незалежно від форм власності. При цьому пріоритет надається виробництву і розповсюдженню фільмів для дітей та юнацтва. В 2011 році було завершено

виробництво двадцяти фільмів за державним замовленням, із них чотири ігрових фільми, три неігрових фільми, вісім анімаційних фільмів та п'ять літописних матеріалів; відреставровано 14 фільмів та видано 11,3 тис. державних посвідчень на право розповсюдження та демонстрування фільмів [4].

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що у 2011 році не було досягнуто запланованих показників виділення коштів державного бюджету, місцевих бюджетів та зведеного бюджету України. Рівень виконання запланованої фінансової підтримки кінематографу зі всіх видів бюджетів проілюстровано на рисунку.

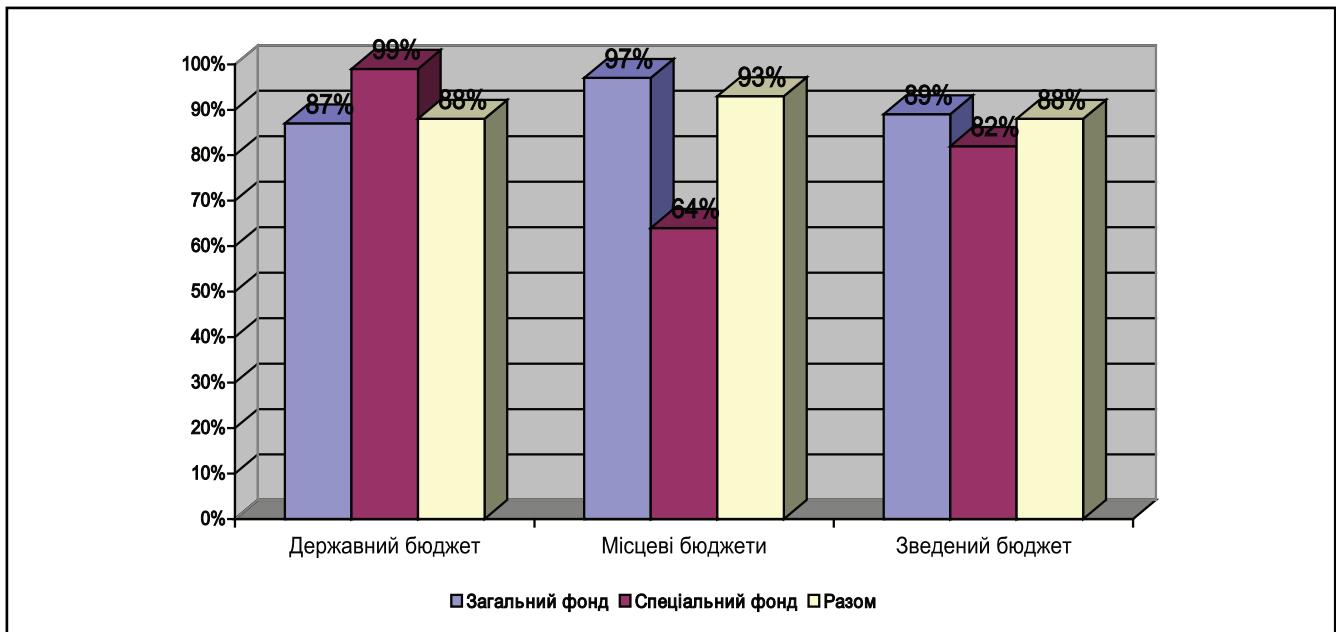
Проаналізувавши дані рисунку, ми можемо зробити такі висновки:

- за підсумковими результатами («Разом») дані за державним та зведеним бюджетом ідентичні – 88%, однак виконання за загальним фондом вище по зведеному бюджету – 89%, по спеціальному фонду вищі показники у державно-го бюджету – 99%, тобто майже було досягнуто запланований рівень виділення коштів;

Таблиця 1. Виділення бюджетних коштів на розвиток кінематографії у 2011 році (за функціональною класифікацією)

Показник	Заплановано	Виконано	Відхилення	%
Державний бюджет				
Загальний фонд	123 863 800,0	108 947 427,77	-14 916 372,23	-0,13
Спеціальний фонд	2 689 904,0	2 686 245,44	-3 658,56	-0,001
Разом	126 553 704,0	111 633 673,21	-14 920 030,79	-0,12
Місцеві бюджети				
Загальний фонд	18 098 198,26	17 655 588,91	-442 609,35	-0,03
Спеціальний фонд	2 451 112,0	1 574 279,01	-876 832,99	-0,36
Разом	20 549 310,26	19 229 867,92	-1 319 442,34	-0,07
Зведений бюджет				
Загальний фонд	141 961 998,26	126 603 016,68	-15 358 981,58	-0,11
Спеціальний фонд	5 141 016,0	4 260 524,45	-880 491,55	-0,18
Разом	147 103 014,26	130 863 541,13	-16 239 473,13	-0,12

Розраховано автором на основі звіту про виконання бюджету в 2011 році.



Відсоток виконання запланованої державної фінансової підтримки розвитку кінематографії у 2011 році

Розраховано автором на основі звіту про виконання бюджету у 2011 році

Таблиця 2. Виділення коштів державного бюджету на розвиток кінематографії у 2011 році (за програмною класифікацією)

Показники	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Разом
Керівництво та управління у сфері кінематографії	2 171 565,37	0,00	2 171 565,37
Створення та розповсюдження національних фільмів	95 883 095,28	2 686 245,44	98 569 340,72
Фінансова підтримка державного підприємства «Національний центр Олександра Довженка»	5 899 872,12	0,00	5 899 872,12
Здійснення концертно-мистецьких та культурологічних заходів у сфері кінематографії	4 992 895,00	0,00	4 992 895,00
Фінансова підтримка Національної спілки кінематографістів України	367 099,11	0,00	367 099,11
Гранти Президента України молодим діячам мистецтва для створення і реалізації творчих проектів в сфері кінематографії	0,00	0,00	0,00
Премії за видатні досягнення у галузі кінематографії	100 000,00	0,00	100 000,00
Державне агентство України з питань кіно	109 414 526,88	2 686 245,44	112 100 772,32

Розраховано автором на основі звіту про виконання бюджету у 2011 році

– місцевими бюджетами було забезпечено більш високий результат виконання – 93%, однак різниця між виконанням за загальному та спеціальному фонду значно більша – 97 та 64% відповідно.

За програмною класифікацією видатки на розвиток кінематографії представлені у табл. 2.

За даними табл. 2 можна зробити висновок, що у 2011 році майже всі видатки на розвиток кінематографії було здійснено за рахунок коштів загального фонду державного бюджету. При цьому більшу частину коштів було призначено для створення та розповсюдження національних фільмів – 98 569 340,72 млн. грн. зі 112 100 772,32 млн. грн. тобто близько 88% загальної суми, що виділена з державного бюджету на розвиток кінематографії.

Висновки

На основі проведеного аналізу ми можемо зазначити, що заплановані обсяги бюджетного фінансування кінематографії у 2011 році не виконано на 100% по жодному з бюджетів. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що заклади та установи цієї галузі не змогли у повному обсязі профінансувати заплановані витрати, що, у свою чергу, негативно вплинуло на розвиток всієї галузі. З даних табл. 2 видно, що більша частина фінансування – це створення та розповсюдження національних фільмів, однак у 2011 році за державним замо-

вленням було вироблено тільки 20 фільмів. З огляду на те що продукція галузі кінематографії може розповсюджуватися на міжнародному рівні, створюючи позитивну репутацію країні, ми вважаємо, що у подальшому треба багаторазово збільшити кількість профінансованих державою національних фільмів та приділити увагу їхній якості. Збільшення обсягів фінансування потребує реформування самої системи державної фінансової підтримки розвитку культури та мистецтва, впровадження нових моделей, перегляду діючих нормативно-правових актів, вдосконалення методичної основи фінансового забезпечення культури та мистецтва.

Список використаних джерел

1. Про кінематографію / Закон України // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/9/98-%D0%B2%D1%80>
2. Про культуру / Закон України // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2778-17>
3. Звіт про виконання бюджету у 2011 році. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>
4. Пояснювальна записка до звіту про виконання Державного бюджету України за 2011 рік. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>
5. Бюджетне забезпечення сфери культури України / Кічурчак М.В. // Фінанси України. – 2010. – №2. – С. 36–45.

О.Р. ПРИЙМУК,
к.е.н., доцент, Державний економіко-технологічний університет транспорту

Особливості інтегрованої системи тарифів на послуги у громадському транспорті

У статті представлені проблеми і важливість інтеграції громадського транспорту на основі впровадження єдиного квитка, аналізується робота міської транспортної си-

стеми зарубіжних країн із застосуванням інтегрованих тарифів, розглядається вплив інтегрованих квитків на попит пасажирів на громадський транспорт у мегаполісах.

Ключові слова: *стійка мобільність, громадський міський транспорт, інтеграція, інтегрований транспорт, інтегрований тариф, функція попиту.*

В статье представлены проблемы и важность интеграции общественного транспорта на основе внедрения единого билета, анализируется работа городской транспортной системы зарубежных стран с применением интегрированных тарифов, рассматривается влияние интегрированных билетов на спрос пассажиров на общественный транспорт в мегаполисах.

Ключевые слова: *устойчивая мобильность, общественный городской транспорт, интеграция, интегрированный транспорт, интегрированный тариф, функция спроса.*

The article presents the issues and the importance of integration of public transport through the introduction of a single ticket, examines the work of the urban transport system of foreign countries with the integrated tariffs, examines the impact of the integrated ticket demand of passengers on public transport in metropolitan areas.

Keywords: *sustainable mobility, urban public transport, integration, integrated transport, integrated tariff, the demand function.*

Постановка проблеми. Ефективні системи пасажирського транспорту мають важливе значення для національної економіки і за якістю життя європейських громадян. Дуже важливо, щоб транспортні системи, які призначені для задоволення потреб людей, були досить гнучкими та своєчасно реагували на зміну їхніх вимог, у тому числі зростанні попиту на міські пасажирські перевезення. Розвинута пасажирська транспортна система є критичною умовою економічного зростання та соціальної інтеграції у мегаполісах. Проблеми з приводу забруднення навколишнього середовища та заторів у великих містах є нагальною потребою для побудови моделі стійкої мобільності в агломератах.

З одного боку, можна намагатися контролювати затори та інші приватні зовнішні транспортні засоби безпосередньо за рахунок впровадження механізмів оплати витрат для користувачів (плата за паркування або схеми дорожніх зборів), з іншого боку, здійснювати непрямий контроль на зовнішні фактори шляхом заохочення політики, спрямованої на підвищення якості та доступності громадського транспорту. Основна перевага індивідуального легкового транспорту – пряма доставка від місця відправлення до місця призначення («від дверей до дверей»). Поїздка ж на громадському транспорті сполучена з використанням в її процесі різних видів транспорту і різних елементів транспортної інфраструктури. Єдина система транспортного обслуговування розпадається при цьому на ряд самостійних субсистем. Для того щоб успішно конкурувати з індивідуальним легковим автомобілем, усі ці субсистеми громадського транспорту мають бути найбільш повно інтегровані, забезпечуючи мак-

симальне наближення здійснюваної поїздки до реалізації принципу «від дверей до дверей» з високим комфортом і швидкістю. Шляхи такої інтеграції – це координація планування роботи різних видів транспорту, введення в масштабах міста єдиних автоматизованих центрів оперативного управління рухом для всіх діючих операторів на маршрутній мережі, організація нових елементів транспортної інфраструктури – транспортно-посадкових вузлів у місцях взаємодії різних видів транспорту, введення єдиних стандартів інформаційного обслуговування пасажирів, розробка комплексних програм розвитку транспортних систем як складової частини генеральних планів містобудівного розвитку. Необхідно формувати транспортні послуги таким чином, щоб вони відповідали економічним потребам сучасного міста. У цьому випадку дієвим інструментом є надання комплексних та високоякісних послуг міською пасажирською транспортною системою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Комплексна система тарифів була введена в багатьох зарубіжних країнах світу ще наприкінці 1960-х років і супроводжувалася урбанізацією та зростанням потреб громадського транспорту. Вона і досі є предметом дослідження, оскільки дозволяє пасажирам використовувати у щоденному пересуванні кілька механізмів транспортних засобів.

Запровадження інтегрованої міської транспортної системи та тарифів на них широко досліджуються іноземними вченими, де ця практика вже існує. Основним обґрунтуванням для інтегрованих тарифів вони вважають скорочення витрат, пов'язаних із продажем квитків, посадку пасажирів на необхідний транспортний засіб, а також забезпечення вигідної ціни та інформації. Такі науковці, як Армстронг, Карбаджіо, Гілберт, Джаліліан, Фіцра, Сміт та ін., надавали посилення на застосування у міських інтегрованих транспортних системах проїзні квитки, які враховували знижку, залежну від кількості поїздок користувачами. Для цього пропонували використовувати модель двоставкового тарифу і нелінійної ціни. Але ними не було висунуто пропозицій щодо застосування плоскої системи тарифів з обмеженою дією часу (погодинні квитки) для дрібних споживачів, яку розглядає К. Марчес у своїй роботі «Економічне обґрунтування комплексних тарифів у міському громадському транспорті» [3].

Вітчизняні вчені на сучасному етапі тільки починають розглядати умови застосування інтегрованих тарифів на послуги міського громадського транспорту, оскільки виникла нагальна потреба у великих агломератах зменшити рух особистих автомобільних засобів та збільшити попит на громадські види транспорту, що пов'язана з урбанізацією, мобільністю, забрудненням навколишнього середовища сучасних мегаполісів.

Мета статті – представити проблеми і важливість інтеграції громадського транспорту на основі впровадження єдиного квитка, проаналізувати роботу міської транспортної системи зарубіжних країн із застосуванням інтегрованих

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

тарифів, розглянути вплив інтегрованих квитків на попит пасажирів на громадський транспорт у мегаполісах.

Виклад основного матеріалу. Розвиток тарифної системи міського громадського транспорту має бути заснований на визначених цілях у рамках наявної економічної політики країни. Основними завданнями тарифної політики є:

- гармонізація різних тарифів у межах мегаполісу;
- максимізація доходів (покриття вартості);
- надання мобільності для всіх пасажирів, а також надання дешевої мобільності для певних груп користувачів (студенти, літні люди);
- покращення роботи різних видів транспорту;
- створення інтегрованої системи тарифів на громадському транспорті у великих містах.

Оцінка і зворотний зв'язок між економічними рамками, тарифної системи та результатами показують досягнення поставлених цілей. Якщо такого зв'язку не існує, необхідно розробляти відповідні заходи щодо регулювання тарифної системи пасажирського транспорту. На рисунку показаний зворотний зв'язок та оцінка тарифної системи і результатів діяльності міського пасажирського транспорту.

У процесі пересування пасажирів часто використовують декілька транспортних засобів (автобуси, тролейбуси, метро, трамваї, місцеву електричку тощо). Враховуючи це, у багатьох країнах світу впроваджені комплексні проїзні білети. Купивши тільки один квиток, пасажирів можуть використовувати його протягом короткого періоду часу (або мають сезонні дії (місяць, рік)) при переміщенні різними транспортними засобами. Таким чином, інтегрована карта пересування дозволяє користувачам розглядати весь громадський транспорт у системі конкретної області (міської, столичної, або регіональної) як єдиного перевізника.

Суспільна інтеграція транспорту – це такий процес організації, який має привести в більш тісну й ефективну взаємодію всі елементи системи пасажирського транспорту (мережі та інфраструктури, тарифів і квитків, інформації та маркетингу тощо), в результаті чого відбувається позитивне поліпшення загального стану та якості послуги, пов'язаної з окремими компонентами пересування. В даному контексті інтеграція розглядається скоріше як процес, ніж як статич-

ний вимір. Інтеграція відноситься до всіх характеристик пасажирської транспортної послуги: інтеграція інформації, тарифна та інфраструктура інтеграції.

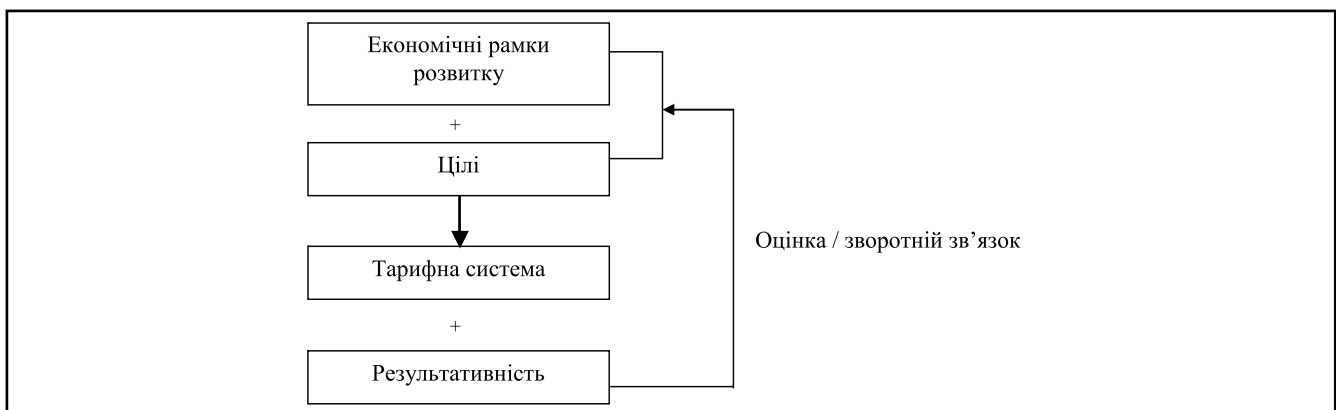
Європа є високо урбанізованою частиною світу, і її транспортні характеристики в якійсь мірі схожі з іншими населеними пунктами світу, що мають високу щільність (наприклад, Японія чи Тайвань), але відрізняються від США і багатьох інших країн. Існує три типи комплексного сполучення пасажирського транспорту, які адаптувалися до єдиного квитка в Європі: столичне, регіональне та міжрегіональне.

Перший тип застосовується до всіх інтегральних схем транспорту, які існують в одному місті. Зазвичай цей тип інтеграції будується навколо двох зон – зона в межах міста (внутрішня транспортна система) і площі в близькому сусідстві (зовнішня транспортна система). Тут інтегрування обслуговує потреби міста, області, що тяжіє до міста як основних адміністративно-економічних та культурних центрів. Тому запропоновані рішення полягають в основному в повсякденному типі пасажирських перевезень. В ЄС цей тип транспортної системи функціонує в столицях, а іноді й інших великих містах держав-членів.

У регіональній транспортній інтеграції існують різні рівні її організації. Тут є число міст, рівних або близьких до рівних можливостей одного центру тяжіння. Регіональна інтеграція створює більш збалансовану транспортну систему таким чином, щоб інтереси різних міських районів і їх населення були прийняті під увагу при його організації. В Європі є такі області де будується транспортна система навколо густонаселених промислових регіонів країни.

Головною метою міжрегіонального типу інтеграції в сфері пасажирських перевезень є надання користувачам комплексного сервісу, що дозволяє легко досягти пункту призначення в конкретному місті. Це рішення інтегрується між-міським режимом (залізничний, морський, повітряний) із внутрішньою системою міського транспорту (автобус, метро, трамвай). Цей тип інтеграції найбільш важко впровадити і існує всього в декількох країнах Європи.

Основне завдання інтегрованої транспортної системи полягає в тому, щоб пасажирів надавали перевагу громадському транспорту проти особистого автомобільного та підвищення



Взаємозв'язок та оцінка тарифної системи і результатів діяльності міського пасажирського транспорту

ефективності міських транспортних послуг, зокрема в сучасних умовах розвитку автомобілізації населення в мегаполісах. Для цього європейські країни розв'язують такі завдання:

- створення простої і зрозумілої для користувачів міської транспортної системи;
- розробка скоординованого розкладу руху всіх міських транспортних засобів та послідовної роботи ліній;
- впровадження одного квитка з пункту відправлення до пункту призначення незалежно від виду транспорту або пересування, встановлюючи при цьому вигідні для пасажирів ціни на квитки;
- формування єдиної системи продажу, а також диспетчеризації та інформації.

Цілі всієї тарифної системи можна поділити на політичні та оперативні, які є взаємопов'язаними між собою і вирішують одну головну проблему сучасного міста. Політичними цілями, які приведуть до місцевого економічного зростання, є забезпечення стійкої міської мобільності всіх користувачів, скорочення використання особистих автомобілів та боротьба із заторами, збереження та охорона навколишнього середовища (одне із головних проблем розвитку сучасних мегаполісів, якій у розвинутих зарубіжних країнах приділяється першочергове значення). Оперативні (фінансові) цілі спрямовані на максимізацію доходів, збільшення кількості пасажирів, більш рівномірний розподіл транспортних засобів у часи пік, максимальна передбачуваність доходів тощо.

У міському громадському транспорті застосовують три системи тарифів: плоскі, зональні та диференційовані.

Плаский тариф – це ціна за одиницю поїздки незалежно від її довжини і часу подорожі. Такий тариф є простим як для постійних користувачів, так і нових. Крім того, не вимагає використання передових систем продажу квитків, не враховує місця посадки і призначення пасажирів. З точки зору постаначальників не є економічно вигідним, оскільки не стягує додаткової плати з клієнтів за більш довгі відстані поїздки.

Багато міст використовують так звану зональну систему тарифів за географічними та часовими критеріями, в яких ціна квитка визначається кількістю зон поїздки (а в деяких випадках і часом поїздки). Зонування системи можна розглядати як просте наближення площі і відстані на основі тарифів, наближених до граничних витрат. Вони є необхідною умовою для застосування інтегральних схем тарифів, що охоплюють місцеві і регіональні поїздки в більшій площині.

У деяких містах якість пасажирських послуг у час пік та поза години пік регулюють за допомогою диференційованих тарифів. Основною метою є належне управління прибутковістю транспортних підприємств і приваблива пропозиція ціни для користувачів. Утім диференційовані тарифи припускають деякі обмеження в плані простоти: бракує прозорості, оскільки встановлюються різні тарифи на одну поїздку і це може призвести до плутанини. Складні структури таких тарифів вимагають впровадження електронних квитків, таких як смарт-карти.

У більшості великих містах на громадському транспорті прийнята мультимодальна інтегрована тарифна система, з плоскою структурою тарифу, що характеризує такі основні функції [3]:

- фіксована плата, яка не залежить від фактичної довжини поїздки;
- заданий термін дії проїзного документа;
- можливість використовувати декілька видів транспортних засобів, наприклад трамвай, автобус, метро, міська електричка тощо.

Встановлено, що інтегровані квитки безпосередньо приводять до збільшення доходу. Але існують й альтернативні точки зору. Шотландським науковим центром соціальних досліджень було виявлено, що попередній продаж квитків (проїзні квитки або абонементи) не має послідовної закономірності: у деяких випадках еластичність більша для передплачених квитків, ніж придбаних за одноразовими тарифами, а в інших – протилежне [2].

Фіцрой і Смітом було проведено спостереження з 1971 по 1996 рік у чотирьох швейцарських містах стосовно впливу інтегрованої знижки на абонементи. Результати показали позитивний та істотний вплив зміни вартості абонементу на попит місцевого громадського транспорту. Цей ефект відрізнявся у різних містах. Найбільш потужний вплив виник у Женеві (15–16%). Крім того, продовження дії сезонного квитка на весь місцевий громадський транспорт істотно впливає на попит, припускаючи його збільшення в діапазоні від 14 до 26% [1].

У 1987 році регіональний уряд Мадрида створив інтегровану систему тарифів для всієї мережі місцевого громадського транспорту, засновану на карті пересувань. Збираючи дані для автобусів і метрополітену з 1979 по 2001 рік, Мейтас використовував дві системи рівнянь, застосовуючи метод зовнішньої незв'язної регресії, щоб прийняти до уваги можливі кореляції в помилках між двома типами обслуговування. Результати показали, що введення проїзних квитків призвело до зростання пасажиропотоку на автобусах і метро відповідно на 3,4 і 5,3% у короткостроковій перспективі, а на 7 і 15% – у довгостроковій [1].

Досвід країн, де інтегровані транспортні системи експлуатуються протягом багатьох років, свідчить, що ці переваги є дуже привабливими для пасажирів, особливо коли система є чіткою і зрозумілою для користувачів, збільшується пасажирообіг за рахунок скорочення часу і доступною ціною.

У 1992 році мультимодальні системи продажу квитків були запущені для міської мережі громадського транспорту в Тулузі (Франція). Один квиток громадського транспорту дозволяв їздити на автобусі, метро і на одній залізничній лінії. Квитки були введені, щоб скоротити відхилення тарифів і отримати більш глибокий аналіз пересування пасажирів та пасажиропотоків. Метою цього заходу було повне оновлення системи продажу квитків і тарифних ставок з ціллю розвитку електронних безконтактних квитків та інтермодального ціноутворення. Конкретні цілі полягали в такому:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- встановити взаємодію між квитковою системою різних мереж громадського транспорту;
- розробити і впровадити інноваційні державні контракти транспорту (для конкретних груп користувачів);
- створення мобільних карт, що відкривають нові види послуг;
- розвиток мультисервісної підтримки для шкіл;
- розвиток і просування нової комплексної пропозиції: автостоянки і громадський транспорт, а також інтегрований тариф між частими учасниками дорожнього руху і громадського транспорту;
- поліпшити інфраструктуру і транспортний парк;
- розвиток мультимодальної поведінки.

Маркетингові дослідження показали, що кількість пасажирів громадського транспорту виросло, але зросло число пільговиків (школярі, студенти, літні люди), що призводить до обмеження доходів операторів громадського транспорту.

У 1997 році Дергей і Пеккарінен оцінювали вплив політики інтегрованих квитків на автобусні перевезення у Фінляндії. У центрі їх спостереження було оцінити еластичність попиту від вартості проїзду на автобусі і на використання цих проїзних. Обидві вимоги були визнані дуже чутливими до ціни і доходу [1].

За результатами дослідження Європейської комісії виявлено, що впровадження комплексних тарифів у більшості європейських міст спричинили підвищення попиту на перевезення в межах від 4% (Манчестер) до 33% (Париж) [1].

Впровадження інтегрованих квитків стало можливо за допомогою використання так званих електронних квитків: карти з магнітною смугою, смарт-карти, інтелектуальні карти. Так, Швейцарія має національні інтегровані системи квитків; Великобританія, Австралія та Швеція використовують такі системи на громадському транспорті у великих містах або мегаполісах. Деякі системи громадського транспорту також використовують паперові грошові квитки, які дозволяють пересування в межах вказаного району, а в деяких випадках дозволяють необмежену кількість поїздок протягом зазначеного часу. Розгортання інтегрованих квитків вимагає високого рівня координації та співпраці між усіма державними постачальниками транспортних послуг.

Італійськими вченими було проведено дослідження щодо впровадження комплексних тарифних систем по 69 транспортним операторам країни. Результати показали позитивний вплив на попит на пасажирські перевезення по вибірці, який спостерігався у період 1991–2002 років. У середньому, за оцінками, ефект комплексного тарифу збільшився на 2% у короткостроковій перспективі і на 12% у довгостроковій перспективі. Крім того, увага приділялася міським операторам, які використовували єдині інтегровані квитки, крім звичайних сезонних квитків, а також вводили зональні ціни. Таке новаторство має ще більший вплив (7% у короткостроковій перспективі і на 34% у довгостроковій перспективі) на попит громадського транспорту. Для змішаного типу

операторів, що надають як міські, так і міжміські послуги, розширення області дії інтегрованого квитка, за оцінками італійських вчених, показало збільшення ефекту від пасажиропереvezення на 5% у короткостроковій перспективі і на 25% у довгостроковій перспективі [1]. Такі результати підкреслюють, що не тільки застосування транспортної інтеграції, а й особливості її мають бути реалізовані належним чином і взяті до уваги місцевими органами влади з метою збільшення попиту на міський пасажирський транспорт.

У порівнянні з іншими суспільними заходами, спрямованими на зниження жителами міста користуватися власним транспортом, він може змінити поведінку споживачів на користь використання послуг громадського транспорту. Звичайно, цей позитивний ефект, швидше за все, виникає тоді, коли якість обслуговування міської пасажирської системи вище з точки зору щільності мережі, частоти, інтермодальної координації тощо.

Незважаючи на зростання електронних систем тарифів, місцеві влади та оператори деяких країн продовжують робити вибір на користь спрощеної структури, як правило, не вводять тариф зони або диференціалів. Усе частіше пропонується широкий спектр варіантів оплати цього сегмента ринку на основі частоти використання та готовності користувачів до передоплати. Ці варіанти зазвичай включають необмежену кількість поїздок, а також деякі варіанти знижок.

Введення електронних систем дозволяє впроваджувати більш ефективні та справедливі динамічні тарифи. Смарт-карти можуть містити різні одиночні квитки, квитки періодичні та дозволи, які додаються до карти поїздки.

Висновки

Різні послуги транспортних підприємств належним чином часто не пов'язують між собою. Роздробленість та погано скоординовані дії транспортних мереж впливають на зайнятість наших міст, функціонування місцевих ринків праці, а також добробут місцевих жителів і навколишнього середовища. В період економічної невизначеності і високих цін на паливо впровадження інтегрованих цін на міський громадський транспорт є більш важливим, ніж коли-небудь. Процес застосування інтегрованих квитків активно йде в таких країнах, як Франція, Англія, Німеччина, Іспанія, США, Японія та багато інших, і досвід їх використання свідчить про позитивний вплив на підвищення якості транспортного обслуговування та зростання привабливості міського транспорту.

Система оплати проїзду в нашій країні – одна з найпростіших і найменш гнучких. В основі її лежить принцип поділу поодиноких поїздок і поїздок по абонементу з урахуванням можливостей і потреб різних соціальних груп. В умовах ринкової економіки та з приходом на ринок більшого числа комерційних компаній тарифній системі міського громадського транспорту необхідно перебудовуватися і ставати більш гнучкою.

Аналізуючи погляди більшості науковців і досвід зарубіжних країн до використання інтеграційної системи тарифів

можна зробити висновки стосовно оцінки еластичності попиту по відношенню до ціни і доходу. Цінова еластичність:

- вище в години пік і нижче протягом інших періодів дня;
- вище для одного квитка у порівнянні з проїзними, і обидва вони вище в порівнянні з «середньою» еластичністю, припускаючи, що одиночні квитки і квитки на мультипоїздки є взаємозамінними товарами;
- для приміських перевезень вище в порівнянні з міськими.

Використання інтегрованих квитків забезпечить міській транспортній системі можливість конкурувати з приватним автомобілем і бути більш ефективною для людей, що не використовують автомобіль.

Список використаних джерел

1. Abrate G., Piacenza M., Vannoni D. «The impact of Integrated Tariff Systems on public transport demand: Evidence from Italy». – Regional Science and Urban Economics №39. – 2009. – P. 120–127.
2. Scottish Executive Social Research. Integrated ticketing in Scotland – needs analysis and options. Transport Research Series, November 2004. Edinburgh. – P. 48.
3. Carla Marchese «The economic rationale for integrated tariffs in local public transport XVI конференція «Державна політика, розвиток і зростання». Департамент громадської і територіальної економіки. – Університет Павія (Італія), червень, 2004.

УДК 338.47; 334.012.82; 338.24.021.8; 656.025.4

А.М. БРАЙКОВСЬКА,
аспірантка, Державний економіко–технологічний університет транспорту

Досвід організації вантажних перевезень у змішаному сполученні

У статті досліджено особливості організації вантажних перевезень у країнах – представниках основних моделей реформування та реструктуризації транспорту: Німеччині, Швеції, Великій Британії та Росії. Наводяться приклади впровадження інтермодальних та мультимодальних перевезень в Україні. Продемонстровано, що вертикально інтегрована модель реструктуризації з орієнтацією на мультимодальний розвиток забезпечує високий рівень конкурентоспроможності операторських компаній на відкритому європейському ринку вантажних перевезень.

Ключові слова: вертикально інтегрована модель реформування, вантажні перевезення, перевезення у змішаному сполученні, технологія «від дверей до дверей», інтермодальні перевезення, мультимодальні перевезення, «Біла книга».

В статье исследованы особенности организации грузовых перевозок в странах – представителях основных моделей реформирования и реструктуризации транспорта: Германии, Швеции, Великобритании и России. Приводятся примеры внедрения интермодальных и мультимодальных перевозок в Украине. Продемонстрировано, что вертикально интегрированная модель реструктуризации с ориентацией на развитие мультимодальности обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности операторских компаний на открытом европейском рынке грузоперевозок.

Ключевые слова: вертикально интегрированная модель реформирования, грузовые перевозки, перевозки в смешанном сообщении, технология «от двери до двери», интермодальные перевозки, мультимодальные перевозки, «Белая книга».

The article investigates the characteristics of freight transport in the core of representative models of reform and restructuring of Transport of Germany, Sweden, the UK and Russia. Also the article contains examples of the implementation of intermodal and multimodal transport in Ukraine. The author demonstrates that a vertically integrated model for restructuring with a focus on multimodal development provides a high level of competitiveness of the operating companies in the open European market of transportation.

Keywords: vertically integrated model of reform, cargo freight, combined transport, «door to door» technology, intermodal transport, multimodal transport, «White Paper».

Постановка проблеми. Міжнародні змішані перевезення в останні роки набули широкого застосування. Зараз за змішаною схемою перевезень здійснюється близько 60% світового зовнішньоторговельного товарообміну, з них 75% – через експедиторів або операторів перевезень [1]. В Україні станом на сьогодні частка інтермодальних перевезень вантажів становить близько 1–2% від загального обсягу змішаних перевезень, тоді як в Європі вона сягає 40–50%.

В умовах реформування залізничного транспорту та поділу його функцій на державне й господарське управління набуває актуальності запозичення найкращої міжнародної практики щодо створення господарських компаній для експлуатації комплексних транспортно–логістичних систем перевезення вантажів «від дверей до дверей». Враховуючи, що реформування Укрзалізниці згідно з Концепцією і Державною програмою реформування залізничного транспорту України буде здійснюватися за вертикально інтегрованою моделлю, основну увагу при дослідженні досвіду організації

змішаних перевезень треба приділити країнам, що впроваджують подібні моделі реформування, Німеччині та Росії зокрема. Для протиставлення досвіду розділення інфраструктурної компанії та компанії-оператора варто розглянути моделі реформування та їхній вплив на розвиток змішаних перевезень у таких країнах, як Велика Британія та Швеція.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням транспортного ринку займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О.О. Бакаєв, В.Г. Галабурда, Д.В. Зеркалов, Г.Д. Ейтутіс, Н.М. Колесникова, Б.М. Лапідус, М.В. Макаренко, Д.А. Мачерет, А.В. Орлов, Р.С. Толлі, Ф.І. Хусаїнов, В.В. Чорний, Ю.М. Цветов. Вивченню питань організації змішаних перевезень приділили увагу Н.І. Богомолова, С.В. Милославська, В.С. Никифоров, К.І. Плужников, Є.М. Сич.

На сьогодні значна кількість наукової літератури присвячується темі реформування транспортної галузі. В той же час недостатньо уваги приділяється систематизації особливостей досвіду організації вантажних перевезень у змішаному сполученні в країнах з вертикально інтегрованою моделлю реформування.

Метою статті є дослідження досвіду організації вантажних перевезень у країнах – представниках основних моделей реформування та реструктуризації для подальшого бенчмаркінгу – запозичення найкращої практики – заради забезпечення конкурентоспроможності при виході на відкритий міжнародний ринок вантажних перевезень у змішаному сполученні.

Виклад основного матеріалу. Передбачається, що загальний обсяг вантажних залізничних перевезень в Європейському Союзі (ЄС) до 2015 року зросте на 40%. Найбільший вплив в Європі в сфері транзитних перевезень має німецький залізничний транспорт, який залучає у свою систему залізниці Нідерландів, Данії, Швейцарії. Аналогічну політику інтеграції проводять австрійські залізниці (в частині трансальпійських тунельних переходів), які знаходяться в Європі на третьому місці після німецьких і французьких залізниць [2].

Поштовх до розвитку та інтеграції всіх видів транспорту надала лібералізація в сфері транспорту, до якої привело дерегулювання. Саме дерегулювання транспорту вивело на прибутковий рівень інтермодальні безперевальні технології змішаного сполучення. Фундамент реформування в Європі було закладено прийняттям директив ЄС (№91/440, 95/18, 95/19) [3, 4]. Основними цілями реформи на залізницях Європи були створення конкурентних відносин між операторами вантажних перевезень та підвищення ефективності обслуговування вантажовідправників [5]. До початку проведення реформ у кожній країні було проведено досконалу підготовку законодавчої бази, а ключові напрями реформування прописано у «Білій книзі ЄС» [3]. На думку експертів ЄС, у сфері залізничного транспорту лібералізація і дерегулювання, передбачені «Білою книгою», повинні сприяти збільшенню обсягу перевезень на 100% до 2020 року в порівнянні з 2005 роком [2]. Директива ЄС 91/440

поклала початок конкуренції в масштабах Європи частково завдяки створенню єдиного ринку залізничних послуг без дискримінації між компаніями з різних країн – членів ЄС, частково за рахунок заохочення перерозподілу перевезень між видами транспорту та збільшення частки залізниць у міжнародних вантажних перевезеннях [5]. Менеджер інфраструктури має відповідати за стан колії, штучних споруд та інших постійних пристроїв та керувати (зазвичай від імені власника, як правило, держави) їх використанням. Інша – компанія-оператор повинна організовувати перевезення в умовах цієї інфраструктури на комерційних засадах.

Розглянемо вплив подібних перетворень на роботу залізниць та розвиток змішаних вантажних перевезень на прикладі Росії, а також європейських країн із найбільш відкритими ринками – Німеччини, Великої Британії та Швеції.

Німеччина. Право відкритого доступу до інфраструктури діє в Німеччині з 1994 року, але конкуренція на початковому етапі була обмежена в силу різних причин [5]. Починаючи з 1 червня 1999 року підрозділи залізниць Німеччини отримали статус незалежних. Згідно з основним законом щодо реформування в цій країні для мережі німецьких залізниць DB (Deutsche Bahn) Netz AG діє обмеження: держава має зберегти за собою не менш 49,9% акцій, а для продажу інших часток потрібна згода Федеральної ради [6].

На початку 2001 року національна залізниця DB AG розпочала реорганізацію відповідно до потреб ринку, орієнтуючись на перехід на рівень мультинаціонального бізнесу, що охоплює сфери перевезень морським транспортом та логістики. Аргументувалося рішення тим, що в довгостроковому плані економічний успіх залізниці залежатиме від ефективності та доступності зв'язків зі споживачами, а орієнтація тільки на національний ринок в епоху глобалізації не ефективна ні на транспорті, ні в логістиці [6, 7]. Протягом трьох років компанія вантажних перевезень залізниць Німеччини трансформувалася в одного з найбільших у світі провайдерів логістичних та транспортних послуг. Вантажну структуру DB AG на момент 2003 року формували DB Logistics, Schenker, Stinnes та Railion.

Railion є частиною відомства транспорту і логістики в складі АТ «Німецька залізниця» (Deutsche Bahn AG) – все-світньої мережі з 1500 представництвами, 75 тис. співробітниками та обігом близько 15 млрд. євро на рік [8]. Метою європейського об'єднання Railion є висока якість перевезень і ефективність. Найкращою передумовою для цього згідно з досвідом компанії є пропозиція послуг, що перетинають кордони, від одного ділового партнера (принцип «в одне вікно» або іншими словами «з єдиних рук»). Завдяки стратегії горизонтальної експансії вантажна компанія Railion зайняла лідируючі позиції в Європі, пов'язуючи між собою економічні регіони 29 країн. З 1999 року ТОВ «Railion. Росія» успішно працює в сфері повагонних та комбінованих перевезень і в країнах СНД [8].

В Європі Railion стикається з конкуренцією з боку місцевих та іноземних операторів, які користуються правом віль-

ного доступу до інфраструктури. Тільки в Німеччині поряд з Railion, на яку припадає до 80% внутрішнього ринку, існують близько 280 інших компаній, які освоюють інші 20% обсягу вантажних перевезень [2]. На рівень конкурентоспроможності значний вплив має масштаб діяльності, саме тому Railion пропонує повний спектр послуг у вантажних перевезеннях, включаючи поодинокі вагонні відправки. Компанія має у своєму розпорядженні парк із 100 тис. вагонів і 3 тис. локомотивів, що гарантує більш високу гнучкість у порівнянні з малими компаніями при обробці термінових замовлень із забезпеченням високого рівня надійності. Майже 60% вантажообігу, що сягає 83 млрд. ткм, припадає на міжнародні сполучення. В результаті Railion виявилася кращою, ніж будь-яка інша із залізничних компаній, підготовлена до роботи на відкритому європейському ринку. Ефективність наявного конкурентного середовища демонструє той факт, що у 2005 році німецькі залізничні компанії змогли збільшити частку у вантажних перевезеннях більше ніж на 50% за рік [7]. Сектор вантажних перевезень DB AG продовжував доминувати на внутрішньому ринку, незважаючи на стабільне посилення конкуренції. Частка інших операторів, які користуються можливістю відкритого доступу, в 2007 році становила 17% у порівнянні з 2% в 2000 році [5].

Просування на ринок логістичних послуг об'єднання DB Cargo AG розпочало в 2003 році з придбання компанії Stinnes, дочірня компанія якої Schenker була особливо активна в автомобільних та морських перевезеннях [7]. Кооперація з компанією Schenker дозволила DBAG надавати клієнтам логістичні послуги «від дверей до дверей» [6]. Через три роки після переведення головного офісу Stinnes у Берлін DBAG реструктурували вантажні операції в п'ять бізнес-структур: наземного транспорту, повітряного і морського, логістики, залізничних вантажних перевезень та інтермодальних. Завершення в січні 2006 року операції з придбання американської логістичної групи BAX Global посилило тим самим присутність концерну DBAG в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні та ввело в сферу його впливу ринки Америки та Азії, доповнивши торгові операції Schenker перевезеннями вантажів морським і повітряним транспортом. Уже наприкінці 2006 року з оборотом майже 15 млрд. євро і 75 тис. службовців логістичний сектор DBAG зайняв третю позицію у світі як морський вантажний перевізник, другу – як повітряний; першу – як європейський оператор наземного і залізничного транспорту [7, 8].

DB Logistics забезпечує більше половини обороту DB Cargo AG [7], і це ще раз підкреслює переваги прийнятої DBAG стратегії мультимодального розвитку. Під транспортними послугами на мультимодальних умовах маємо на увазі змішане сполучення, що організується єдиною відповідальною стороною за єдиним документом та єдиною наскрізною ставкою. Відповідно до впровадженого принципу «звернення в одне вікно» DB Logistics має можливість запропонувати клієнтові перевезення всіма видами транспорту, а також

широкий перелік логістичних послуг. Наприклад, Railion перевозить контейнери з Азії в міста Південної Європи, користуючись послугами Schenker і поєднуючи перевезення морським і залізничним транспортом з портів у міста внутрішніх районів континенту. Згідно з [7] подібні взаємозв'язки між перевізниками дозволили Schenker збільшити обсяг перевезень залізницею з портів більш ніж на 50%.

У грудні 2007 року компанія Railion стала частиною DB Schenker Logistics Group, дочірньої компанії Deutsche Bahn AG (DBAG). У 2008 році було проведено ребрендинг всього напрямку логістики холдингу DBAG, і бренд Railion був замінений на загальноєвропейський бренд DB Schenker. На сьогодні компанія DB Schenker Rail (раніше відома як Railion) – один із найбільших вантажоперевізників в Європі. Головний офіс холдингової компанії розташовано в Майнці (Німеччина), 92% акцій належить DB AG (через дочірнє підприємство логістики DB Schenker), 6% – NV Nederlandse Spoorwegen та 2% Danske Statsbaner. На сьогодні до складу DB Schenker Rail входять такі компанії: DB Schenker Rail Danmark в Данії (раніше DSB Gods, згодом Railion Scandinavia); цій компанії належить 51% DB Schenker GmbH та 49% Green Cargo (Швеція); DB Schenker Rail Deutschland в Німеччині (раніше DB Cargo, згодом Railion Deutschland); DB Schenker Rail Italia в Італії (раніше SFM, згодом Railion Italia); DB Schenker Rail Nederland в Нідерландах (раніше NS Cargo, згодом Railion Nederland); NS Cargo об'єдналися з Railion в 2000 році; DB Schenker Rail Polska в Польщі (викуплена польська компанія PCC Rail); DB Schenker Rail Schweiz в Швейцарії (раніше Brunner Rail Services GmbH, згодом Railion Schweiz); DB Schenker Rail UK у Великій Британії (викуплена Англійська, Валійська та Шотландська залізниця EWS); DB Schenker Rail Romania в Румунії: в 2011 році було створено на основі компанії з логістичних послуг Logistic Services Danubius (LSD) [8].

Найпомітнішою рисою залізничної реформи в Німеччині на даний час є збереження вертикально інтегрованої організації в рамках холдингової структури. Необхідність забезпечення прозорості для заохочення конкуренції в галузі не була визнана настільки ж істотною, як поліпшення фінансового стану та підвищення ефективності експлуатаційної діяльності. Модель Німеччини розглядається експертами-прибічниками як комбінація переваг відкритого доступу з інтеграцією функцій менеджменту інфраструктури та експлуатації з метою оптимізації кооперації. В той же час критики вважають, що шлях нових компаній на ринок вантажних перевезень все ж не ідеально рівний та утруднюється деякими перешкодами, то вантажовідправники мали б більше вигод від наявності сильної конкуренції, якби відкритий доступ було підкріплено вертикальним поділом.

Але варто зазначити, що перевагою моделі реформування залізничного транспорту в Німеччині є той факт, що тенденції спаду вантажних перевезень вдалося змінити на позитивні без значних капіталовкладень в реструктуризацію, на противагу досвіду Швеції та Великої Британії.

Швеція. Швеція стала першою у світі країною, в якій з'явилася окрема державна адміністрація залізничної інфраструктури. Метою транспортної реформи в Швеції було створення рівних умов щодо фінансування урядом створення та обслуговування інфраструктури для автомобільного та залізничного транспорту. Передбачалося, що принцип поділу функцій менеджменту інфраструктури та експлуатаційної діяльності скоротить навантаження на бюджет з боку залізничної складової [5, 9]. У 1988 році шведські залізні дороги були розділені на дві компанії: Національну залізничну адміністрацію (Banverket), яка відповідає за інвестиції та утримання інфраструктури, а також компанії «Шведські залізниці» (SJ), яка здійснювала перевезення та контролювала диспетчерську службу. Крім того, в мережі були виділені регіональні ділянки, на яких здійснювалося місцеве сполучення. Рухомий склад і право замовляти послуги місцевого залізничного сполучення були передані місцевій владі. В результаті звичайною практикою стало проведення тендерів на здійснення місцевих перевезень, при цьому SJ далеко не завжди вигравала ці тендери. SJ отримала виняткове право на здійснення міжрегіональних пасажирських і вантажних перевезень. Перевезення на неприбуткових ділянках SJ здійснювала, тільки якщо збитки компенсувалися з державного бюджету. Держава продовжувала також у значній мірі брати участь у фінансуванні витрат інфраструктури (більше 70% витрат Banverket, 350 з 450 млн. доларів, субсидуються державою). За законом перевізники оплачували тільки граничні витрати інфраструктури, які включали плату за зношення шляхів у залежності від типу локомотива і кількості і типу вагонів. Відділення інфраструктури виявилось для уряду дорогим заходом, адже, за деякими даними, рівень інвестицій на початку 1990-х років виріс у п'ять разів [9].

У вантажних перевезеннях конкуренція у Швеції виникла на початку 1990-х років, коли малі компанії зайнялися виконанням фідерних перевезень на окремих місцевих напрямках. У 1995 році, незважаючи на протидію SJ, гірничодобувна компанія LKAB отримала право самостійно здійснювати перевезення руди. В цьому ж році реформа була продовжена. Контроль над диспетчерською службою було передано інфраструктурній компанії, Banverket. Монополія SJ на міжрегіональні пасажирські перевезення була збережена, але вже у 1996 році на ринок вантажних перевезень було відкрито вільний доступ. Утім, і тут SJ отримала привілей: право першості при складанні розкладу руху [5, 9].

SJ залишалася прибутковою протягом лише кількох років. 1996 року вона вже закінчила зі збитками, в особливо важкому становищі перебував його вантажний підрозділ. У 2001 році SJ була розділена на шість спеціалізованих компаній, у тому числі ремонтну, оператор пасажирських перевезень та Green Cargo – оператора вантажних перевезень. З моменту вільного доступу на ринок вантажних перевезень SJ зберегла своє монопольне становище (88%), поступившись лише 11% ринку LKAB. Частка інших перевізників не перевищувала 1% [9].

Уже в 2006 році в Швеції працювали шість інших вантажних компаній–операторів. У той же час деякі послуги приватних компаній–операторів носили скоріше допоміжний характер і доповнюють транспортні послуги державної компанії–оператора Green Cargo. Ці компанії продовжують свою діяльність у відносно невеликих масштабах, ефективно виконуючи роль субпідрядників Green Cargo на периферійних ділянках національної мережі. До 2007 року частка інших операторів (крім державної компанії) досягла 35%. Загроза конкуренції призвела до зниження тарифів та підвищення якості обслуговування. Однак фінансове становище Green Cargo залишалося відносно нестійким: прибуток від експлуатації в 2006 і 2007 роках не перевищував 5%. При тому що конкуренція в залізничному секторі була достатньо сильною, загальне зростання перевезень усіма операторами виявилось відносно невисоким, що можна пояснити жорсткою конкуренцією з боку перевезень автомобілями та автопоїздами масою брутто до 60 т, рух яких дозволено на дорогах Швеції. Для захисту залізничних вантажних перевезень від такої конкуренції уряд на початку 1990-х років прийняв рішення скоротити плату за користування інфраструктурою до мінімально низького рівня, фактично близького до нуля [5].

У 2009 році компанія Green Cargo разом з операторами залізничних перевезень з шести інших країн, включаючи німецьку компанію Deutsche Bahn (DB AG) і французьку компанію SNCF, почала розробляти альянс європейських постачальників послуг логістики залізничних перевезень на основі моделі авіаційної промисловості. Мета цього альянсу полягає у співпраці для оптимізації маршрутів, систем і графіків міжнародної транспортування товарів, яка поряд з іншими умовами включає виконання директиви ЄС щодо обміну даними між операторами. Разом з 50 компаніями галузі швейцарський постачальник рішень з транспортування ELOG у даний час проектує відповідне рішення в сфері інформаційних технологій. Більш чітке ринкове фокусування забезпечить додаткову конкурентну перевагу логістам залізних доріг у конкуренції з автомобільними перевезеннями [10].

Велика Британія. Метою залізничної реформи у Великій Британії було створення сприятливих умов для конкуренції задля зниження витрат і поліпшення якості послуг, особливо в секторі вантажних перевезень. У період з 1994 до 1997 року галузь була приватизована. Замість державної монополії з'явилося більше сотні компаній. 5 листопада 1993 у Великобританії був прийнятий Закон про залізничний транспорт, відповідно до якого з 1 квітня 1994 року Британські залізниці (British Rail) як єдине ціле остаточно припинили своє існування. Компанія Railtrack отримала у власність інфраструктуру залізниць (залізничними шляхами, станціями, системами СЦБ і зв'язку, штучними спорудами), але не займається їхньою експлуатацією. Функції експлуатації, включаючи менеджмент (час поїздок, графіки руху), виконують експлуатаційні компанії, які отримують франшизи на 5–7 років [11,

12]. Послуги з ремонту та обслуговування інфраструктури Railtrack надавали 14 спеціалізованих компаній. Вантажні перевезення стали здійснювати три регіональні компанії, що володіють власним рухомим складом. У секторі пасажирських перевезень працювали три лізингові компанії, що володіють рухомим складом, і 25 операторських компаній [5, 9]. Після приватизації на мережі почали працювати 26 пасажирських і шість вантажних компаній-операторів рухомого складу, а також 11 компаній, що займаються ремонтом і поточним утриманням колії [12].

Права на вантажні перевезення та всі підрозділи обслуговування вантажних сполучень Британських залізниць (у тому числі перевезення дрібних відправок) були продані консорціуму на чолі з компанією Wisconsin Central. Як аргумент угоди було заявлено, що основним конкурентом є автомобільний транспорт і немає сенсу мати трьох залізничних операторів, що конкурують між собою за відносно невеликий сегмент загального транспортного ринку. Таким чином, у 1996 році було утворено британську компанію вантажних перевезень English, Welsh & Scottish (EWS). Потім до неї приєдналися компанії National Power Rail Unit і Railfreight. У результаті утворився найбільший у країні оператор вантажних перевезень із загальною чисельністю персоналу 5200 осіб, що охопив 90% ринку вантажних перевезень залізниць країни. Також EWS утворила дочірні компанії EWS International, EWS Channel Tunnel і Euro Cargo Rail [5, 11, 12].

З 1996 року приватні компанії-оператори та їхня клієнтура здійснили значні інвестиції в розвиток парку рухомого складу та облаштування вантажних терміналів, що прямо або опосередковано сприяло зростанню перевезень вантажів.

В ніші інтермодальних перевезень на ринку Великобританії діяла компанія-оператор Freightliner. Спочатку Freightliner розширювала основний інтермодальний бізнес (в основному з перевезень контейнерів в сполученнях з глибоководними портами країни). Як зазначають автори [14], у збільшення чисельності парку рухомого складу, що було зайнято у інтермодальних перевезеннях, компанія Freightliner вклала понад 17 млн. ф.ст. А в 1999 році в сектор перевезень масових вантажів увійшло її відділення Freightliner Heavy Haul. За сім років існування компанія вантажних перевезень Freightliner вийшла на рівень річного обороту, що перевищує 75 млн. ф.ст. Успіх компанії багато в чому визначається підвищенням якості та ефективності перевізної діяльності, що має прямий зв'язок з рівнем технічного розвитку. У 2010 році компанія Freightliner стала другим найбільшим оператором на ринку вантажних перевезень (після EWS), її власником є інвестиційний фонд з Бахрейну [5, 9, 11, 12, 14].

До числа давно діючих у Великобританії вантажних операторів відносяться й First GB Rf (колишня GB Railfreight), яка успішно працює в низці невеличких ринкових ніш, та Direct Rail Services (дочірня компанія державної адміністрації Nuclear Decommissioning), яка виконує помітний обсяг інтермодальних перевезень за контрактом з промислово-логістичного

групою W.H. Malcolm. Ще одним оператором на правах відкритого доступу була компанія DRS (дочірня Nuclear Decommissioning Authority), яка була утворена заради спеціалізованого обслуговування промисловості з виробництва ядерного палива, але пізніше розширила сферу діяльності на обслуговування третіх сторін. Ці два оператори мають частку в розмірі 7% ринку, на якому починають з'являтися й інші нові гравці [5, 9, 12, 14]. В останні роки на ринку вантажних перевезень також діють нові компанії-оператори: Fastline (дочірня Jarvis) перевозить вугілля для теплових електростанцій, Colas Rail – лісові вантажі і вироби з металу, Advenza – металобрухт. Ліцензії на вантажні перевезення мають ще три компанії: Serco (оператор випробувальних поїздів Network Rail), Freight Eurore (дочірня компанія Національного товариства залізниць Франції, SNCF) і Europort 2 (дочірня компанії Eurotunnel) [14].

З 1997 до 2006 року частка ринку оператора інтермодальних перевезень компанії Freightliner зросла з 14 до 29%. У той же час частка EWS знизилася з 86% в 1997 році до 64% в 2006 році. Якщо б менеджер інфраструктури не укладав контакти на перевезення матеріалів з іншими операторами, частка EWS могла бути більше. Варто зазначити, що оператори відкритого доступу можуть знайти й інші шляхи виходу на ринок, але в такому випадку вертикальне розділення може працювати в бік посилення конкуренції [5].

Після падіння з 23 млрд. ткм нетто в 1972 році до 13,3 млрд. у 1996 році вантажообіг у Великобританії відновився до 22,1 млрд. ткм у 2006 році, що відповідає зростанню на 66% протягом десяти років. Проте практично все зростання обумовлене збільшенням дальності перевезень, власне обсяг перевезень збільшився тільки на 3%. Певна частина приросту може бути тому приписана прямо або побічно залізничній реформі. Проте, незважаючи на спроби скоротити витрати і збільшити частку на ринку, залізничні вантажні перевезення у Великобританії були недостатньо прибуткові. З 2001 по 2005 фінансовий рік прибуток EWS у середньому становив 43 млн. ф.ст. при річному обороті 505 млн. ф.ст., утім цього було недостатньо для нормальної окупності інвестицій [5, 11, 12]. Судячи з усього, саме зазначене стало причиною того, що EWS перейшла у власність залізниць Німеччини та почала функціонувати під брендом DB Schenker. Вже у 2010 році оператор EWS (DB Schenker) виконував дві третини всіх вантажних перевезень [14].

Ринок інтермодальних перевезень Великобританії відрізняється особливою специфікою, оскільки конкуруючі автомобільні компанії перевозять контейнери з портів у міста всередині країни за демпінговими цінами. Проте зростання імпорту в попередні роки сприяв підвищенню привабливості цього сегмента ринку і для залізничних операторів. Згідно з [14] First GB Rf виконує щодня чотири рейси з найбільшого контейнерного порту країни Філікстоу: два для судноплавної компанії MSC в Селбі і Донкастер, два для інших компаній у Бірмінгемі і Донкастер. Враховуючи, що тільки один із п'яти контейнерів перевозиться залізницею, досягнення компанії

в цій сфері можна вважати досить помітними. У вересні 2008 року через порт Філікстоу пройшла рекордна кількість залізничних контейнерів – 9000 од.

У березні 2002 року Великобританія відновила державну власність на залізничну інфраструктуру та державні субсидії, причому в суспільстві панувала думка, що крах Railtrack був викликаний не державним регулюванням, а нездатністю ринкових сил впоратися з залізницями. Більшість британських експертів вважали, що причиною невдачі була не приватизація, а непослідовність і реалізація реформ наполовину. При цьому треба відзначити, що дискусії про оптимальну форму власності (приватна чи державна) стосувалися тільки Railtrack – компанії, що володіє інфраструктурою. Те, що власники рухомого складу (оператори) – вагонів і локомотивів – повинні бути приватними компаніями, ні в кого не викликало заперечень. Відмова від державної форми власності (приватизація) призвела до поліпшення як експлуатаційних (вантажообіг, пасажирообіг, навантаження), так і економічних показників. Головним з економічних успіхів приватизації стало бурхливе зростання інвестицій у рухомий склад та інфраструктуру. В той же час приватизація – умова необхідна, але не достатня для досягнення успішних результатів реформи. Не менше значення має економічна свобода, тобто відсутність державного втручання в роботу галузі [11, 12].

Досвід трьох європейських країн свідчить, що відкритий доступ до залізничної інфраструктури дозволяє новим операторам залучати нові обсяги вантажів завдяки кращому поєднанню рівнів тарифів і обслуговування (ціни і якості). І в Німеччині, і у Великій Британії обсяги вантажних перевезень зростали скоріше, ніж в інших країнах – членах ЄС, що свідчить про те, що конкуренція задовольняє споживачів. Прибічники німецької моделі аргументують, що вона зберігає вигоди інтеграції, і в той же час допускає конкуренцію. Вертикальне розділення потребує додаткових витрат, як це було в Швеції і Великій Британії, але пришвидшує процеси розвитку конкуренції. В той же час згідно з досвідом DBAG (Німеччина) вертикально інтегрована модель реструктуризації з орієнтацією на мультимодальний розвиток забезпечує високий рівень конкурентоспроможності операторських компаній на відкритому європейському ринку вантажних перевезень.

Росія. Залізниця є основним видом транспорту в Росії, на їхню частку припадає 85% загального обсягу перевезень (9% складають автомобільні перевезення, 6% – перевезення водним транспортом). Процес створення конкурентного ринкового середовища, передбачений Програмою структурної реформи на залізничному транспорті Росії, полягав в демонополізації окремих сфер його діяльності та створенні умов доступності інфраструктури залізниць для користувачів різних форм власності.

Найважливішим фактором розвитку конкурентного середовища на залізничному транспорті на сучасному етапі розвитку стало формування системи компаній–операторів рухомого складу. Відповідно до Федерального закону «Про за-

лізничний транспорт в Російській Федерації» під оператором залізничного рухомого складу розуміється юридична особа або індивідуальний підприємець, що мають вагони, контейнери на праві власності або інше право, що беруть участь на основі договору з перевізником у здійсненні перевізного процесу з використанням зазначених вагонів, контейнерів. Першою чітко вираженою операторською компанією було ТОВ «Лінк Ойл Спб», що почала свою роботу в грудні 1997 року [11].

У 2003 році в Росії було здійснено розділення господарської діяльності та функцій державного управління та створено ВАТ «РЖД» [15]. ВАТ «РЖД» входить до числа найбільших транспортних компаній світу і є одним з найбільших підприємств в Росії. В управлінні компанії знаходиться третя у світі за протяжністю залізнична мережа, яка налічує 85 тис. кілометрів залізничного полотна. ВАТ «РЖД» – провідний російський власник, оператор і лізингодавець вантажного рухомого складу, що нараховує понад 519 тис. одиниць техніки. ВАТ «РЖД» займає третє місце у світі з вантажообігу та четверте за пасажирообігом на ринку залізничних перевезень. Компанія бере участь у міжнародних спільних підприємствах, реалізує проекти з будівництва залізниць і управління залізницями у Вірменії, Китаї, Фінляндії, Німеччині, Ірані, Лівії, Монголії та Північній Кореї. За вантажні перевезення відповідають такі дочірні підприємства ВАТ «РЖД»: ВАТ «Перша вантажна компанія»; ВАТ «Друга вантажна компанія»; ВАТ «ТрансКонтейнер»; ТОВ «Аероекспрес»; ЗАТ «Євразія Рейл Логістікс»; ВАТ «Порт Усть–Луга транспортна компанія»; ВАТ «РейлТрансАвто»; ВАТ «Рефсервіс»; ЗАТ «Російська трійка» [15, 16].

На перевезеннях «від дверей до дверей» спеціалізується ВАТ «РЖД Логістика», яке було створено в 2010 році в рамках розвитку логістичного напрямку бізнесу холдингу «РЖД» та являється на 100% дочірнім товариством ВАТ «РЖД». Компанія надає послуги з перевезення вантажів усіма видами транспорту – залізничним, автомобільним, морським, а також авіатранспортом; реалізує інтермодальні перевезення; забезпечує складське зберігання та термінальну обробку, проходження митниці та оформлення страхування; організує ланцюги поставок. Відповідно до потреб вантажовласників та вимог міжнародного ринку транспортних послуг компанія організує цілий ланцюжок поставок, розробляючи оптимальний маршрут. Своїм стратегічним завданням менеджмент компанії вважає її становлення як 3PL–провайдер («логістика третьої сторони»), що надає комплекс послуг з перевезення вантажів, оформлення перевізних документів, диспетчеризації, відстеження вантажу та інформування клієнта, охорони вантажу, його страхування. Перевагою перед конкурентами менеджмент компанії «РЖД Логістика» вважає вертикально інтегровану структуру холдингу «РЖД». На правах дочірньої компанії РЖД «Логістика» використовує всі можливості внутрішньохолдингових взаємодій з іншими «дочками» ВАТ «РЖД», тим самим гарантуючи клієнтам повний комплекс логістичних рішень і

послуг. Ефективне поєднання можливостей залізничного транспорту холдингу «РЖД» з автомобільним, морським і авіатранспортом провідних транспортних компаній дозволяє ВАТ «РЖД Логістика» пропонувати своїм клієнтами унікальні умови співпраці, орієнтуючись на задоволення пріоритетних вимог споживача на ринку вантажних перевезень – швидкість доставки та збереження вантажів [15–17].

Відповідно до концепції комплексного розвитку контейнерного бізнесу в холдингу «РЖД» [17], що вступила в дію у лютому 2012 року, підприємства, що входять в холдинг «РЖД», представлені на всіх етапах надання транспортної послуги з перевезення вантажів у контейнерах і здатні надати повний комплекс послуг для вантажовласника. ВАТ «РЖД» займається розвитком транспортних продуктів і продажем транспортних послуг великим експедиторським компаніям і операторам, які мають рухомий склад. Акцент буде робитися на інфраструктурні продукти: організацію перевезень у складі регулярних контейнерних поїздів, які формуються клієнтами ВАТ «РЖД» або ВАТ «РЖД» з вагонів різних власників; оптимізацію процесів перевезення контейнерів, створення і розвиток мережі регулярних повідомлень контейнерних поїздів та організацію перевезень на умовах «термінал–термінал»; організацію спільного наскрізного сервісу з морськими лініями та іноземними залізницями та інтермодальних операторами в змішаному, експортно–імпортному і транзитному сполученнях; управління парками вагонів і контейнерів на мережі РЖД як додаткової послуги за запитом клієнтів.

Актуальним позиціонуванням дочірніх підприємств ВАТ «РЖД» у сфері змішаних, інтермодальних зокрема, перевезень є таке:

- ЗАТ «Російська трійка» – оператор власного спеціалізованого рухомого складу, інтермодальний оператор, організатор контейнерних поїздів (частка ВАТ «РЖД» становить 25%). Клієнти – експедиторські компанії. Спеціалізація – організація регулярних контейнерних сполучень у внутрішньому і міжнародному сполученні з використанням власного або залученого рухомого складу;

- ВАТ «Трансконтейнер» – оператор власного рухомого складу та великотоннажних контейнерів, термінальний оператор, логістичний провайдер (частка ВАТ «РЖД» становить 50%). Клієнти – вантажовласники, експедиторські та логістичні компанії. Спеціалізація – повний комплекс послуг інтермодальних перевезень від організації перевезень до послуг рівня ZPL (тобто надання комплексу логістичних послуг від доставки і адресного зберігання до управління замовленнями і відстеження руху товарів), виключаючи власні поїзні формування.

- ВАТ «РЖД Логістика» – логістичний провайдер. Клієнти – вантажовласники, експедиторські та логістичні компанії. Спеціалізація – проектні вантажі, консолідація вантажопотоків, перевезення збірних вантажів у великотоннажних контейнерах (LCL cargo);

- ВАТ «Рефсервіс» – оператор власного спеціалізованого рухомого складу і рефрижераторних контейнерів. Клієнти – вантажовласники, експедиторські та логістичні компанії. Спеціалізація – повний комплекс послуг інтермодальних перевезень швидкопсувних вантажів і вантажів, що вимагають підтримки температурного режиму.

Основні вантажопотоки контейнерів у Росії проходять через порт Санкт–Петербургу та порти Східний та Владивосток Далекосхідного басейну. Більшість провідних портів планують нарощувати свої потужності для стимулювання подальшого зростання контейнерних перевезень. Найбільші стивідорні компанії та керівництво портів уже анонсували інвестиційні плани, реалізація яких дозволить збільшити загальну потужність контейнерних терміналів у портах більш ніж на 50% до 2015 року, та більш ніж удвічі до 2020 року. В рамках «Федеральної програми Міністерства транспорту РФ щодо розвитку транспортної системи Росії в 2010–2015 роках» фінанси будуть направлятися на розвиток портової інфраструктури, зокрема на розвиток під'їзних шляхів до найбільших експортно–орієнтованих портів, включаючи порти з терміналами, – Балтійськ, Мурманськ, Усть–Луга, Новоросійськ, Оля, Східний, Находка та Ваніно.

На сьогодні ВАТ «РЖД» формує нову лінійку транспортних продуктів в сегменті вантажних інтермодальних перевезень. Підвищення якості транспортного обслуговування клієнтів досягається за рахунок збільшення відповідальності ВАТ «РЖД» за виконання прийнятих на себе зобов'язань за термінами і надійності доставки контейнерів. Для забезпечення конкурентоспроможності подібних послуг необхідно розробити методику ціноутворення для транспортних послуг підвищеної якості, включаючи послуги з формування контейнерних поїздів силами ВАТ «РЖД» на шляхах загального користування. Послуга підвищеної якості повинна приносити додатковий дохід ВАТ «РЖД» і разом з тим не призводити до підвищення тарифного навантаження на користувачів. Основними факторами конкурентоспроможності залізничних контейнерних перевезень, на думку менеджменту ВАТ «РЖД», є: маршрутна швидкість; асортимент; якість послуг. З метою досягнення цілей щодо зростання обсягів контейнерних перевезень та підвищення рівня конкурентоспроможності залізничного транспорту при перевезеннях контейнеропридатних вантажів холдинг «РЖД» проводитиме політику, спрямовану на досягнення практичних поліпшень у кількох напрямках:

- вдосконалення технологій перевезень контейнерів, у тому числі за рахунок впровадження нового рухомого складу;

- поліпшення рівня інформаційного забезпечення перевезень;

- розвиток і модернізація термінальної інфраструктури і станцій, що виконують суттєві обсяги переробки контейнерних відправок;

- підвищення рівня взаємодії і кооперації з партнерами щодо реалізації логістичних технологій та інтермодальних схем перевезень;

– розвиток лінійки конкурентоспроможних послуг та підвищення їх привабливості для клієнтів, удосконалення ціноутворення та тарифів на послуги Холдингу «РЖД», системи продажу послуг, системи зворотного зв'язку з клієнтами [17].

Україна. Розвиток змішаних вантажних перевезень у незалежній Україні бере початок з 1993 року, коли перший поїзд комбінованого транспорту перевіз автопоїзди за маршрутом Захонь – Чоп – Сквили Ужгородської дирекції [13]. Суттєво вплинуло на розвиток вітчизняного ринку вантажних перевезень реформування залізничного транспорту. Відповідно до директив ЄС [3, 4] у рамках програми реструктуризації залізничного транспорту в Україні також було вжито заходів щодо відділення інфраструктури від перевізної діяльності. Зокрема, у період з 1996 по 2000 рік було засновано такі комерційно-технологічні підприємства з відповідними транспортними засобами та виробничими фондами: «Укрспецвагон», що спеціалізується на перевезеннях вантажів у вагонах-цистернах та інших спеціального призначення; «Укррефтранс», що спеціалізується на перевезеннях швидкопсувних вантажів у вагонах-рефрижераторах; центр транспортного сервісу «Ліски», що спеціалізується на перевезеннях вантажів у контейнерах та ставить за мету повне задоволення потреб у швидкій та гарантованій доставці «від дверей до дверей», з використанням переваги інтермодальних перевезень; Український центр з обслуговування пасажирів (УЦОП), що надає послуги з сервісного обслуговування пасажирів; Державне транспортно-експедиційне підприємство «Інтертранс», що надає послуги з експедування вантажів [6].

Метою створення компанії ДП «УДЦТС «Ліски» є повне задоволення потреб клієнтів у швидкій і гарантованій доставці вантажів до місця призначення, використовуючи переваги інтермодальних перевезень. Надійні та стабільні договірні відносини з провідними експедиторськими організаціями СНД та Європи дозволяють ДП «УДЦТС «Ліски» здійснювати комплексне транспортно-експедиційне обслуговування по території країн СНД, Балтії та Європи [18]. ДП «УДЦТС «Ліски» надає в користування 20- і 40-футові універсальні контейнери для здійснення міжнародних перевезень у змішаному сполученні, які відповідають Міжнародній конвенції ООН з безпеки контейнерів (1972) і Митній конвенції щодо контейнерів (1972).

У 1996 році було організовано маршрутний контейнерний поїзд «Україна-експрес», який з'єднує порти Гамбург і Бремерхафен (Німеччина) з Україною (станція Київ-Ліски). ДП «УДЦТС «Ліски» перевозить вантажі контейнерними поїздами у напрямках: Будапешт – Москва («Чардаш»), Одеса – Москва («Одеса»), Гданськ – Одеса – Іллічівськ («Балтика»), Миколаїв – Москва, Одеса – Іллічівськ – Мінськ – Клайпеда («Вікінг»), Одеса – Іллічівськ – Мінськ – Рига – Таллінн (ZUBR). Контейнерні перевезення з використанням декількох видів транспорту мають удвічі скорочувати транспортний час у дорозі, значно знизити вартість перевезення та забезпечувати збереження вантажів.

Одним з нових напрямів діяльності ДП «УДЦТС «Ліски» є безпосередня участь у роботі міжнародних судноплавних контейнерних ліній. Така участь передбачає затвердження спільно з морськими портами, судовласниками, агентами та операторами ліній фрахтової політики, а також розробку та реалізацію заходів з надання послуг на рівні стандартів якості та спільних програм інвестування. Прикладом такої діяльності є контейнерна суднохідна лінія Sea – Rail Express Стамбул (Туреччина) – Миколаїв (Україна) – Москва (Росія), створена в 1998 році, яка дозволяє доставити вантажі з Туреччини в країни – учасниці СНД менше ніж за тиждень. На лінії Sea – Rail Express експлуатуються 20- і 40-футові контейнери інвентарного парку Української залізниці.

У 2003 році на базі ДП «УДЦТС «Ліски» запущено в експлуатацію один із найбільших у країні логістичних центрів – «Ліски». Центр «Ліски» має у своєму розпорядженні термінал загальною площею більше 27000 кв. м, розташований у Києві (ст. Київ-Ліски Південно-Західної залізниці). Термінал обладнаний: двома контейнерними майданчиками з пропускною спроможністю 500 контейнерів на добу; відкритим митно-ліцензійним складом площею 2000 кв. м; критим складом загальною площею 6000 кв. м; торцевою рампою для розвантаження колісної техніки (в тому числі – контейлерних поїздів).

Програмою розвитку логістичних центрів, інтермодальних перевезень, розробленої «Укрзалізницею», передбачено створення мережі логістичних центрів в місцях руху потужних вантажопотоків, а також у великих транспортних вузлах в зоні тягіння Міжнародних транспортних коридорів: Донецька залізниця – Луганськ; Придніпровська залізниця – Дніпропетровськ, Запоріжжя; Південно-Західна залізниця – Київ-Ліски; Львівська залізниця – Чоп; Південна залізниця – Харків-Краснозавідський; Одеська залізниця – Усатове Одеса-Ліски. Логістичні центри інтермодальних перевезень будуть забезпечувати ефективну взаємодію різних видів транспорту (залізничного, автомобільного і водного), а також надавати вантажовідправнику повний комплекс транспортно-експедиційних послуг: оформлення перевізних документів; декларування вантажу; доставка вантажу «від дверей до дверей»; доставка вантажу «точно в строк»; забезпечення збереження вантажу; страхування вантажу і т.д. У великих обласних центрах України (Львові, Донецьку, Одесі, Харкові, Дніпропетровську) створені філії ДП «УДЦТС «Ліски», це дозволяє оперативно організувати подачу контейнерів у необхідній кількості на станції залізниць України протягом доби. Філії пропонують широкий спектр послуг з обробки контейнерних вантажів; здійснюють перевалку вантажів, пов'язану зі зміною виду транспорту, з можливістю зберігання товару в складських приміщеннях, у тому числі і під митним контролем; надають послуги з організації перевезень вантажів у складі поїздів комбінованого транспорту «Вікінг» Одеса – Іллічівськ – Мінськ – Клайпеда – Драугисте і «Зубр» Одеса – Іллічівськ – Мінськ – Рига – Таллінн.

Як зазначає автор [19], особливе значення для розвитку мультимодальних (комбінованих) перевезень в Україні має Чорноморський регіон і порт Одеси. При належних зусиллях контейнерообіг може становити 3,4–3,5 млн. TEU/рік.

Незважаючи на нерозвинутість ринку мультимодальних та інтермодальних транспортних послуг в Україні, на вітчизняному ринку є приклади зародження прогресивних технологій перевезення вантажів.

Так, базовим для мультимодальних перевезень в акваторіях України традиційно виступає сусідній з Одеським Іллічівський МТП, який володіє мультимодальним (залізнично–поромним) терміналом. Але в травні 2012 року до мережі мультимодального транзиту приєднався Одеський морський торговий порт (ОМТП). Нові проекти, реалізовані в Одеському порту, виконані в автомобільно–поромному і залізнично–морському транзитному сполученні. Перший проект реалізований на маршруті Грузія – Україна – Литва (морське перевезення з Грузії, вивантаження в порту, доставка на Литву автомобілем). Другий проект включав транзитне перевезення сирої нафти (перевезення морським шляхом у порт, вивантаження в порту, вивезення за межі України залізничним транспортом). Пілотні проекти міжнародних мультимодальних перевезень ролкерних, контейнерних і наливних вантажів через порт були реалізовані в рамках впровадження технологій електронного документообігу в сферу контролю та пропуску вантажів. Партнером Одеського порту з реалізації проекту мультимодальних перевезень виступила компанія АТ ПЛАСКЕ – оператор поїзда комбінованого транспорту «Вікінг», представник Литовських залізниць в Україні. Проекти використовували систему електронного декларування та попереднього інформування (у рамках стандартів митних правил Євросоюзу). Супутнім проектом стало тестове перевезення контейнерного вантажу, забезпеченого електронними митними пломбами різних типів, з Туреччини на Литву. Метою експерименту була перевірка ефективності застосування технології GPS–навігації в системах пломбування контейнерів [20].

У травні 2012 року було анонсовано проект інтермодальних перевезень Туреччина – Україна – Польща за ініціативи Укрзалізниці, АТ ПЛАСКЕ і компанії ARKAS (морський лінійний перевізник, Туреччина). Проект передбачає мультимодальні перевезення за маршрутом, що з'єднує контейнерні порти Туреччини (Стамбул, Самсун, Трабзон) з портами Іллічівськ та Одеса, далі – залізничним транспортом до терміналу ст. Замосць (Польща). Планується, що по залізничному плечу маршруту курсуватиме поїзд Одеса – Замосць – Одеса (регулярний графік, двічі на місяць). Передбачуваний обсяг перевезень – близько 50 контейнерів у відправленні. Пряму завантаження маршруту складуть товари широкого споживання турецького виробництва, зворотний – вантажі прилеглих регіонів (Польщі, Словаччини, Чехії, Німеччини). За оцінкою ініціаторів, перевагою доставки, крім скорочення

часу перевезення (до трьох діб), будуть висока схоронність вантажу, збільшена вага (до 28 т у 20–футовому контейнері проти 21 т автомобільними дорогами), а також спрощення митних формальностей [21].

Висновки

У процесі підготовки до реформування залізничного транспорту України треба проводити заходи щодо створення конкурентних умов шляхом доступу до інфраструктури операторів вантажних перевезень різних форм власності.

Згідно з досвідом DBAG (Німеччина) вертикально інтегрована модель реструктуризації з орієнтацією на мультимодальний розвиток забезпечує високий рівень конкурентоспроможності операторських компаній на відкритому європейському ринку вантажних перевезень.

Використовуючи досвід Великої Британії, Швеції, Німеччини та Росії, в структурі Укрзалізниці необхідно створити декілька самостійних операторських компаній за напрямками діяльності. Зазначені компанії в процесі корпоратизації та приватизації необхідно реформувати в бізнес–структури, що орієнтовані на мультимодальні технології, які охоплювали б сфери перевезень морським транспортом та логістики. Такі операторські компанії (в тому числі дочірні Укрзалізниці) мали б кращі умови для залучення експортно–імпорتنих та транзитних вантажів, розвитку конкуренції, стимулювання розвитку суміжних сегментів бізнесу і на цій основі впровадження фінансово–інвестиційних механізмів для оновлення рухомого складу.

При реформуванні та реструктуризації транспортної системи України необхідно враховувати дії Росії як найближчого «конкурента» в сфері реалізації транзитних перевезень у напрямках «Захід–Схід» та «Схід–Захід» та приділити необхідну увагу забезпеченню конкурентоспроможності операторських компаній на ринку залізнично–морських перевезень.

На першому етапі зазначених вище заходів необхідно створити операторську мультимодальну компанію (перевізника Укрзалізниці), яка б спеціалізувалася на змішаних (зокрема, залізнично–водних) перевезеннях вантажів «від дверей до дверей» та управлялася на принципах маркетингового менеджменту, а також продумати схему визначення конкурентоспроможної наскрізної тарифної ставки.

Список використаних джерел

1. Підлісний П.І. Стан та тенденції розвитку змішаних вантажних перевезень / П.І. Підлісний, А.М. Брайковська // Збірн. наук. праць ДЕТУТ «Економіка та управління» – 2012. – Вип. 19.
2. Дж. Черилло. Перспективи ринка залізничних перевезень в Європі // Железные дороги мира. – 2005, №3.
3. Стратегія відновлення життєздатності залізниць у країнах Європейського співтовариства: Офіційний документ «Біла книга» [Електрон. ресурс]: Комісія Європейського співтовариства. – Брюссель, 30.07.96 COM (96) 421, остаточна редакція. – Режим досту-

ny: http://tent.org.ua/data/upload/catalog/main/ua/396/whi-te_paper_96_421_revitalizing_railways_ua.doc

4. Директива 91/440 ЕЭС Совета от 29 июля 1991 года, касающаяся развития железных дорог сообщества // Official № L 237. – 1991. – С. 25–28.

5. Рыночные реформы и оживление грузовых перевозок в Европе // Железные дороги мира. – 2008, № 11.

6. Макаренко М.В. Основы управління економічними процесами на залізничному транспорті України: Монографія. – К.: КУЕТТ, 2003. – 478 с.: іл.: Бібліограф. 10 с.

7. Ход реформ на железных дорогах Германии // Железные дороги мира. – 2006, № 11.

8. Сайт ООО Райльон Руссия Сервисез. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.rail.dbschenker.ru>

9. Гуриев С., Питтман Р., Шевяхова Е. Конкуренция вместо регулирования: предложения по реструктуризации железнодорожного транспорта на третьем этапе структурной реформы, Центр экономических и финансовых исследований и разработок, Москва – 2003 // Режим доступу: <http://guryevandrey.narod.ru/articles/Guriev.pdf>

10. Зеленый свет зеленой логистике – сентябрь, 2009 г. [Электрон. ресурс]: Информационный портал немецкой компании SAP – Режим доступа: <http://ru.sap.info>

11. Хусаинов Ф.И. Экономические реформы на железнодорожном транспорте: монография. – М.: Издательский Дом «Наука», 2012. – 192 с. // Режим доступу: <http://f-husainov.narod.ru/mopogr2012text.pdf>

12. Грузовые железнодорожные компании Великобритании // Железные дороги мира. – 2006, № 12.

13. Экономические аспекты контейнерно-контрейлерного обслуживания клиентуры железнодорожного транспорта: Монография / Е.М. Сич, Н.И. Богомолова, М.М. Андриенко, В.М. Кислий. – К.: Логос, 2007. – 392 с. – Бібліогр.: с. 223–234.

14. Грузовые перевозки на железных дорогах Великобритании // Железные дороги мира. – 2010, № 2.

15. Сайт ООО «РЖД». [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://rzd.ru>

16. Таранец И. «РЖД Логистика» доставит груз прямо к дверям [Электрон. ресурс]: Гудок – 6.04.2012. – Режим доступа: <http://zdr.gudok.ru/pub/14/190296/>

17. Концепция комплексного развития контейнерного бизнеса в холдинге «РЖД» [Электрон. ресурс]: ОАО РЖД, Москва, 2011. – Режим доступа: http://doc.rzd.ru/doc/err403/doc?STRUCTURE_ID=704&layer_id=5104&id=5932

18. Сайт ДП «УДЦТС» Лиски. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://liski.ua>

19. Емельянова О.Ю. Состояние и перспективы развития мультимодальных (комбинированных) перевозок в Украине // Транспорт. – 2012. – № 7. – С. 63–68.

20. Одесский морской торговый порт (ОМТП) присоединяется к сети мультимодального транзита [Электронный ресурс]: Транспорт, 07.06.2012 – Режим доступа: <http://transport-journal.com/dlya-hlavnoj-stranytsyi-s-foto/odesskiy-port-prisoedynyaetsya-k-sety-multymodalnoho-tranzyta/>

21. Украина выдвинула проект интермодальных перевозок Турция – Польша [Электрон. ресурс]: РЖД-партнер, 31.05.2012 – Режим доступа: <http://rzd-partner.ru/news/2012/05/31/377312.html>

Т.М. КОРНІЄНКО,
здобувач, старший викладач, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Дослідження процесу управління якістю на хлібопекарських підприємствах

У статті розглядаються заходи щодо вдосконалення системи управління якістю продукції на хлібопекарських підприємствах.

Ключові слова: заходи, управління, онлайн, єдині торги, закупівля, впровадження, модуль, переваги, система CSB з IT-рішенням.

В статье рассматриваются мероприятия относительно усовершенствования системы управления качеством продукции на хлебопекарных предприятиях.

Ключевые слова: мероприятия, управление, онлайн, единые торги, закупка, внедрение, модуль, преимущества, система CSB с IT-решением.

The frtkle considers the methods of improverent of the system of maqagement of products quality.

Keywords: methods, managemet, online, single auction, purchase, introduction, module, advantages, CBS system with IT-decision.

Постановка проблеми. Процес управління якістю продукції хлібопекарських підприємств один із основних напрямів для забезпечення ефективного управління якістю. Пріоритетними та перспективними завданнями для підприємств залишаються: випуск продукції високої якості, інноваційна діяльність з метою забезпечення задоволення майбутніх вимог споживачів, підвищення авторитету та іміджу підприємства, вивчення попиту споживачів з метою ефективного проведення інноваційної політики, а також вивчення оцінок споживачів і вимог до асортименту та якості продукції, створення й забезпечення взаємовигідних відносин з діловими партнерами, які націлені на конструктивну працю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом хлібопекарські підприємства все більше приділяють увагу оптимізації виробничого процесу, економії електроенергії, збільшенню якісного асортименту виробляемих виробів і постачанню місць найбільш активної торгівлі свіжим хлібом. Серед науковців, які вивчали питання з управління якістю продукції в харчовій промисловості, прийнято виділяти таких зарубіжних вчених: Е. Демінга, Дж. Джурана, К. Ісікаву, Г. Доджа, В. Шухарта, А. Фейгенбаума, Ф. Тейлора.

Серед вітчизняних вчених вагомий внесок у розвиток теорії і практики управління якістю внесли В.П. Адлер, Г.Г. Азгальдов, І.М. Бойчик, В.Г. Версан, А.В. Глічев, О.В. Глудкін, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковський, В.Б. Захожай, В.А. Лапідус, Д.С. Львов, І.І. Мазур, В.Д. Малигіна, В.М. Мішин, Т.Л. Мостенська, І.В. Новойтенко, В.А. Огвоздін, В.А. Павлова, Ж.К. М.З. Свиткін, Сіднева, Л.Д. Титоренко, Л.В. Тюха, А.Ю. Чорний, М.І. Шаповал, Д.К. Шевченко, С.О. Юшин та ін.

Метою статті є дослідження ефективності напрямів по підвищенню якості продукції на хлібопекарських підприємствах з метою постійного регулювання стану якості і визначення вигідного курсу розвитку для її покращення.

Виклад основного матеріалу. Якість продукції постійно залежить від умов внутрішнього та зовнішнього середовища. В зв'язку з цим для підприємства важливо постійно оцінювати стан якості продукції за допомогою показників для визначення конкурентних позицій.

Вважаємо доцільним розглянути основні процеси та системи управління якістю виробів хлібопекарських підприємств, які є головною метою для забезпечення ефективного функціонування системи управління якістю продукції на підприємстві. Управління якістю хлібобулочної продукції розглянемо із застосуванням восьми принципів системи НАССР з метою вдосконалення управління [3].

1. Орієнтація на споживача

Сутність принципу полягає в тому, що діяльність підприємств залежить від споживачів. Виробники повинні передбачати майбутні потреби, виконувати їхні вимоги та прагнути перебільшити їхні очікування. Вимоги споживачів щодо продукції фіксуються при підписанні договорів про купівлю–продаж хлібобулочної продукції. У договорі зазначаються асортимент і кількість необхідної продукції, якість, вимоги до маркування та упаковки продукції. Для забезпечення ефективної роботи в договорі зазначають порядок замовлень, умови, графіки постачання продукції. На початку випуску продукції замовлення на продукцію передаються покупцям згідно з асортиментом електронною поштою. Координація роботи підприємства здійснюється відділом маркетингу підприємства.

Зв'язок зі споживачами здійснюється через зустрічі з представниками замовників, через участь у виставках, через організації «фокус–груп», дегустації. На підприємствах діє зворотний зв'язок із замовниками. На директора з комерційних питань покладено обов'язки вирішення питань з якості, приймання претензій від споживачів, здійснення під-

тримки зв'язку між споживачем та підприємством. Процес взаємодії із замовниками можна об'єднати у дві групи: відгуки про рівень якості та претензії.

2. Лідерство або відповідальність керівництва

Керівництво встановлює цілі і напрями діяльності підприємства, має створювати й підтримувати внутрішнє середовище, в якому персонал підприємства буде задіяний в їхньому досягненні.

3. Заохочення працівників

При 100% заохоченні працівників виробництва є можливість використовувати їхній потенціал та здібності з повною віддачею на користь і благополуччя підприємства.

4. Процесний підхід

Якщо керувати підприємством як цілісним процесом та пов'язаними з ним ресурсами, бажаний результат буде ефективнішим. Перевага полягає в безперервності управління, яке він забезпечує за допомогою поєднання окремих процесів у межах системи. За умови застосування принципу визначається важливість виконання вимог і необхідність розгляду процесу з точки зору доданої вартості [2, 3].

5. Системний підхід до управління

Розуміння управління взаємопов'язаними процесами як системою зумовлює ефективне і результативне досягнення цілей підприємства.

6. Постійне покращення

Головна мета підприємства – постійне покращення діяльності.

7. Прийняття рішень на основі фактів

За допомогою аналізу даних та інформації приймаються ефективні рішення.

8. Взаємовигідна співпраця з постачальниками

Вигідні відносини між досліджуваними дочірніми підприємствами та їхніми постачальниками збільшують можливість двох сторін і примножують їхні цінності.

Підприємства здійснюють закупівлю сировини відповідно до встановлених вимог. Процес закупівлі проводиться централізовано, а саме:

- визначає кількість продукції, яку закуповує відповідно до встановлених вимог;
- контролює якість сировини, яку закуповує відповідно до встановлених вимог [3].

Потреба в сировині та матеріалах (інгредієнтах) здійснюється за заявками керівництва структурних підрозділів, які надходять у відділ матеріально–технічного забезпечення. Успішне впровадження підприємствами принципів управління дає можливість зацікавленим сторонам отримати такі переваги, як збільшення прибутку, створення додаткових цінностей та стабільність. Говорячи про хлібний ринок, ми піднімаємо питання приросту, якості і запасів національного зерна. Але якщо розглядати окремо хлібний завод, то відділ закупівель буде більше хвилювати варіація цін на ринку сировини і подальший перерозподіл бюджету в економічний приріст від продажу. Ми розуміємо, що дохідність підприєм-

ства визначається не тільки ціною на продукт, а й витратами на його виготовлення. А оскільки ціни на хліб контролюються державою, то виробництво може нести збитки тільки лише на етапі закупівлі сировини. Це проблемний етап і не висвітлюється громадою. Але при правильній постановці процесу на етапі закупівлі можна заощадити [4].

Звертаючись до міжнародного досвіду, ми бачимо, що система єдиних торгів існує в Росії і в країнах Європи. Це означає, що процес продажів і закупівлі сировини на всіх ринках спрощений. В Україні також з'явилася система «закупівель онлайн», яка об'єднує всіх учасників процесу. Наведемо приклад підприємств, які підключилися до системи «закупівлі онлайн», – їхній товарообіг становитиме, наприклад, 30 млн. грн. на рік. Зона впливу закупівлі сировини на доходи хлібопекарських підприємств дорівнюватиме 40%. При всьому товарообігу закупки становитимуть 75%. Керівництво може прийняти рішення скоротити витрати на закупівлю на 3%. Для того щоб збільшити рентабельність виробництва, можливо:

- заощадити на закупівлях;
- збільшити реалізацію [4].

Хліб – це продукт, який має стабільний обсяг споживання, тому збільшення його продажу буде незначним. Більше хліба люди споживати не будуть. Єдиним раціональним рішенням підвищення прибутковості виробництва є скорочення витрат на закупівлю сировини [4].

Один співробітник заводу буде здатен охопити не більше 50 постачальників з метою контролю цін і 10 постачальників з метою проведення тендера між ними. Цього недостатньо, щоб зробити процес закупівель об'єктивним – без спекуляцій, завищення цін і відкатів. Новоприйнятий співробітник, який підключившись до системи «онлайн закупівель», займаючись виключно пошуком постачальників з найбільш вигідними цінами на сировину. В результаті участі в системі тільки один завод концерну зможе мати економію у розмірі 150 тис. грн. щомісячно. Заощаджувати на закупівлі – означає створювати конкурентну середу, яка «примусить» постачальників знизити ціни.

Подібним підходом достатньо успішно можуть користуватися підприємства, які будуть приваблювати максимальну кількість постачальників готової продукції та влаштовувати між ними тендери кожні три місяці, півроку, рік. Таким чином, націнка на вхідні продукти становитиме 1–2%.

Для того щоб постачальник знизив ціни, необхідно створити середу, в якій він:

- отримає можливу вигоду (побачить обсяг закупівель, який можна отримати);
- оцінить свою конкурентоспроможність, порівнявши свої ціни з ринковими.

Поглянемо на ринкову ситуацію зверху. Якщо брати середній показник грошового обігу одного українського хлібного заводу, то 3% заощадження на закупівлі – це:

- 72 тис. грн. на місяць;
- 216 тис. грн. на квартал;

– 864 тис. грн. на рік.

Отже, 864 тис. грн. у рік – це мінімальна ціна спекуляції з хлібопекарними заводами.

На українському ринку з'явилася потреба єдиної системи закупівель у режимі онлайн, яка була б зручною як постачальникам сировини, так і відділам закупівель. Така система має демонструвати плани закупівель хлібопекарських підприємств для того, щоб постачальники орієнтувалися в потребах закупівлі і надавали відповідний товар. Також мають бути виведені ціни і умови більшості постачальників, щоб заводи могли на конкурсних умовах обирати кращу сировину і заощаджувати на процесі закупівель.

Платформа «закупівель онлайн» дозволить створити середовище, в якому хлібопекарні підприємства будуть взаємодіяти із 700 постачальниками одночасно.

Все у всьому – особливість системи.

Одна з найважливіших її переваг полягає в тому, що вона дає актуальну картину цін на ринку сировини. Для підприємства участь у системі дозволить бачити звіти за ефективністю виконаних угод, що у разі скоротить час і зробить роботу відділу закупівель більш ефективною.

Платформа «закупівель онлайн» побудована спеціально під потреби учасників торгів. Вона дуже проста у використанні, і для її освоєння необхідно всього декілька годин. Дана платформа стає помічником відділу закупівель і страховою одночасно.

Для того щоб брати участь у системі єдиних торгів онлайн і бути учасником процесу, необхідно дотримуватися трьох правил системи:

– принципове рішення працювати тільки через систему «закупівель онлайн».

Це означає – вести відкритий діалог з учасниками торгів і дисциплінувати постачальників сировини, що допоможе в подальшому заощадити на закупівлях;

– введення контролюючого органу (службу безпеки) для попередження роботи поза системою і можливих відкатів;

– впровадження системи мотивацій відділу закупівель: нарахування бонусів під час кожного прийняття рішення на користь заощаджень підприємства [4].

Проблема сучасного українського ринку в тому, що в нашій країні не існує біржі торгів сировини для виробництва. Така біржа може формувати ринкову вартість сировини, закладатися в подальшому в собівартість продукції і бути прозорою аргументацією ціни для державних органів. Система біржі торгів якісно змінює процес закупівель для заводів. Постачальник самостійно шукає ринок збуту, тим самим спрощує роботу збутового відділу. Перевагою системи також є фактори для оптимальної закупівлі: підвищення якості сировини, умов поставок, репутація підрядника і відстрочення платежу.

Національний бізнес вдосконалюється. Створення єдиних прозорих торгів є ознакою здорової економіки і показником фінансової зрілості галузі. Невдовзі ця тенденція отримає популярність не тільки на ринку хліба, а й серед інших галузей.

Отже, враховуючи вищевикладене, вважаємо за доцільне запропонувати впровадження на хлібопекарських підприємствах системи «закупівель онлайн», що приведе до підвищення рентабельності дочірніх підприємств і зменшення витрат споживачів від 3 до 12%.

Управління якістю хлібобулочної продукції регламентує ті процеси системи управління якістю, які застосовуються в масштабах всього підприємства. Особливості в діяльності окремих структурних підрозділів відображаються в документованих процедурах, методиках, інструкціях, обов'язкових тільки для даного підрозділу.

Першим важливим процесом є планування діяльності та визначення цілей, направлених на задоволення вимог споживачів. Цілі плануються і встановлюються для всіх структурних підрозділів та мають бути вимірними, відповідати політиці підприємства і базуватися на об'єктивних результатах його діяльності, прогнозах його розвитку, результатах аналізу процесів і системи управління якістю з боку керівництва.

Використовуючи у своїй роботі систему управління якістю, керівництво хлібопекарських підприємств бере на себе такі обов'язки під час планування діяльності [1]:

- відповідати вимогам системи управління якістю і підвищувати ефективність роботи підприємства;
- доводити до відома персоналу політику з якості та проводити його навчання для забезпечення орієнтації в ній;
- проводити періодичний аналіз політики з метою розробки конструктивних заходів для безперервного покращення якості продукції;
- забезпечити вирішення питань з якості за допомогою глобального підходу до управління та модернізації технологій виробництва;
- проводити організаційно-технічні заходи, спрямовані на досягнення запланованого рівня якості;
- підвищувати рівень інноваційного мислення та постійно вдосконалювати свою діяльність.

Враховуючи зарубіжний досвід, у процесі управління якістю хлібопекарських підприємств України є актуальним питання впровадження модульної системи CSB–System, яка буде здатна підтримувати подальше зростання та розвиток підприємств.

Впровадження системи CSB–System охопить усі напрями підприємства: постачання, виробництво, зберігання, контроль за якістю, збут, фінансову бухгалтерію, а також мобільну комплектацію замовлень, інвентаризацію та управління сировиною з використанням технології M–ERP (мобільної ERP), інтеграцію периферійних приладів (ваги, принтери етикеток).

Як показує зарубіжний досвід, для реєстрації виробничих даних доцільно буде підключати індустріальні комп'ютери – CSB–Rack. Таким чином, при введенні в експлуатацію виробничого модуля системи CSB буде реорганізована не тільки структура рецептур, а й переглянуто організацію про-

цесів логістики відправки продукції, складування, комплектацію замовлень та виробництва.

Введення інтегрованої системи CSB підвищить ефективність всього підприємства і відкриє новий простір для розвитку.

Переваги використання такої системи, на нашу думку, будуть полягати у такому:

- оптимальне завантаження співробітників і використання робочого часу;
- гарантія постійної високої якості завдяки повному контролю процесу зважування (під час створення партій у виробничому процесі);
- точне (завдяки автоматизації) планування кількості та якості напівфабрикатів згідно виробничого завдання. Виключення помилок через відсутність планування;
- доступ до інформації підприємства в режимі онлайн;
- контроль витрат завдяки калькуляції на етапах виробництва;
- скорочення тривалості всього виробничого процесу завдяки оптимальній організації етапів технології, передачі сировини, напівфабрикатів та відправки готової продукції;
- простежування партій сировини, матеріалів, напівфабрикатів та продукції з використанням номерів партій;
- контроль за роботою працівників у кожний момент часу;
- покращення контролю за персоналом і, як наслідок, зростання продуктивності праці.

На нашу думку, завдяки використанню системи CSB підприємству буде гарантовано довгостроковий успіх завдяки надходженню продукції на ринок у заданий час, у потрібній кількості та належної якості.

Впровадження інформаційних технологій підтримки процесів внутрішньої логістики у майбутньому може стати інструментом, який дозволить підприємству тривалий час залишатися конкурентоспроможним.

Так, завдяки високій гнучкості система CSB відображає стадії виробництва будь-якої партії до 200 різних найменувань виробів, що буде випускатися підприємством, поточну інформацію щодо клієнтів та постачальників, дебіторів та кредиторів, а використання інтегрованого модуля бухгалтерії усуватиме дублювання вводу інформації, оптимізуючи адміністративні процеси, здійснюючи автоматичні проводки з виробництва у фінансову бухгалтерію [4].

На основі вищевикладеного вважаємо за доцільне рекомендувати хлібопекарським підприємствам України впровадження модульної системи CSB–System з використанням технології M–ERP (мобільної ERP) та підключення індустріальних комп'ютерів – CSB–Rack.

Підприємства чітко визначають стратегію і тактику постійного вдосконалення, розуміючи, що цей вибір може привести до значних змін в асортименті продукції, процесах СУЯ та роботи підприємства в цілому.

Тому керівництво підприємства забезпечує проведення внутрішніх аудитів, який виступає інструментом незалежної оцінки будь-якого підрозділу, процесу, виду діяльності [3].

Внутрішні аудити проводяться один раз на рік з метою встановлення:

- відповідності запланованим заходам, вимогам міжнародного стандарту 180 9000:2008, а також вимогам СУЯ;
- впровадженню та підтримки СУЯ в робочому стані.

Крім вищезазначених додаткових процесів на підприємствах організований процес вимірювання та моніторингу характеристик продукції: як внутрішній для використання на виробництві, так і для готової продукції з метою перевірки дотримання її всім вимогам [4].

План НАССР підтримує безпечність харчових продуктів і запобігає небезпечним чинникам, які можуть виникати під час виробництва, що зменшує потенційні ризики для здоров'я споживачів.

Висновки

Слід зазначити, що оцінка ефективності заходів по підвищенню якості продукції є одним з провідних питань сьогодення.

Список використаних джерел

1. Огвоздин В.Ю. В дебрях терминологии / В.Ю. Огвоздин // Стандарты и качество. – 2005. – №7. – С. 79.
2. Саблук В. І досі ефективність державного регулювання ринку зерна в Україні залишається низькою / В. Каблук, О. Шпикуляк // Зерно і хліб. – К.: «Зіх», 2008. – №1. – С. 3–7.
3. Хойер Р. Що таке якість? / Р. Хойер // – М.: Стандарти і якість, 2007. – №3. – С. 97–102.
4. Мазур Ш.Ш. Управління якістю. 2-ге вид. Ш.Ш. Мазур, В.Д. Шапіто та ін. – Донецьк «Омега – Л», 2006. – 400 с.

Р.Л. УС,
ст. викл. кафедри інформаційного менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Аудит інформаційних технологій – новий вид аудиту організацій

Стаття присвячена дослідженню передумов виникнення і подальшого розвитку концепції аудиту інформаційних технологій як нового виду аудиту організацій, його сутності, а також застосуванню в системі управління економічними об'єктами.

Ключові слова: аудит організацій, IT-аудит, ISACA, COBIT.

Статья посвящена исследованию предпосылок возникновения и дальнейшего развития концепции аудита информационных технологий как нового вида аудита организаций, его сути, а также применению в системе управления экономическими объектами.

Ключевые слова: аудит организаций, IT-аудит, ISACA, COBIT.

Article is dedicated to investigation and further development of the information technology audit concept arise preconditions as a new kind of the audit of organizations, this essence, and use of IT-audit in the economic objects management system.

Keywords: audit of organizations, IT-audit, ISACA, COBIT.

Постановка проблеми. В умовах сучасного етапу розвитку людства, який отримав назву «інформаційне суспільство», все більшого значення для конкурентоспроможності економічних об'єктів (організацій) набувають інформаційні технології (IT) та їхнє застосування в системі управління для підвищення ефективності господарської діяльності. Це зумовлює поглиблення інформатизації господарських процесів і, відповідно, збільшення частки IT-витрат у бюджетах організацій.

Разом із тим поглиблення інформатизації господарських процесів та зростання складності IT-середовища організацій дедалі частіше є причиною ряду недоліків, які можуть мати різноманітні негативні наслідки для бізнесу. Найбільш значущими з них є такі: поглиблення «залежності» бізнесу (результатів господарської діяльності) від застосування інформаційних технологій; складність і низька ефективність управління IT-середовищем; наявність економічного ризику, що пов'язаний із використанням інформаційних технологій та ін.

За таких умов дедалі більшого значення для результативності діяльності економічних об'єктів набуває ефективна система управління інформаційними технологіями, мета побудови якої полягає у забезпеченні відповідності стану IT-складової організації моделі бізнесу та зовнішньому середовищу.

Нині ця проблематика активно досліджується за багатьма напрямками інформаційного менеджменту, одним з яких є «аудит інформаційних технологій», або «IT-аудит», інтерес до якого постійно зростає. Цей вид аудиту організацій є результатом поєднання досвіду і знань, а також важелів правового контролю і професійного регулювання у сфері аудиторської діяльності з кращими теоретичними та прикладними розробками у сфері інформаційного менеджменту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Відомі економісти Е. Аренс і Дж. К. Лоббек визначили аудит як «процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник нагромаджує й оцінює свідчення про інформацію, яка підлягає кількісній оцінці і належить до специфічної господарської діяльності, щоб визначити і виразити у своєму висновку ступінь відповідності цієї інформації встановленим критеріям».

Ширше тлумачення сутності аудиту було запропоновано Комітетом з основних концепцій обліку Американської асоціації бухгалтерів (American Accounting Association – AAA: Committee on Basic Auditing Concepts), за яким «аудит – це системний процес отримання й оцінювання об'єктивних даних про економічні дії та події, що встановлює рівень їх відповідності визначеному критерію і представляє результати зацікавленим користувачам».

У Законі України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 №3125–XII в редакції від 26.05.2011 аудит визначено як «перевірку даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів».

На практиці розповсюдженими є також визначення аудиту як процедури незалежного оцінювання діяльності організації, системи, процесу, проекту, продукту тощо; як незалежної експертизи фінансових звітів та іншої інформації про господарсько-фінансову діяльність суб'єкта господарювання з метою формування висновків про його реальний фінансовий стан та ін.

Як найбільш узагальненим, будемо послуговуватися визначенням, запропонованим В.С. Рудницьким, за яким «аудит – це процес, за допомогою якого компетентний працівник (аудитор) збирає і нагромаджує дані про господарські явища і факти з метою їх об'єктивної кількісної й якісної оцінки, визначення відповідності встановленим критеріям та надання зацікавленим користувачам достовірної інформації про об'єкти дослідження».

Метою статті є дослідження передумов виникнення і подальшого розвитку концепції аудиту інформаційних технологій як нового виду аудиту організацій, його застосування в системі управління економічними об'єктами, а також аналіз й узагальнення сутності ІТ-аудиту.

Нині у науковому і практичному середовищі пропонуються різноманітні визначення сутності терміну «аудит» (від лат. audio – слухати, схвалювати). Розглянемо найпоширеніші з них [1, 3–7, 9, 10].

У стандартах аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів (МФБ) аудит пропонується розуміти як «завдання з надання впевненості (assurance engagement), зокрема, стосовно історичної фінансової інформації об'єкта аудиту, в якому практик висловлює висновок, призначений підвищити ступінь довіри визначених користувачів, які не є відповідальною стороною, щодо результату оцінювання або визначення предмету завдання за відповідними критеріями».

Виклад основного матеріалу. Історично, виникнення аудиту, його першочергове призначення і застосування було зумовлене необхідністю здійснення функцій державного економічного контролю, складовими формами якого на

сьогоднішній день є також контрольні перевірки, ревізії та судово-економічні експертизи.

Нині у багатьох розвинених країнах світу існують державні інститути, які застосовують аудит для виконання таких функцій. Наприклад, в Україні це Рахункова палата (РПУ) і Державна фінансова інспекція (ДФІУ); у США – Комісія з цінних паперів і фондового ринку (US Securities Exchange Commission – SEC), Головне бюджетно-контрольне управління (US General Accounting Office – GAO) та ін.

Постійний розвиток і ускладнення соціально-економічних відносин, способу виробництва, а також науково-технічний прогрес зумовили потребу застосування незалежних аудиторських послуг безпосередньо економічними об'єктами, в якості одного із засобів управлінського контролю – аудиту організацій. Метою такого контролю є утримання організації на вибраній траєкторії розвитку за допомогою порівняння показників діяльності з встановленими критеріями, а також вживання необхідних заходів при відхиленнях [2, 8].

Сучасна практика аудиту як форми державного економічного контролю та як засобу управлінського контролю організацій зумовлює існування нині, принаймні, трьох основних поглядів щодо застосування методів аудиту для реалізації контролю господарської діяльності як: контрольно-ревізійної діяльності; експертно-консультаційної діяльності; поєднання ревізійної та експертно-консультаційної діяльності.

До середини ХХ ст. основною сферою застосування аудиту організацій був бухгалтерський облік і фінансова звітність, що зумовило особливий статус фінансового аудиту з-поміж інших видів, а також наслідування його принципів, термінів, стандартів, кодексів професійної етики, правового забезпечення тощо. Зокрема, керуючись стандартами аудиту та етики МФБ, а також переліком послуг, які можуть надавати аудиторі (аудиторські фірми) відповідно до положень цих стандартів, аудит бухгалтерського обліку і фінансової звітності пропонується розуміти як основну аудиторську діяльність, а інші види та послуги аудиту – як супутні аудиторські послуги.

Нині у наукових і практичних джерелах пропонуються класифікації видів аудиту організацій за різними ознаками [1, 6, 9, 10]:

- за ініціативою здійснення розрізняють аудит добровільний/ініціативний (проводиться на добровільних засадах, за власної ініціативи його замовника) і обов'язковий (проводиться у випадках, передбачених чинним законодавством);
- за суб'єктом здійснення розрізняють аудит внутрішній (проводиться спеціальним структурним підрозділом організації, який підпорядковується безпосередньо її керівництву) і зовнішній (проводиться незалежним аудитором, який не має жодних особистих інтересів щодо об'єкта аудиту);
- за тривалістю співпраці між замовником і виконавцем розрізняють аудит первинний (проводиться конкретним аудитором для конкретного замовника вперше) і повторувальний (проводиться конкретним аудитором для конкретного замовника регулярно/планово) тощо.

З погляду методологічного розвитку аудит організацій пройшов три етапи [10]: підтверджуючий (перевірка достовірності облікових записів); системноорієнтований (перевірка ефективності управління і внутрішнього контролю об'єкта аудиту); ризикоорієнтований (перевірка ефективності управління і внутрішнього контролю об'єкта аудиту з урахуванням впливу економічних ризиків).

Орієнтація аудиту організацій на управління економічним ризиком, або бізнес-ризиком (business risk), та ефективністю внутрішнього контролю об'єктів аудиту була зумовлена такими наслідками розвитку світової економіки та науково-технічного прогресу як: посилення ринкової конкуренції, зростання складності процесів і технологій бізнесу, глобальна комп'ютеризація та інформатизація господарських процесів тощо.

Зазначені вище й інші фактори дедалі частіше є джерелом різноманітних економічних ризиків у бізнес-середовищі, зокрема шахрайства, саботажу, операційних помилок та інших неналежних та незаконних дій і подій. У зв'язку з цим нині організації для розв'язання управлінських завдань, пов'язаних із необхідністю зниження впливу таких ризиків на різноманітні аспекти господарської діяльності, вдаються до застосування в системі управління не лише фінансового аудиту, а й інших видів аудиту організацій, наприклад: аудиту податків, аудиту персоналу, аудиту маркетингу, аудиту логістики, операційного аудиту, аудиту ефективності, правового аудиту й інших.

Одним із таких ризикоорієнтованих видів аудиту організацій, який нині набуває дедалі більшого значення і застосування в системі управління економічними об'єктами, зокрема як ефективний інструмент інформаційного менеджменту, є аудит інформаційних технологій (ІТ-аудит).

Концепція ІТ-аудиту зародилася у 1960-х роках і донині значно еволюціонувала. Спочатку вона була відомою під назвою «Аудит у середовищі електронної обробки даних», або «EDP-аудит» (Electronic Data Process – EDP Auditing), і стосувалася безпосередньо аспектів проведення аудиту інформації (фактів) щодо господарської діяльності організацій на електронних носіях. Потреба в такому аудиті зростала відповідно до усе більш активного впровадження різноманітних ІТ у бізнес. Тобто по мірі зростання рівня автоматизації і комп'ютеризації господарських процесів аудиторі дедалі більше потребували застосування спеціальних методів і знань для належного виконання аудиторських процедур у середовищі електронної обробки даних організацій.

Сутність EDP-аудиту визначалася як процес збору й оцінювання доказів для визначення, чи захищає комп'ютерна система організації інші її активи, чи забезпечує цілісність даних, а також чи є достатньо ефективним і економічним її використання для досягнення цілей бізнесу [12].

Впровадження комп'ютерних технологій у системи аудиту корінно змінили спосіб збереження даних, користування та управління ними. До середини 1960-х років професійний аудит усе ще був аудитом без застосування комп'ютерної техніки. В той час широко застосовувалися мейнфреймові комп'ютери,

проте досить обмежена кількість людей володіли необхідними знаннями і навичками їх програмування. Вперше комп'ютеризовану систему аудиту було застосовано компанією «Дженерал Електрик» (General Electric) з США у 1954 році.

З появою у середині 1960-х років нових, менших (портативних) і дешевших комп'ютерів значно зросло використання інформаційних технологій організаціями, що відповідно зумовило потребу наблизити концепцію EDP-аудиту до бізнесу. Це обумовило необхідність створення і подальшого розвитку різноманітних видів спеціалізованого аудиторського програмного забезпечення.

У 1968 році Американський інститут дипломованих публічних/громадських аудиторів (American Institute of Certified Public Accountants – AICPA) за участю «Великої вісімки» професійних аудиторських організацій (нині «Велика четвірка»: Ernst & Young, Price Water House Coopers, Deloitte & Touche, KPMG) розробив та опублікував практичне керівництво – «Аудит і середовище електронної обробки даних» (Auditing & EDP). Воно включало керівні принципи і рекомендації щодо проведення та документування EDP-аудиту, а також приклади проведення внутрішніх управлінських перевірок.

Наприкінці 1960-х років фахівцями у сфері EDP-аудиту було створено Асоціацію EDP-аудиторів (Electronic Data Processing Auditors Association – EDPAА), метою діяльності якої було розроблення керівництв, процедур і стандартів з EDP-аудиту.

У 1977 році цією організацією було опубліковано перше видання – «Контрольні об'єкти/цілі» (Control Objectives). Ця публікація і подальші її видання відомі нині під назвою «Контрольні об'єкти/цілі для інформаційних і пов'язаних із ними технологій» (Control Objectives for Information and related Technology – COBIT®). Нині це керівництво є одним з основних стандартів de-facto (еталонів) у практичному середовищі ІТ-аудиту, загальноприйнятою агрегацією об'єктів/цілей контролю ІТ-середовища організацій.

У 1994 році організація EDPAА змінила свою назву на «Асоціація аудиту і контролю інформаційних систем» (Information Systems Audit and Control Association – ISACA).

Нині, крім ISACA, теоретичними і прикладними розробками у сфері ІТ-аудиту займаються ряд інших організацій (міжнародних, державних, професійних). До числа найбільш відомих і значимих слід віднести:

- Міжнародну федерацію бухгалтерів (International Federation of Accountants – IFAC);
- Міжнародну організацію вищих органів фінансового контролю (The International Organization of Supreme Audit Institutions – INTOSAI);
- Міжнародну організацію зі стандартизації (International Organization for Standardization – ISO);
- Фундацію аудиту і контролю інформаційних систем (Information Systems Audit and Control Foundation – ISACF);
- Інститут стратегічного управління інформаційними технологіями (IT Governance Institute – ITGI);

– Американський інститут дипломованих публічних/громадських бухгалтерів (American Institute of Certified Public Accountants – AICPA);

– Комітет спонсорських організацій комісії Тредвея (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – COSO);

– Інститут внутрішніх аудиторів (The Institute of Internal Auditors – IIA);

– Інститут системних адміністраторів, аудиторів, фахівців з комп'ютерних мереж та інформаційної безпеки (SANS – SysAdmin, Audit, Network, Security Institute) та ін.

Нині у науковому і практичному середовищі немає загальноприйнятого визначення сутності аудиту інформаційних технологій та єдиного бачення щодо застосування його методів у системі управління організацією. Одні фахівці визначають IT-аудит як вид аудиту організацій, інші пропонують його розуміти і застосовувати лише як проміжний етап фінансового аудиту, а деякі – як окрему послугу IT-консалтингу тощо. Розглянемо найпоширеніші визначення [10–13, 15–18].

Міжнародна організація ISO і Міжнародний форум з акредитації (International accreditation forum – IAF) вбачають в IT-аудиті, перш за все, засіб перевірки інформаційних технологій, що застосовуються в організації, на відповідність процесам, цілям і місії бізнесу, перевірки стану інформаційної безпеки (IT-безпеки), а також інструмент обґрунтування доцільності застосування процесного підходу при побудові IT-середовища.

Британський інститут зі стандартизації (British Standards Institution – BSI) в опублікованих стандартах і керівництвах орієнтує застосовувати IT-аудит як процедуру перевірки інформаційної безпеки підприємств, а також захисту, надійності і цілісності електронних даних. Ця організація тісно співпрацює й узгоджує свої стандарти із розробками (стандартами й іншими публікаціями) ISO, Міжнародної електротехнічної комісії (International Electrotechnical Commission – IEC) і Міжнародного телекомунікаційного союзу (International Telecommunication Union – ITU).

Міжнародна організація ISACA та її інститути, фундація ISACF та інститут ITGI, пропонують розуміти і застосовувати аудит інформаційних технологій як особливий інструмент перевірки відповідності IT-середовища організації професійним стандартам і вимогам, зокрема тим, що розроблені й опубліковані цими організаціями та засновані на найкращому досвіді (best practice) у сфері IT-менеджменту.

Асоціація дипломованих сертифікованих бухгалтерів (The Association of Chartered Certified Accountants – ACCA), одна з ініціаторів і засновників міжнародної організації IFAC, спираючись у своїй діяльності на міжнародні стандарти аудиту та етики, а також розробки таких авторитетних організацій, як AICPA, COSO, IIA та інших, пропонує розуміти IT-аудит і застосовувати його методи як невід'ємну частину процесу фінансового аудиту з метою встановлення достовірності і надійності даних, які підлягають аудиторській перевірці і

на основі яких встановлюються аудиторські докази та формується аудиторський висновок.

Міжнародна організація INTOSAI дає визначення аудиту інформаційних технологій як процесу отримання й оцінювання аудиторських доказів щодо гарантій безпеки IT-середовища організації для решти її активів, ефективності його використання для досягнення цілей бізнесу, а також цілісності і захищеності даних (конфіденційної інформації). На думку експертів INTOSAI, IT-аудит є ширшим поняттям, ніж те значення, в якому його зазвичай розуміють і застосовують. Концептуально його поняття охоплює оцінювання й аналіз усіх аспектів IT-середовища організації, включаючи фінансові, організаційні, ефективності тощо, залежно від попередньо визначених цілей аудиту. Тому в загальному випадку мова йде саме про аудит IT-середовища як цілісної системи, а не про аудит інформаційних систем, інформаційної безпеки чи інших його окремих складових.

Виходячи з аналізу різних визначень сутності аудиту і його застосування в системі управління організацією, а також найпоширеніших трактувань сутності і застосування методів аудиту інформаційних технологій сформулюємо узагальнене визначення IT-аудиту як процесу збирання аудитором (компетентним фахівцем або групою фахівців) аудиторських доказів (фактів) щодо IT-середовища організації та їх професійного оцінювання й аналізу для отримання свідочств аудиту (об'єктивної інформації) про його поточний стан з метою відображення останніх в аудиторському висновку, а також надання рекомендацій щодо удосконалення IT-середовища.

Підвищення уваги фахівців (як теоретиків, так і практиків) до аудиту інформаційних технологій в умовах зростання необхідності організацій у побудові ефективної системи управління IT обумовлена тим, що він може дати відповіді на низку питань: чи є ефективним функціонування IT-середовища для досягнення цілей бізнесу; чи є раціональними та економічно обґрунтованими (виправданими) інвестиції в IT; чи отримує організація конкурентні переваги, використовуючи впроваджені IT; які економічні ризики, пов'язані з IT, загрожують організації та яким є їхній вплив на результати господарської діяльності тощо.

Також зростанню попиту на послуги IT-аудиту і глобальному розвитку його концепції сприяли ряд подій світового значення [14]. Розглянемо їх детальніше.

Шахрайство корпорації «Справедливих вкладів Америки» (Equity Funding Corporation of America fraud), 1964–1973 роки. Діяльність корпорації спеціалізувалася на комбінованих капіталовкладеннях у страхові поліси і взаємні фонди. Це був перший відомий випадок недобросовісного використання IT. Починаючи з 1964 року і впродовж до 1973 року менеджери цієї організації реєстрували фальшиві страхові поліси, щоб демонструвати великі прибутки з метою підвищення цін на акції компанії на фондовому ринку. Якби не було анонімного сигналу про такі дії, шахрайство могло б бути нерозкритим ще тривалий час. Після його розкриття підтвердження того, що

страхові поліси були несправжні, зайняло близько двох років перевірки аудиторською фірмою Touche Ross. Це був один із перших випадків, коли аудитори були змушені проводити аудит здебільшого комп'ютеризованих даних.

Збій в IT-інфраструктурі компанії AT&T, США (AT&T infrastructure failure), 1998 рік. Великий американській корпорації AT&T довелося пережити збій в її IT-середовищі, який мав значні негативні наслідки для комерційних взаємовідносин у світовому масштабі. Суть цього випадку полягала в тому, що головний мережний комутатор потоків електронних даних AT&T вийшов з ладу через помилки у програмному забезпеченні і системі управління (системі бізнес-процедур), залишивши багато кредитних карток користувачів без можливості доступу до їхніх коштів більш ніж на 18 годин. Такі події мотивують надавати надійності IT-сервісів (IT-послуг) особливого статусу порівняно з іншими їхніми характеристиками, а також змушують постійно пам'ятати про потребу в забезпеченні безперебійної роботи комп'ютерних систем.

Терористичні атаки у США, 11 вересня 2001 року (September 11th terrorist attacks). Ці атаки, що були направлені на деякі ключові установи США, зокрема на «Світовий центр торгівлі» (The World Trade Center – WTC), залишили у багатьох американців відчуття вразливості (незахищеності). Це спричинило спад на світовому ринку, а також усвідомлення світовою спільнотою того, що одна з найбільш потужних націй є доступною для атаки. Такі події спонукали до прийняття Закону (Акту) США «Про захист Батьківщини» (The Homeland Security Act) і підвищення відповідного регулювання та охорони електронної інфраструктури.

Скандал корпорації «Енрон» і ТОВ «Артур Андерсон», США (Enron and Arthur Andersen LLP), 2002 рік. Суть справи полягала в тому, що недобросовісне керівництво енергетичного гіганта, корпорації «Енрон», найняте акціонерами, у змові з аудитором ТОВ «Артур Андерсон», які проводили її регулярний аудит, протягом кількох років здійснювало приховані фінансові махінації, що в кінцевому результаті призвело до банкрутства корпорації. Скандал спричинив припинення діяльності ТОВ «Артур Андерсон», яка була п'ятою в рейтингу провідних аудиторських організацій. Інвестори корпорації «Енрон» втратили більш ніж \$60 млрд. у результаті банкрутства. Ця подія донині залишається випадком найбільшого банкрутства в історії та одночасно найбільшим провалом аудиту. Цей випадок мав вагомий наслідок для державного регулювання у сфері аудиту. Зокрема, Закон США «Сарбейнса-Окслі» (Sarbanes-Oxley Act – SOX), який був прийнятий у тому ж році, розширив межі відповідальності аудиторських організацій за банкрутства, спричинені знищенням, зміною або фабрикаванням записів (аудиторських доказів) з метою введення акціонерів в оману. Закон також підвищив вимоги до підзвітності аудиторських організацій відповідним державним установам з метою забезпечити їхню максимальну незалежність від своїх клієнтів.

Висновки

Розвиток і постійне ускладнення процесів світової економіки та господарської діяльності організацій обумовлює недостатність застосування методів фінансового аудиту для ефективного розв'язання зростаючого числа управлінських завдань, зокрема з погляду ефективного управління різноманітними економічними ризиками. Це стимулювало потребу появи і розвитку нових видів аудиту, чільне місце серед яких в умовах глобальної інформатизації економічних об'єктів належить аудиту інформаційних технологій.

Традиційна парадигма побудови і використання IT-середовища в організації, заснована на якостях інформаційних технологій (новизні, бренді, функціональності тощо), все більше втрачає свою актуальність. Оскільки нині сам факт застосування інформаційних технологій для цілей господарської діяльності зовсім не гарантує отримання очікуваних переваг. Застосування IT-аудиту в системі управління організацією дає можливість чітко усвідомити місце IT та їх значення для бізнесу, а також впровадити відповідні зміни (коригувальні заходи) щодо підвищення ефективності використання потенціалу IT-середовища для реалізації цілей бізнесу.

Список використаних джерел

1. Аренс А. Аудит / А. Аренс, Дж. Лоббек; пер. с англ. – М.: Фінанси и статистика, 2003. – 560 с.
2. Аудит як форма контролю, його об'єкти і метод [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/audit/str/O1.html>.
3. Кузьменко А.В. Значення аудиту, як форми економічного контролю, та перспективи його розвитку в Україні / А.В. Кузьменко, А.В. Даченко [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/kuzmenko-av-datsenko-av-znachennya-audit-u-yak-formi-ekonomichnogo-kontrolyu-ta-perspektivi-yogo-rozvitku-v-ukrayini>.
4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: Фенікс, 2011. – 846 с.
5. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.93 №2939-VI. [зі змін.] станом на 26.05.2011 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12&c=1#Current>.
6. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту / В.С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. – 196 с.
7. Суть аудиту. Історичні аспекти становлення і розвитку аудиту [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/78.html>.
8. Управлінський контроль [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/men/6/t8/2.html>.
9. Усач Б.Ф. Організація і методика аудиту: підручник / Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М.М. Колос. – К.: Знання, 2006. – 295 с.
10. Ус Р.Л. Аудит інформаційних технологій як складова системи аудиту організацій / Р.Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2011. – Вип. 1 (116). – С. 163–168.
11. Ус Р.Л. Місце аудиту інформаційних технологій в комплексній оцінці підприємства / Р.Л. Ус // Інформаційні технології та моделю-

вання в економіці: II Міжнар. наук.-практ. конф., 19–21 травня 2010 р.: зб. наук. праць. – Черкаси, 2010. – С. 314–315.

12. Baskerville R. EDP Auditing / R. Baskerville. – Georgia State University, 2008. – 5 p.

13. COBIT 4.1. – IT Governance Institute, 2007. – 196 p.

14. Hussain T. Hasan. Integrated Audit: IT and Finance – Are We Talking the Same Language? / T. Hasan. Hussain // RSM McGladray. – AICPA, 2005. – 22 p.

15. Information Systems: Study System, Paper 2.1. – ACCA, 2004. – 1068 p.

16. Introduction to IT Audit Student Notes. – INTOSAI, 2007. – 45 p.

17. IT Standards, Guidelines, and Tools and Techniques for Audit and Assurance and Control Professionals. – ISACA, 2010. – 330 p.

18. ITIL v. 3: Lifecycle Publication Suite. – OGC, 2007. – 1200 p.

О.О. БУЖИН,
м. Черкаси

Економічний показник екологічної експлуатації ґрунтів сільськогосподарського призначення

У статті з урахуванням запропонованого економічного коефіцієнту екологічного збереження ґрунтів розглядається один із можливих варіантів оцінки технологічної експлуатації земель сільськогосподарського призначення у процесі вирощування сільськогосподарських культур. За основу запропоновано брати відношення кількості внесених органічних добрив на 1 га до середньої урожайності пшениці за період, протягом якого проводиться відповідний аналіз.

Ключові слова: добрива органічні, коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів, одиниця площі, урожайність пшениці.

В статье с учетом предложенного экономического коэффициента экологического сохранения почв рассматривается один из возможных вариантов оценки технологической эксплуатации земель сельскохозяйственного назначения в процессе выращивания сельскохозяйственных культур. За основу предложено брать соотношение количества внесенных органических удобрений на 1 га к средней урожайности пшеницы за период, на протяжении которого проводится соответствующий анализ.

Ключевые слова: удобрения органические, коэффициент экологического сохранения грунтов, единица площади, урожайность пшеницы.

In the article, taking into account offered economic to the coefficient of ecological maintenance of soils, one of possible variants of estimation of technological exploitation of earths of the agricultural setting is examined in the process of growing of agricultural cultures. For basis it is suggested to take the relation of amount of the brought in organic fertilizers on 1ra to the middle productivity of wheat for period which a corresponding analysis is conducted during.

Keywords: fertilizers are organic, coefficient of ecological maintenance of soils, unit of area, productivity of wheat.

Постановка проблеми. Характерним технологічним оціночним показником сільськогосподарських угідь як основного технологічного конвеєра має бути не тільки показник їх родючості, а й ціла низка спеціалізованих показників, які безпосередньо залежать від рівня культури ведення землеробства. Земля – основний ресурс сільськогосподарського виробництва обмежена у просторі і у своїх потенційних можливостях віддачі і самовідновлення. Землю – матеріальну основу сільськогосподарського виробництва, що формує рівень продовольчої безпеки, продовольчої незалежності, а отже стан національної безпеки, – неможливо замінити жодними іншими ресурсами. Підґрунтям національної безпеки є:

- територіально-просторова безпека;
- енергетична безпека;
- продовольча безпека.

Усі ці три категорії безпеки потребують збереження, як загального, так і специфічного для кожної з них, рівня екологічної безпеки [1].

За даними Державного комітету статистики, земельний фонд України на 1.01.2011 становив 60,4 млн. га. Сільськогосподарські угіддя склали 41,6 млн. га, з яких 32,5 млн. га – рілля. Загальна сільськогосподарська експлуатація території – 72%, а безпосередня екологічна її експлуатація через розорення ґрунтів була на рівні 56% [2, с. 86].

Важливим екологічним показником збереження ґрунтів є динаміка товщини їх гумусного шару. Органічні добрива є не тільки фактором підвищення продуктивності ґрунтів, а також одним із основних факторів збереження їх гумусного шару. Від рівня технологічної культури ведення сільськогосподарського виробництва і особливо рослинництва залежить антропогенний тиск на ґрунти, а отже й їхній екологічний стан. А це, у свою чергу, впливає на виробничі, економічні та фінансові показники сільськогосподарських підприємств [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Головною метою стратегії землекористування на основі наукового обґрунтування для кожного регіону, забезпечуючи широку гласність щодо їх виконання та невідворотності відповідальності за шкоду, спричинену ґрунтам, має стати створення передумов для призупинення негативних процесів у ґрунтовому шарі і забезпечення збалансованого його розвитку [3].

Мета статті. Розробити один із можливих підходів щодо визначення загальної економічної оцінки екологічного збереження ґрунтів виходячи з технологічної експлуатації земель сільськогосподарського призначення у процесі вирощування сільськогосподарських культур.

Виклад основного матеріалу. Починаючи з 1991 року в Україні відзначається домінуюча незбалансована система сільськогосподарського землеробства. Внаслідок цього частина гумусу у ґрунтах скоротилася більш ніж у 2,5 раза. Сільськогосподарські угіддя з найродючішими у світі чорноземами перетворилися на ґрунти із середнім рівнем родючості. Практично, отримані врожаї є результатом використання винятково природної родючості ґрунтів [3].

«...Природна основа походження землі як основного засобу виробництва у сільському господарстві та родючості ґрунтів обумовлює тісний зв'язок економічних законів із природним процесом відтворення. Використання землі у сільськогосподарській діяльності об'єднує в єдиний процес застосування, відтворення і збільшення виробничих властивостей землі. Сучасний рівень родючості ґрунтів – це результат діяльності природи і багатьох поколінь людей. Одна із особливостей землі як засобу виробництва полягає в тому, що при правильній експлуатації її якості покращуються і зростає рівень родючості. Це відбувається завдяки тому, що капітал, який інвестується в землю функціонує разом з нею активізуючи виробничі властивості землі, отримані від природи. Тому розширене відтворення сільськогосподарського виробництва не можливе без розширеного відтворення ро-

дючості ґрунтів, яке, в свою чергу, не можливе без додаткових інвестицій. У сільському господарстві економічні закони мають бути органічно пов'язані із природними, діяти в одному напрямку, а не суперечити їм...» [4].

Рівнем агрономічної, господарської і екологічної культури використання природного потенціалу ґрунтів сільськогосподарськими підприємствами при вирощуванні різних видів сільськогосподарських культур можуть бути показники внесення органічних та мінеральних добрив. Такими показниками є статистичні дані:

- внесення органічних добрив на 1 га удобреної площі;
- внесення органічних добрив на 1 га посівної площі;
- внесення мінеральних добрив на 1 га удобреної площі;
- внесення мінеральних добрив на 1 га посівної площі.

Названі показники наведені в табл. 1, побудованої на основі статистичних даних Державного комітету статистики України [5, с. 171; 6, с. 6, 5].

З даних табл. 1 видно, що всі показники 2011 року зменшилися:

- посівна площа сільськогосподарських культур, сільськогосподарських підприємств – у 1,6 раза;
- внесення добрив:
 - органічних – у 26,2 раза;
- удобрена площа – у 13,5 раза;
- частка удобреної площі – у 8,4 раза;
- внесення на 1 га посівної площі – у 17,2 раза;
- внесення на 1 га удобреної площі – у 1,9 раза;
- мінеральних – у 3,2 раза;
- удобрена площа – у 1,8 разів;
- частка удобреної площі – у 1,1 раза;
- внесення на 1 га посівної площі – у 2,1 раза;
- внесення на 1 га удобреної площі – у 1,8 раза;

На одиницю маси внесених мінеральних добрив у поживних речовинах у 1990 році кількість відповідних одиниць органічних добрив становила 61, а у 2011 – 7,4. У 2011

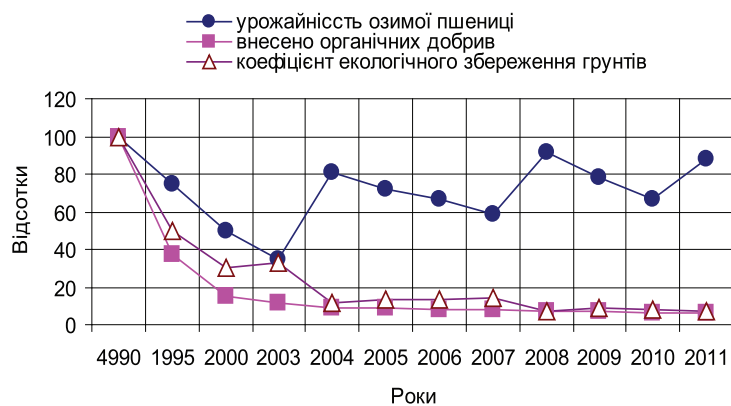
Таблиця 1. Внесення добрив під сільськогосподарські культури на сільськогосподарських підприємствах

Показники		Рік					
		1990	2000	2005	2010	2011	2011 до 1990, ± разів
Посівна площа сільськогосподарських культур сільськогосподарських підприємств, млн. га		30,4	22,4	18,4	18,1	18,7	–1,6
Внесено органічних добрив:	– всього, млн. т	257,1	28,4	13,2	9,9	9,8	–26,2
	– удобрена площа, млн. га	5,4	0,7	0,5	0,4	0,4	–13,5
	– частка удобреної площі, відсотків	17,7	3,1	2,7	2,2	2,1	–8,4
	– на 1 га посівної площі, ц	86	13	8	5	5	–17,2
	на 1 га удобреної площі, т	47,6	40,5	26,4	24,8	24,5	–1,9
Внесено мінеральних добрив у поживних речовинах:	– всього, млн. т	4,2	0,3	0,6	1,1	1,3	–3,2
	– удобрена площа, млн. га	25,1	4,6	7,8	12,6	14,2	–1,8
	– частка удобреної площі, відсотків	82,6	20,5	42,4	66,3	72,8	–1,1
	– на 1 га посівної площі – всього, ц	1,41	0,13	0,32	0,58	0,68	–2,1
	– на 1 га удобреної площі – всього, кг	167	65	77	87	92	–1,8
Співвідношення загальної кількості внесених органічних добрив до кількості внесених мінеральних добрив у поживних речовинах – на 1 га посівної площі		61	100	25	8,6	7,4	– 8,2

* Джерело: Бужин О.О. Внесення добрив під сільськогосподарські культури у сільськогосподарських підприємствах [1].

Таблиця 2. Коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів

Рік	Урожайність озимої пшениці, ц/га	Внесено органічних добрив, ц/га	Коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів
1990	40,2	86,0	2,14
1995	30,1	32,0	1,06
2000	20,0	13,0	0,65
2003	14,1	10,0	0,71
2004	32,6	8,0	0,25
2005	29,0	8,0	0,28
2006	25,6	7,0	0,27
2007	23,9	7,0	0,29
2008	37,1	6,0	0,16
2009	31,2	6,0	0,19
2010	27,1	5,0	0,18
2011	35,2	5,0	0,14
2011 до 1990, разів	– 1,14	– 17,2	– 15,3



Індекси показників урожайності озимої пшениці, внесення органічних добрив та коефіцієнту екологічного збереження ґрунтів

році цей показник скоротився у 8,2 раза, що вказує не на користь екологічного збереження ґрунтів. Кількісні показники внесення різних категорій добрив свідчать про агро-технічний і екологічний рівень ставлення землекористувачів до землі в період з 1990 по 2011 рік [1].

З метою визначення коефіцієнту збереження ґрунтів після вирощування різних видів сільськогосподарських культур пропонуємо формулу:

$$K_{зг} = \frac{ДО_{сгк}}{У_{оп}},$$

де $K_{зг}$ – коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів;

$ДО_{сгк}$ – добрива органічні внесені на одиницю площі для вирощування сільськогосподарських культур;

$У_{оп}$ – урожайність озимої пшениці з одиниці площі.

Коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів з 1990 по 2011 рік, розрахований за допомогою приведеної формули на основі статистичних показників Державного комітету статистики України [5, с. 168; 6, с. 6], приведено у табл. 2.

У 2011 році порівняно з 1990 роком зменшилися:

- урожайність – у 1,14 раза;
- внесення органічних добрив – у 17,2 раза;
- коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів – у 15,3 раза.

Коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів залежить від двох основних, взятих до формули показників. На його відносну строкатість у приведеному випадку має безпосередній вплив урожайність озимої пшениці.

Більш наглядну уяву взаємозв'язку коефіцієнта екологічного збереження ґрунтів з урожайністю озимої пшениці та внесенням органічних добрив дає графік, побудований за даними табл. 2.

Як видно з графіка, динаміка індексу коефіцієнта екологічного збереження ґрунтів в основному залежить від показника кількості внесених органічних добрив на одиницю площі для вирощування сільськогосподарських культур.

Висновки

Даний підхід із розв'язання проблеми економічної оцінки рівня екологічного збереження ґрунтів виходячи з технологічних показників – урожайність озимої пшениці та внесення органічних добрив під одиницю посівної площі сільськогосподарських культур дає загальну уяву про відношення виробників сільськогосподарської продукції рослинництва до основного сільськогосподарського конвеєра – базису сільськогосподарського виробництва – сільськогосподарських угідь, про їх екологічну культуру та стратегію землекористування.

Список використаних джерел

1. Бужин О.О. Внесення добрив під сільськогосподарські культури у сільськогосподарських підприємствах / О.О. Бужин // Наука в інформаційному просторі: Матеріали VIII Міжнар. наук-практ. конф. (Київ – 4–5 жовтня 2012 р.), у 7 т., Т. 6. Актуальні питання економіки. – Дніпропетровськ: Видавець Біла К.О., 2012. – С. 22–24.
2. Земельні ресурси та їх охорона [Електрон. ресурс] / Стат. збірн. «Довкілля України» – 2010 рік // www.ukrstat.gov.ua.
3. Шебанін В.С. Трансформація земельних відносин і землекористування в Україні, В.С. Шебанін, О.В. Шебаніна, І.І. Черевен // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен.

Економістів-аграрників, Київ, 20–21 черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 462–466.

4. Корчинська О.А. Основні принципи відтворення родючості ґрунтів у ринкових умовах господарювання / О.А. Корчинська // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. Економістів-аграрників, Київ, 20–21 черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 505–509.
5. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державний комітет статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.
6. Статистичний бюлетень «Внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур» – 2011 рік [Електрон. ресурс] // www.ukrstat.gov.ua

Г.В. ДОЛГА,
аспірантка, Європейський університет

Проблеми майнового оподаткування в Україні

У статті розглянуто сутність та проблеми майнового оподаткування. Обґрунтовано особливості майнового оподаткування.

Ключові слова: майнове оподаткування, оподаткування нерухомості, плата за землю, оподаткування рухомого майна.

В статье рассмотрены суть и проблемы имущественного налогообложения. Обоснованы особенности имущественного налогообложения.

Ключевые слова: имущественное налогообложение, налогообложение недвижимости, плата за землю, налогообложение движимого имущества.

Essence and problems of property taxation is considered in the article. The features of property taxation are reasonable.

Keywords: property taxation, property taxation, land fee, personal property taxes.

Постановка проблеми. Майнове оподаткування виконує не тільки фінансову роль, а й соціальну функцію. Наповнюють місцеві бюджети завдяки надходженню коштів від сплати цих податків, розпорядники майна направляють ці кошти на задоволення потреб суспільства. Поряд із цим податкова система невиправдано звільняє від оподаткування багатих власників майна.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам оподаткування майна було присвячено роботи багатьох зарубіжних науковців: М. Едел, Е. Склар, Б. Гамільтон, Д. Еппл, А. Зелінтц, М. Вішер, В. Фіпел, Дж. Зодроуті, П. Мішковський та вітчизняних: В.М. Мельник, Н.С. Прокопенко, Б.С. Гузар, Ю.Ф. Дехтренко, В.В. Лісецький та інших.

Виклад основного матеріалу. Майнове оподаткування в Україні з моменту становлення державності складалося лише з оподаткування землі та транспортних засобів. На даний час воно поділяється на оподаткування рухомого і нерухомого майна. Звісно, процедура оподаткування майна може здійснюватися на майно, яке може оцінюватися. Останнє трактується як «об'єкти в матеріальній формі, будівлі та споруди (в тому числі їх невід'ємні частини), машини і обладнання, транспортні засоби тощо; паї, цінні папери; нематеріальні активи, в тому числі об'єкти права інтелектуальної власності; цілісні майнові комплекси всіх форм власності» [1, с. 317].

Досить вдало про об'єктивність оподаткування майна висловився П. Гензель: «загально-майновий податок має слугувати додатком до податку на доходи з метою охоплення так званих фондованих доходів: платник, що має доходи від майна, більш забезпечений в отриманні доходу» [2]. Хоча досить багато дослідників вказують на певні проблеми майнового оподаткування (табл. 1).

Стосовно вітчизняних проблем оподаткування майна, можна наголосити на такому: так, адміністрування податку на майно є досить затратним і заплутаним. Із безліччю проблем, які виникають при вирішенні даного питання, потрібно наголосити, на нашу думку, на найскладнішій – це об'єктивна оцінка майна при досить мінливій ціновій політиці. При розробці прогнозу надходження податків до бюджету складно об'єктивно визначити обсяги податкових сплат від даного податку у зв'язку з частими коливаннями вартості нерухомості та землі, тенденції яких спрогнозувати досить важко.

З метою визначення ролі і місця майнового оподаткування у наповненні загального фонду місцевих бюджетів проведемо

Таблиця 1. Проблеми майнового оподаткування

Автори	Сутність проблем майнового оподаткування
М. Едел, Е. Склар, Б. Гамільтон, Д. Еппл, А. Зелінц, М. Вішер, В. Фіпел	Наголошують на невідповідності рівня податкових ставок на майно, його вартості та рівня надання послуг
Дж. Зодроутаї, П. Мішковський	У своїх дослідженнях доводять, що впровадження податку на майно призводить до викривлень при розміщенні капіталу
В. Оутс, Дж. Йінтер	Аргументували, що якість надання послуг та ставки оподаткування прямо пропорційно впливають на вартість майна
Д. Нетцер, Г. Саймон	Обґрунтували, що впровадження податку на майно перекладається на покупця через збільшення цін на майно

Складено автором за [3].

Таблиця 2. Надходження податків і зборів (обов'язкових платежів) до місцевих бюджетів у 2006–2010 роках, млн. грн.

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	Відхил. 2010 до 2006, %
Податок з доходів фізичних осіб	22 791,1	34 782,1	33 551,2	32 255,9	36 216,0	158,9
Податок з власників транспортних засобів	1 084,8	1 354,6	1 283,7	1 022,9	1 440,5	132,8
Плата за землю	3 122,3	3 889,3	4 904,8	6 160,6	7 063,7	226,2
Податкові надходження, всього	30 900,6	44 558,7	43 466,2	42 762,7	48 325,3	156,4

Джерело: статистичні дані ДПА України.

аналіз надходження податків і зборів (обов'язкових платежів) до місцевих бюджетів у 2006–2010 роках (табл. 2).

Поряд із цим розглянемо структуру податків і зборів (обов'язкових платежів) до місцевих бюджетів у 2006–2010 роках (табл. 3).

Результати аналізу майнового оподаткування свідчать, що частка податків на майно в місцевих бюджетах досить незначна. Так, плата за землю в середньому за досліджуваний період становить 11,8%, а податок із власників транспортних засобів – 2,9%. При цьому податок на землю має тенденцію до зростання і в 2010 році становив 14,62% у структурі податкових надходжень до місцевого бюджету, що майже у 2,3 раза більше від надходжень аналогічного податку у 2006 році. Динаміка податку з власників транспортних засобів дещо інша: у 2010 році обсяг надходжень від цього податку був значно нижчий від обсягів сплат у 2006 році і становив 85%.

Результати дослідження темпів зростання податків на майно у порівнянні з попереднім 2009 роком свідчать про певний позитив: обсяги надходжень від податку з власників транспортних засобів збільшилися на 40,8%, а з плати за землю – на 14,7% (табл. 4).

Питома вага плати за землю в податкових надходженнях до зведеного бюджету збільшується порівняно з 2006 роком у 2010 році на 1,7%. Поряд із наявною тенденцією до зростання обсягів надходжень від цього податку його потенціал ще до кінця не вичерпався. Для цього більш об'єктивно потрібно підійти до вирішення питання оцінки землі, розподілу податкового навантаження, ідентифікації об'єктів, що оподатковуються [4, с. 146; 5, с. 105].

Обсяги надходжень від податку з власників транспортних засобів на відміну від плати за землю зменшилися за досліджуваний період на 0,18%. Негативні результати оподаткування транспортних засобів вплинули на прийняття рішення

Таблиця 3. Структура податків і зборів (обов'язкових платежів) до місцевих бюджетів у 2006–2010 роках, %

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	Відхил. 2010 до 2006 (+, -)
Податок з доходів фізичних осіб	73,76	78,06	77,19	75,43	74,94	+1,18
Податок з власників транспортних засобів	3,51	3,04	2,95	2,39	2,98	-0,54
Плата за землю	10,10	8,73	11,28	14,41	14,62	+4,52
Інші	12,63	10,17	8,57	7,77	7,46	-5,17
Всього податкових надходжень	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-

Джерело: статистичні дані ДПА України.

Таблиця 4. Надходження плати за землю до зведеного бюджету України у 2006–2010 роках

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	Відхил. 2010 до 2006 (+, -; в.п.)
Податкові надходження, млн. грн.	84 889,2	107 912,7	119 167,9	115 328,4	131 038,9	1,54 в.п.
Плата за землю, млн. грн.	3 122,3	3 889,3	4 904,8	6 160,6	7 063,7	2,26 в.п.
Питома вага плати за землю до податкових надходжень, %	3,7	3,6	4,1	5,3	5,4	-1,7
Податок з власників транспортних засобів, млн. грн.	1084,8	1354,6	1283,7	1022,9	1440,5	1,33 в.п.
Питома вага суми податку з власників транспортних засобів до податкових надходжень, %	1,28	1,26	1,08	0,89	1,10	-0,18

Джерело: статистичні дані ДПА України.

стосовно модифікації даного податку. Так, згідно з Податковим кодексом України було змінено податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (транспортний податок) збором за першу реєстрацію транспортного засобу.

Перша реєстрація транспортного засобу – це реєстрація транспортного засобу, яка здійснюється уповноваженими державними органами України щодо цього транспортного засобу в Україні вперше (пп. 14.1.163 Податкового кодексу України). Ставки збору за першу реєстрацію транспортного засобу визначені у ст. 234 розділу VII ПКУ [6].

Звісно, ці податки не виконують у повному обсязі роль з наповнення місцевих бюджетів. Тому і виникло питання про впровадження у вітчизняну податкову систему податку на нерухомість. Світовий досвід показує, що при використанні правильного підходу податок на нерухомість може стати однією з вагомих статей доходної частини бюджету. Зокрема, Німеччина отримує 1,1% загальних надходжень від зазначеного податку, Швейцарія – 0,46%, бюджету Російської Федерації цей податок приносить 9% від усіх надходжень. Він забезпечує до 95% надходжень до місцевих бюджетів у Нідерландах, 81% – у Канаді, 52% – у Франції, від 10 до 70% – у США. В країнах з економікою, що розвивається, за даними Світового банку, податок на нерухомість становить 40–80% платежів до місцевих бюджетів [7].

Висновки

Підводячи підсумки дослідження майнового оподаткування, зазначимо, що воно складається з плати за землю, збо-

ру за першу реєстрацію транспортного засобу та податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки.

Формування системи майнового оподаткування зумовлює подальше вдосконалення оцінювання майна (земельних ділянок, нерухомості) як важливого середовища. Воно має здійснюватися за територіальним принципом, забезпечувати мінімальні витрати на оцінку, використовуючи досвід світової практики.

Список використаних джерел

1. Податки у термінах і визначеннях: короткий слов.-довід. податківця / Упоряд.: Ю.В. Бондар [та ін.]. – К.: ДП «ІВЦДПА України», 2008. – 736 с.
2. Гензель П.П. Налог с наследства в Англии: Исследование по истории английских финансов / П.П. Гензель // Ученые записки Императорского Московского Университета Юридического факультета. Вып. 29. – М.: Унив. тип., 1907. – 684 с.
3. Гузар Б.С. Проблеми майнового оподаткування в Україні / Б.С. Гузар // Економіка АПК. – 2011. – №1. – С. 95–101.
4. Калінюк Н. Податок на нерухомість – джерело бюджетних доходів / Н. Калінюк // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 2003. – №1. – С. 141–150.
5. Чубук Л.П. Зміни в системі оподаткування нерухомості як перспективний напрям податкової політики / Л.П. Чубук // Фінанси України. – 2004. – №3. – С. 99–105.
6. Податковий кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, №13–14, №15–16, №17, – ст. 112) – [Електрон. ресурс]: Режим доступу – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Попадюк Н. Податок на нерухомість: реалії та перспективи. <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2797>

О.В. ІЛЬЄНКО,

к.е.н., доцент, Інститут економіки та менеджменту Національного авіаційного університету

Розвиток теорії «економічна безпека підприємництва» в країнах з трансформаційною економікою

У статті досліджено напрями розвитку понять «економічна безпека», «економічна безпека підприємництва» та «міжнародна економічна безпека» в умовах розвитку країн з трансформаційною економікою. Запропоновано системно-ситуативний підхід до управління категорією «міжнародна підприємницька безпека» з метою більшої конкретизації напрямів забезпечення міжнародної економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, економічна безпека підприємництва, міжнародна економічна безпека, країни з трансформаційною економікою, міжнародна підприємницька безпека.

В статье исследуются направления развития понятий «экономическая безопасность предприятий», а также

«международная экономическая безопасность» в условиях развития стран с трансформационной экономикой. Предложен системно-ситуационный подход к управлению категорией «международная предпринимательская безопасность» с целью конкретизации направлений обеспечения международной экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность предпринимательства, международная экономическая безопасность, страны с трансформационной экономикой, международная предпринимательская безопасность.

This article examines trends in the development of the concepts of «economic security», «the economic security of entrepreneurship» and «international economic security» in terms of development of the countries with transi-

nal economies. The system—situational approach to management category «international business security» with the aim of further concretisation of directions ensuring international economic security.

Постановка проблеми. Для України процес формування та становлення системи міжнародної економічної безпеки проходить дуже складно через недосконалий механізм національної (внутрішньої) економічної безпеки, яка також знаходиться у стадії становлення після централізованої системи управління економікою у державі. В Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, тривалий період панування командно-адміністративної системи управління привів до різкого зростання негативної дії факторів економічної небезпеки, що, у свою чергу, викликає швидке зростання ризику та зниження рівня економічної безпеки як підприємств, регіонів, так і держави. Це відбувається, перш за все, тому, що централізована економіка у значному ступені припускала підпорядкування інтересів підприємств, галузей та регіонів загальним інтересам держави. Але в умовах децентралізованої економіки не має можливості забезпечувати спеціалізацію регіонів на певних видах виробництва, тому що розвиток окремих підприємств, їх груп та регіонів здійснюється незалежно від центральних органів управління, що в ринкових умовах приводить до послаблення регулюючих можливостей державної влади і державного регулювання на всіх рівнях взагалі. В результаті все це привело до руйнування адміністративно-господарських зв'язків як вертикального, так і горизонтального рівня, на основі чого формується нерівномірність та послаблення міжпідприємницьких, міжрегіональних і міжгалузевих зв'язків, а отже відбувається зростання міжрегіональної диференціації та загальне підвищення підприємницького ризику (зниження рівня економічної підприємницької безпеки), як на національному, так і на міжнародному рівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основам сучасної філософії формування економічної безпеки присвячені роботи вітчизняних та закордонних вчених-економістів, до числа яких відносяться Л. Абалкін, В. Абрамов, Ю. Алтухов, В. Андрійчук, Г. Андросчук, О. Барановський, І. Бінько, В. Богомолів, А. Блінов, Т. Васильців, З. Варналії, Я. Васюковська, Г. Вечканов, О. Власюк, В. Воротін, А. Гальчинський, В. Геець, Т. Гладченко, О. Гончаренко, В. Гончаров, А. Горбунов, В. Духов, А. Драга, Ф. Євдокимов, М. Єрмошенко, А. Качинський, В. Кириленко, Т. Клебанова, Т. Ковальчук, А. Козаченко, М. Козоріз, Б. Кравченко, П. Крайнев, Д. Ляпін, І. Мазур, О. Маліновська, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Припотень, Н. Реверчук, Д. Салоха, В. Сенчагов, А. Сухоруков, Т. Хайлова, В. Шлемко та ін.

Основи сучасної теорії міжнародної економічної безпеки та принципи формування її в самостійну наукову течію були сформовані такими вченими-економістами, як Чарльз А. Копчан, Клиффорд Колгани, З. Бжезінський, Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський, Т.Г. Васильців, Т. Гладченко, М.З. Мальський, М.М. Мацяк, О.С. Власюк, Г. Костенко та ін.

Метою статті є дослідження напрямів розвитку понять «економічна безпека», «економічна безпека підприємництва» та «міжнародна економічна безпека» в умовах розвитку країн з трансформаційною економікою. Запропоновано системно-ситуативний підхід до управління категорією «міжнародна підприємницька безпека» з метою більшої конкретизації напрямів забезпечення міжнародної економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. В сучасній теорії економічної безпеки існують декілька підходів до класифікації категорії «безпека», систематизація яких проведена на рисунку. В залежності від масштабності та територіально-географічних взаємовідношень осіб як соціальних суб'єктів життєдіяльності формуються такі геополітичні види безпеки: міжнародна глобальна безпека, міжнародна регіональна безпека, національна безпека та місцева. В залежності від типів загроз та сфер її проявлення і забезпечення існує типова класифікація загроз: екологічна, економічна, воєнна, ресурсна, інформаційна, соціальна, науково-технічна, енергетична, політична, інноваційна, правова, культурна, технологічна та технічна. В залежності від джерел загрози поділяються на природні, техногенні та соціальні. Отже, економіко-соціальні явища, які здійснюються в сучасному суспільстві, дуже складні та багатопланові, що у значному ступеню відобразилося і на класифікації поняття «безпека».

Згідно з приведеним вище аналізом у сучасних умовах розвитку суспільства економічна безпека викликає найбільший інтерес, тому що світовий досвід свідчить, що гарантом суверенітету та незалежності країн при максимальному забезпеченні єдності світового підприємницького простору одночасно є необхідність формування тільки ефективної системи забезпечення економічної безпеки.

Сьогодні в умовах кризової економіки у світових масштабах найбільшої уваги заслуговує підприємництво та бізнес-діяльність. Особливу увагу слід приділити саме сфері підприємництва, тому що вона знаходиться в серйозній небезпеці і потребує максимальної захищеності від загроз, ризиків та небезпек. Сучасні підприємці на мега-, макро-, мезо- та макрорівнях функціонують у непередбачених, непередбачуваних умовах.

При розгляді понять «економічна безпека підприємництва», «економічна безпека бізнес-діяльності» та дослідженні розвитку цієї категорії необхідно перш за все зосередити увагу на особливостях розвитку світогосподарської системи, тому що неможливо повністю провести цей аналіз з відхиленням від характеристик умов розвитку загального середовища світової економіки. Як було сказано вище, суб'єкти підприємницької діяльності у світовій господарській системі функціонують, з одного боку, в умовах нестабільності, непередбачуваності розвитку економічної, соціальної та політичної ситуації. Сучасний етап розвитку країн світу є досить складним і суперечливим, оскільки знаменує собою швидкий перехід до нового етапу розвитку світової економічної

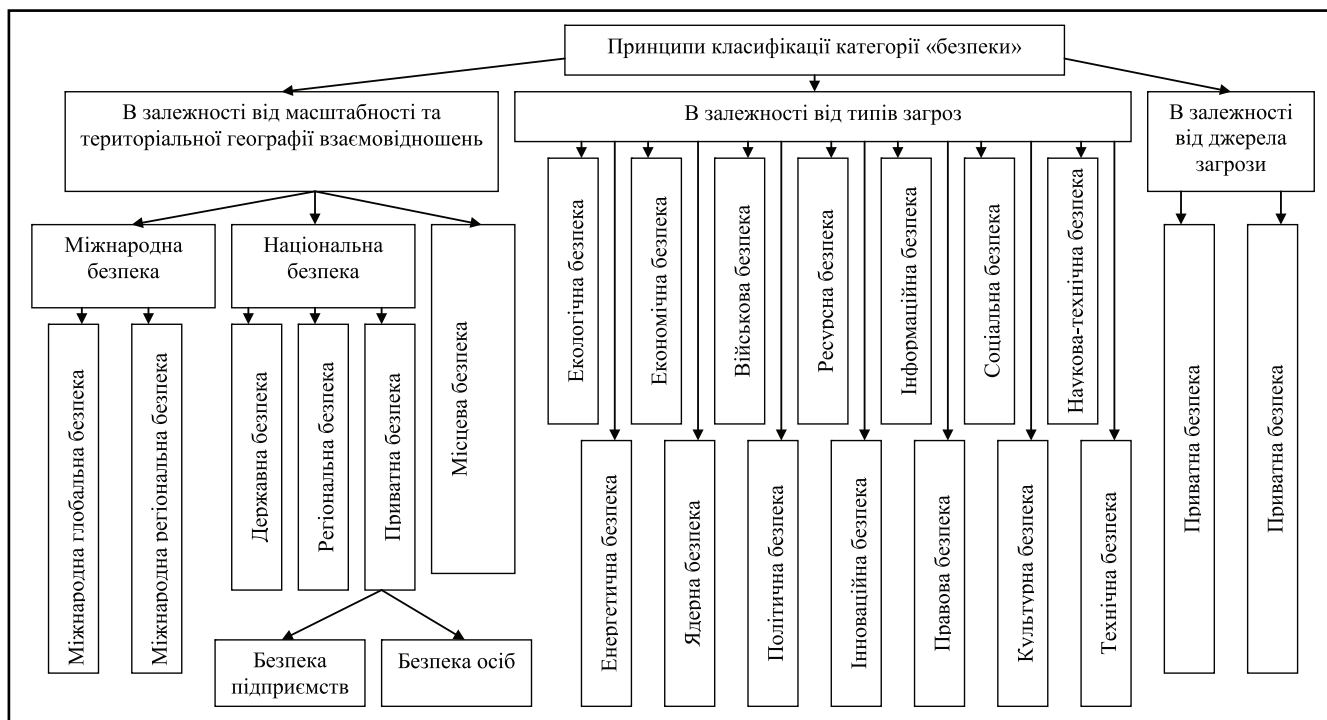


Схема формування підходів до класифікації категорій «безпеки»

системи – інформаційного суспільства (що дуже ускладнюється кризовим становищем світової економіки), в якому значно спрощуються умови руху факторів виробництва, посилюється їхня динаміка та суттєво зростають розбіжності між країнами «золотого мільярда» та глобальної периферії. Транснаціоналізація світового господарства, формування локальних зон швидкого економічного зростання та інші ознаки глобалізації виходять за рамки принципів розміщення виробництва, які з позиції «традиційної економіки» ХХ ст. вважалися усталеними.

Новий формат відносин між країнами вимагає чіткої парадигмальної визначеності міжнародного економічного співробітництва в умовах глобалізації. Крім того, на початку дослідження необхідно зазначити, що світогосподарська система розвивається нерівномірно, тому при проведенні її аналізу необхідно враховувати її розподіл на країни з розвинутою економікою, з економікою, що розвивається, та з трансформаційною економікою.

Сучасна економічна ситуація в країнах з трансформаційною економікою (в тому числі в Україні) ще більш складна, ніж у світовій економіці, тому що саме вони є найбільш уразливими в умовах світової економічної кризи, що у значній мірі відобразилося не тільки на їх внутрішньому економічному рівні, а й на рівні конкурентоспроможності в загальному світовому рейтингу країн (відповідно до даних світового інформаційного фонду). Крім того, в Україні має місце нестабільна політична ситуація, що більш ускладнює та віддаляє процес економічної рецесії. У зв'язку з такими обставинами в Україні загальна формула господарювання має вигляд: «економіка обслуговує політику та політичні процеси» (хоча в стабільній та розвинутій економіці ця формула працює нав-

паки). Це все підвищує рівень ризику для вітчизняних господарських одиниць при веденні господарської діяльності та прийнятті ринкових та управлінських рішень при виході та охопленні міжнародних ринків збуту.

Таким чином, за даних дуже складних умов сучасного розвитку світогосподарській системи взагалі та економічного механізму України зокрема роль вивчення та розвитку механізму підвищення ефективності оцінки економічної безпеки (як на рівні глобалізаційних об'єднань, окремих країн, так і на рівні господарській одиниці) значно зростає як однієї з основних систем міжнародного підприємництва, що забезпечує тісний зв'язок суб'єктів міжнародного бізнесу із зовнішнім середовищем. У зв'язку із цим виникає необхідність у розробці дієвого стратегічного механізму управління економічною безпекою на міжнародному рівні, що забезпечує формування та реалізацію конкурентної стратегії суб'єктів міжнародного підприємництва (яка має забезпечити максимальний зв'язок їх виробничих підсистем із зовнішнім середовищем мікро-, мезо-, макро- та мегарівня).

Поняття «економічна безпека» для України стало актуальним на початку 90-х років ХХ сторіччя при розпаді Радянського Союзу та із здобуттям Україною незалежності, які супроводжувалися загальним спадом виробництва та занепадом економіки, та як наслідок – падінням рівня доходів і життя населення, невідконтрольною трудовою міграцією та зниженням конкурентоспроможності вітчизняної продукції та збільшенням частки імпорту іноземних товарів, що в сукупності представляє реальну загрозу державності України. Після розвалу СРСР та завершення деякого інерційного періоду, поки великим промисловим регіонам вдавалося зберігати стабільне положення, назріла необхідність корінного перегляду як

сталой практики управління, так і деяких організаційних особливостей бізнес-процесів як на окремих підприємствах, так і у галузях національної економіки в цілому.

Основою такого обґрунтування має служити аналіз основних особливостей устрою вітчизняного підприємництва, що склався, а також елементів впливу змін економічного ладу на бізнес-систему в цілому. Крім того, життєва важливість масштабної і глибокої реконструкції існуючих підприємств не означає неминучого заперечення накопиченого досвіду і навичок управління і організації бізнес-процесів, тому при виборі заходів по реконструкції підприємств та вітчизняного підприємництва всі корисні властивості застарілої виробничої системи мають бути виявлені, збережені й розширені.

Виходячи з цих передумов можна зробити висновок, що для вітчизняних підприємств та бізнес-діяльності країни (це властиво для всіх країн світу з трансформаційною економікою) основним позитивним завоюванням командно-адміністративної системи є високий рівень виробничого персоналу, здатного реалізовувати найскладніші технічні проекти, а також відносна гнучкість виробничих процесів усередині підприємств. Це все дозволяє швидко і з мінімальними втратами переходити від одного виду продукції до іншого, причому два послідовні продукти підприємства можуть дуже істотно відрізнятися один від одного.

Але аналізуючи перехідний стан економіки України, необхідно враховувати той факт, що в останні десятиліття економіка країни втратила стабільність, запас якої завжди був потрібний для нормального існування старої командно-адміністративної підприємницької системи. Рівень економічних і політичних потрясінь у країні такий, що традиційні схеми управління підприємствами виявляються не в змозі адекватно реагувати і, відповідно, стають серйозною перешкодою на шляху вивільнення реального потенціалу вітчизняних підприємств та відповідно їх бізнес-діяльності.

Для більш детального аналізу умов формування потреби національної економіки України та вітчизняного підприємницького середовища, у формуванні системи економічної безпеки взагалі та економічної підприємницької безпеки безпосередньо у перехідний період, необхідно зосередити увагу на дослідженні динаміки виробничих функцій командно-адміністративної економіки.

Інформація про факторні еластичності економічною системою надзвичайно цінна, оскільки дозволяє раціонально розподіляти капіталовкладення залежно від вкладу приросту чинників у зростання валового випуску. Крім того, вона є індикатором ефективності роботи чинників в умовах цієї економічної системи.

Передусім у цих умовах з'явилася необхідність у з'ясуванні стратегічних питань переходу до нових систем організації підприємницької діяльності в цілому та кожного бізнес-процесу окремо.

Визначимо три основні варіанти такого переходу: поступальний, плавний перехід; стрибкоподібний перехід; від-

криття нового виробництва, організованого по-новому. Кожен з цих варіантів має свої переваги і недоліки, але головне, що вибір одного з цих варіантів цілком і повністю диктується місцевими умовами, що склалися на підприємствах, а крім того, кожний з них припускає наявність ризику (з чим в умовах командно-адміністративної системи більшість підприємств не стикалися). Для більшої переконливості приведемо характеристику ринкової і постсоціалістичної економіки у вигляді порівняльної таблиці (див. табл.).

Необхідно відмітити, що вирішальною передумовою переходу до будь-якої нової ідеології, в тому числі в організації виробництва, державного устрою, бізнес-діяльності, міжнародних відносин тощо, є людський чинник. Тому після вибору стратегії переходу варто вирішити такі завдання, які із зазначених факторів найбільше впливають на формування та розвиток ідеології економічної безпеки в вітчизняній економіці: отримати достовірну інформацію про стан суб'єкта дослідження (підприємства, галузі, національної економіки та ін.), зрозуміти необхідність і сформулювати на цій основі усвідомлене прагнення до змін; сформулювати чіткі уявлення про мету переходу; оптимально організувати механізм управління процесом переходу.

При проведенні більш детального аналізу вище перелічених завдань було встановлено, що в рамках рішення першого завдання має бути проведена робота не лише по зміні стереотипів (які склалися в нашій державі десятиріччями в період становлення та розвитку командно-адміністративної системи), а й по систематизації і аналізу досвіду роботи суб'єкта аналізу незалежно від його рівня (мікро-, мезо-, макро- або мегарівня). Також важлива оцінка продукції, що випускається, з точки зору конкурентоспроможності на нестабільному ринку, виявлення потенційних можливостей. На етапі переходу вже недостатньо загального розуміння необхідності змін – слід вибрати конкретну організаційну систему і оцінити напрямами і міру майбутніх змін, які у значному ступені впливають не тільки на потреби концепції економічної безпеки у постсоціалістичному просторі, а й на розвиток цієї теорії та методології.

Таким чином, на основі проведеного аналізу було встановлено, що в Україні в умовах командно-адміністративної системи не було наявної потреби у формуванні політики підприємницької економічної безпеки, головним чином через недостатній розвиток економіки країни та відсутність самостійності функціонування суб'єктів бізнес-діяльності. Тому (як вже говорилося вище) в Україні почали використовувати термін «економічна безпека» на різних рівнях (засоби масової інформації, економісти, політики) тільки на початку 90-х років. Розгляд розвитку та впровадження тематики економічної безпеки, в тому числі національної безпеки та підприємницької економічної безпеки, у країнах колишнього Радянського Союзу почалися з прийняття державних нормативно-правових актів з питань забезпечення національної економічної безпеки.

Так, першим, хто на державному рівні в Україні підняв тематику економічної безпеки (говоруче про національну без-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Порівняльна характеристика систем державного устрою та їх вплив на особливості організації бізнес-діяльності

Характеристики	Командно-адміністративна система	Сучасна ринкова економіка
Рівень цін та якість продукції	Низькі ціни, середній, задовільний рівень якості продукції, яка виробляється, стандартні продукти	Широкий вибір індивідуалізованої продукції, широкий ціновий діапазон, наявність залежності між ціною та якістю товарів
Характеристика ринку	Гомогенні ринки	Гетерогенні ринки з одиничними сегментами
Характеристика попиту	Постійний попит	Фрагментарний попит
Життєвий цикл продукції	Тривалий життєвий цикл продукту	Короткий життєвий цикл продукту
Тривалість циклу розробки продукції	Тривалий, довгостроковий цикл розробки нового продукту	Короткий цикл розробки нового продукту
Особливості виробничого процесу	Переважаюча роль ефективності виробництва, а не задоволення ринку та потреб цільових споживачів	Переважаюча роль загальної ефективності виробничого процесу, як складової частини підприємницької діяльності
Особливості економіки	Економіка масштабу	Економіка охоплення
Широта асортименту продукції, що виробляється та пропонується на цільових ринках збуту	Довготривале виробництво вузької номенклатури продукції (не має стимулу до розширення продукції), відсутність міжтоварної конкуренції на цільових внутрішніх ринках збуту	Короткострокове виробництво невеликих партій широкої номенклатури продукції, що є наслідком дуже великої ступені змінності та непостійності попиту на цільовому ринку
Гнучкість виробничого процесу	Негнучке виробництво	Гнучке виробництво
Рівень накладних витрат	Значні накладні витрати	Низькі накладні витрати
Незавершене виробництво	Значні запаси незавершеного виробництва	Виробництво під замовлення
Інноваційна діяльність	Відсутність стимулів до активізації розвитку інноваційної діяльності	Перехід до нової продукції шляхом гнучких технологій
Виробничі та комерційні рішення	Розділення процесів прийняття і виконання рішень	Інтеграція процесів прийняття і виконання рішень
Мотивація персоналу	Недостатність капіталовкладень у розвиток навичок, стимулювання та мотивації виробничого персоналу	Висока міра використання значних капіталовкладень в розвиток навичок, стимулювання та мотивацію персоналу
Співвідношення персоналу	Погані стосунки між управлінським і виробничим персоналом	Почуття загальної відповідальності за результати праці
Характер нововведень	Револьюційні нововведення	Наростаючі нововведення в комбінації із стрибкоподібними
Взаємозв'язок інноваційного та виробничого процесів	Розділення інноваційного і виробничого процесів, відсутність взаємозв'язків між ними, що у значній мірі знижує їх інтенсивність	Інтеграція інноваційного і виробничого процесів

пеку), був радник Президента України з питань національної безпеки Володимир Павлович Горбулін, котрий озвучив цю проблему в Раді національної безпеки при Президентові України у жовтні 1994 року. Хоча правові передумови формування економічної безпеки було закладено ще в Декларації про державний суверенітет України (1990) та Законі УРСР «Про економічну самостійність України». Крім того, в Конституції України (1996) вперше в правовому документі незалежної України (ст. 17) використовується категорія «економічна безпека». У Концепції (основах державної політики) національної безпеки (1997) офіційного статусу та змістовного розкриття набуло поняття «економічна безпека» через забезпечення захисту національних інтересів, попередження загроз національній безпеці та формування напрямів державної політики національної безпеки в економічній сфері.

Але незважаючи на те, що в Україні велася робота з формування правових підстав національної економічної безпеки в інтенсивному режимі протягом майже восьми років, більшість нормативних документів так і не вийшла зі стану проєктів або наукових направлень. Так, у 1995 році Координа-

ційний комітет, який очолював у рішеннях цього питання Міністерство економіки України, для боротьби з корупцією і організованою злочинністю при Президентові України ініціював розроблення Концепції економічної безпеки України. Однак у серпні 1995 року цей документ було розроблено, але офіційного статусу він і досі не набув. У свою чергу, Інститут економічного прогнозування НАН України в 1999 році сформував Концепцію економічної безпеки України, але вона так і не набула статусу законодавчого документа і залишилася в статусі наукового видання.

Подальший розвиток проблеми формування національної політики економічної безпеки в Україні проходить через розмежування категорій «економічна безпека підприємства», «економічна безпека підприємництва», «економічна безпека підприємництва» та «економічна безпека підприємницької діяльності», що знайшло відображення в Господарському кодексі України. Згідно із законодавчою базою України підприємством є самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування (або іншими суб'єк-

тами) для задоволення суспільних та особистих потреб через систематичне здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.

У сучасних умовах в Україні на нормативному рівні категорія «економічна безпека» формується відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України» (від 19.06.2003 №964-VI), п. 17 ч. 1 ст. 92 Конституції України, Концепції національної безпеки України (основ державної політики), де під «національною безпекою» мається на увазі «стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз і є необхідною умовою збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей» [1]. У свою чергу, в Законі України конкретизується категорія «національна безпека», під якою слід розуміти «захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якою забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам» [2].

Але в нормативних документах у теперішній час в Україні відсутнє трактування категорій «економічна безпека підприємства», тому формування цих понять здійснюється в Україні під впливом такої законодавчої бази, як закони України «Про підприємництво», «Про банкрутство», «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», «Про інвестиційну діяльність», «Про інноваційну діяльність», при цьому робиться акцент на тому, що підприємство є самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування (або іншими суб'єктами) для задоволення суспільних та особистих потреб через систематичне здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності [3–7].

Науковці, у свою чергу, робили неодноразову спробу конкретизувати та розкрити комплексний образ поняття «економічна безпека підприємства». Але, незважаючи на те, що теоретичні основи економічної безпеки підприємств сьогодні досліджені достатньо всесторонньо і повно, все ж таки це поняття по-різному трактується в науковій літературі. Однак при формуванні поняття «підприємницька економічна безпека» сьогодні необхідно насамперед орієнтуватися на факт, що специфічністю дослідження економічної безпеки підприємництва в сучасних умовах розвитку світогосподарської системи взагалі та національної економіки України, зокрема, є та обставина, що загрози економічній безпеці ототожнюються не тільки з існуючими ризиками з боку внутрішніх факторів та з стабільним статичним станом національної економіки, а й з процесами, які пов'язані з динамічною трансформацією світової економіки. Тобто основні загрози та ризики економічної безпеки впливають на самі цілі корінних перетворень, що, у свою чергу, пов'язано з дуже високими витрати при їх досягненні.

Сьогодні ситуація в Україні ускладнилася глобальною економічною кризою (наша держава дуже важко переживає

кризові умови, тому що для неї на цей час стабілізація до ринкових умов господарювання повністю ще не закінчилася) Україна досі відноситься до країн з трансформаційною економікою). Саме тому системний підхід у сучасних умовах розвитку України є парадигмою мислення в галузі формування конкурентоспроможного, успішного підприємництва, що, у свою чергу, безпосередньо впливає на економіку країни у цілому. Отже, системний підхід має реалізовуватися на двох рівнях – верхньому та нижньому. На нижньому рівні системний підхід будується навколо взаємозв'язку матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, які формуються в процесі бізнес-діяльності і формують підприємницький процес. При цьому є необхідність у пошуку загальних закономірностей, яким підкоряється вказаний процес, та у будівництві на цій основі оптимальних форм та систем управління підприємницьким процесом, які адаптивні до економічного середовища, що змінюється. На верхньому рівні існує потреба єдиної концепції «реконструкції бізнес-процесів», яка включає вибір ідеології і конкретної системи організації виробництва, адаптивне управління трансформаційно-кризовими процесами на рівні окремих підприємств (мікрорівень), галузей (мезорівень), а також фінансовий менеджмент.

Таким чином, у сучасних кризових умовах розвитку світогосподарської системи існує гостра потреба у використанні системно-ситуаційного підходу при розвитку механізму зміцнення міжнародної підприємницької економічної безпеки та формуванні системи глобальної підприємницької економічної безпеки. При цьому необхідно враховувати факт, що сьогодні має місце на світовому та національному рівні втрата стабільності як політичної, економічної, так і інших її видів, що, у свою чергу, вимагає зміни в ідеології організації взаємодії світового ринку й окремих суб'єктів міжнародного підприємництва у світовому господарстві.

Отже, в умовах, що склалися сьогодні у країнах з трансформаційною економікою (загальний економічний кризовий стан ускладнюється серйозними економіко-організаційними диспропорціями, що дісталися в спадщину від командно-адміністративної системи), існує певна необхідність у швидкому впровадженні нових ідеологій, які орієнтовані на максимально повне задоволення потреб споживачів, що, у свою чергу, викликає значне збільшення рівня ризику та небезпеки для підприємців цих країн, а отже й вимагає підвищення якості оцінки, прогнозування та зміцнення безпеки суб'єктів підприємництва (особливо міжнародного).

Висновки

Таким чином, було встановлено, що розвиток теорії зміцнення міжнародної підприємницької безпеки є реальною необхідністю для суб'єктів міжнародних бізнес-процесів, з метою досягнення стабільності підприємницького середовища та максимізації стійкості національних економік у світогосподарській системі при підвищенні негативних впливів з боку зовнішнього середовища та при одночасному інтен-

сивному розвитку прогресивних технологій, організаційно-управлінських рішень за рахунок значного збільшення конкурентоспроможності як окремих національних економік, суб'єктів міжнародного бізнесу, так і їх об'єднань на основі розвитку і використання стратегій зміцнення міжнародної підприємницької економічної безпеки.

Отже, глобалізація є необхідним економічним явищем для підвищення високого рівня життя та економічного розвитку як окремих суб'єктів міжнародного підприємництва, окремих країн, так і світової економіки в загалі. Для прискорення впровадження України та її підприємств, які виходять та функціонують на міжнародних ринках, у глобальний економічний простір необхідна активна економічна політика, яка б мала систему стратегічних та тактичних цілей, а також оцінку необхідних ресурсів для їх досягнення, що неможливо без відповідної методології формуванні ринкової стратегії управління економічною підприємницькою безпекою суб'єктів міжнародного бізнесу.

Список використаних джерел

1. Україна. Верховна Рада. Про концепцію (основи державної політики) національної безпеки України. – Постанова №3/97-ВР від 16.01.97 // Відомості Верховної Ради України. – №10. – 1997 (www.zakon.rada.gov.ua)
2. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 №964-IV.
3. Україна. Президент. Про Стратегію національної безпеки України. – Указ: №105/2007 від 12.02.2009 (www.president.gov.ua).
4. Закон України «О предпринимательстве» // Все о бухгалтерском учете. – 1999. – №29.
5. Закон України «Про банкрутство» від 14.05.92 №784-XIV // Галицькі контракти. – 1996. – №42.
6. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.99 №2343-XII // Відомості Верховної Ради. – 1999. – №31.
7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 04.07.2002.

УДК: 504.378.147:502

Т.П. АВРАМЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Еколого-економічні аспекти вивчення екосистем

У статті розглянуто теоретико-методологічні аспекти аналізу екосистем, визначено їх економічні та екологічні особливості. Визначено етапи та методику дослідження екосистем.

Ключові слова: екосистема, методика дослідження, еколого-економічна оцінка, антропогенний вплив.

В статье рассмотрены теоретико-методологические аспекты анализа экосистем, определены их экономические и экологические аспекты. Определены этапы и методика исследования экосистем.

Ключевые слова: экосистема, методика исследования, эколого-экономическая оценка, антропогенное воздействие.

The article deals with the theoretical and methodological aspects of the analysis of ecosystems, defined their economic and environmental aspects. The process and methodology of the study of ecosystems.

Keywords: ecosystem, methods of research, environmental and economic evaluation, human impact.

Постановка проблеми. Серед основних та найбільш актуальних напрямів дослідження у світі є розгляд, вивчення та прогнозування розвитку екосистем. Основні аспекти дослідження – соціальний, екологічний та, що не менш важливо, економічний. Серед основних та найбільш перспективних напрямів економічної діяльності екологів є економічне пла-

нування в процесі прийняття рішень та під час розробки політики та стратегій розвитку. Зважаючи на постійний антропогенний тиск на екосистеми, проблеми екологізації економіки набувають усе більшої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням методики вивчення екосистем присвячені дослідження М.А. Голубця, Р. Дажо, Ф. Рамада, А.І. Родіонова, М.Ф. Реймерса, В.І. Стадницького, С.М. Сухорукова, В.П. Кучерявого, М.А. Хвесика та інших.

Метою статті є аналіз методики, що використовується при вивченні економічних аспектів екосистем, та розгляд основних методів їх дослідження.

Виклад основного матеріалу. Екологічні дослідження для процесу управління є первинним збором інформації про природні та антропогенні процеси в екосистемах. Будь-який вплив, збитки, нанесені природі, має прямі економічні наслідки, які систематично недооцінюються. Перетворивши вартість природного капіталу з абстрактного поняття в конкретні цифри, зрозумілі як для економіки, так і для суспільства, на основі яких можна здійснювати ефективне планування, а також приймати вірні та ефективні рішення.

Під еколого-економічною оцінкою розуміють насамперед економічні показники, що характеризують зміну параметрів господарської діяльності економічних суб'єктів (витрати, доходи та їхні зміни), як результат використання природних ресурсів або впливу на елементи навколишнього природного

середовища [5]. Основною функцією еколого-економічної оцінки є інформаційна, а саме – з максимальною ймовірністю визначити, яким чином ці процеси відбуваються у природі, суспільстві і технічних системах. Це пов'язано з використанням природних ресурсів і як вони впливають і визначають ефективність діяльності економічних суб'єктів. На основі еколого-економічної оцінки розраховують еколого-економічні ставки. У свою чергу, ставки впливають на формування еколого-економічних інструментів, покликаних регулювати використання природних ресурсів.

При обґрунтуванні технологічних проектів еколого-економічна оцінка має враховувати в масштабах країни чи регіону інтегральний еколого-економічний ефект для всіх економічних суб'єктів, які можуть відчувати ефект від реалізації проекту. Для обрахування такого ефекту потрібно мати інформацію про витрати на реалізацію проекту, а також про очікуваний результат.

Зрештою еколого-економічне оцінювання зводиться до того, щоб за допомогою низки вартісних показників (витратних і результатних) найбільш точно відобразити ступінь виконання природними ресурсами тих чи інших функцій (фізичних, соціальних, економічних, екологічних). При цьому еколого-економічні оцінки мають надавати можливість визначати характеристику природних ресурсів і враховувати усі фактори впливу на них.

Точність еколого-економічних оцінок має відповідати поставленим завданням: вона може варіюватися від орієнтовної (для приблизних розрахунків), із застосуванням спрощених коефіцієнтів (при визначенні тарифів), до складної, багатofункціональної та багатofакторної (при моделюванні еколого-економічних систем).

Складність еколого-економічної оцінки полягає в неможливості точно передбачити сценарії розвитку тих чи інших екологічних процесів через їхню нелінійність, комплексність і хаотичність. З іншого боку, складно врахувати весь комплекс соціальних, економічних і екологічних наслідків використання і відтворення природних ресурсів. З цієї точки зору еколого-економічна оцінка спрямована на визначення ступеня зменшення еколого-економічної вартості природних ресурсів [6].

Об'єктом еколого-економічної оцінки можуть бути різні види наслідків, що фактично чи потенційно впливають на економічні, соціальні, екологічні явища та процеси. Зрозуміло, що комплексна, ґрунтівна і точна еколого-економічна оцінка вимагає системного аналізу усіх факторів впливу. Під системним підходом у даному випадку розуміють цілісну оцінку стану природних ресурсів залежно від внутрішніх та зовнішніх чинників, що погіршують стан довкілля або його елементів. Системна оцінка також передбачає врахування динаміки змін цього стану.

Еколого-економічна оцінка складається з таких етапів:

- визначення системи природних ресурсів, що оцінюються (рослинні ресурси, лісові біогеоценози);

- визначення і ранжування споживної вартості природних ресурсів, функцій, способів користування, а також критеріїв їх оцінки;

- визначення кола фактичних і потенційних споживачів природних ресурсів (галузей, сфер виробництва, підприємств, регіону, суспільства в цілому);

- параметричний і факторний аналіз стану природних ресурсів із застосуванням тих чи інших критеріїв виміру (натуральних, натурально-вартісних, вартісних) стану природних ресурсів в залежності від особливостей впливу дестабілізуючих факторів.

Аналіз наслідків дестабілізуючого антропогенного впливу на природні ресурси включає:

- виявлення й вивчення зв'язку між зміною стану ресурсу та відповідними екологічними, соціальними і економічними наслідками;

- визначення масштабів, характеру і тенденцій прояву цих наслідків у територіальній і галузевій структурі господарства;

- удосконалення механізму природокористування на основі комплексної еколого-економічної оцінки.

Негативні наслідки антропогенного впливу на екосистеми або природні ресурси вимірюються за допомогою кількісних і якісних оцінок. Прикладами таких кількісних оцінок можуть бути зменшення обсягів запасу і продуктивності природних ресурсів, скорочення обсягів випуску продукції, негативні зміни у структурі зайнятості (трудова міграція), погіршення здоров'я населення тощо. За допомогою якісних оцінок вимірюють зміни в естетичній цінності екосистем (наприклад, природних ландшафтів), зменшення комфортності середовища проживання та ін. [7].

Теоретико-методологічні екологічні дослідження є первинним етапом дослідження та вимагають систематичного дотримання чотирьох послідовних етапів: 1) спостереження; 2) формулювання на основі спостережень теорії про закономірність досліджуваного явища; 3) перевірка теорії наступними спостереженнями й експериментами; 4) достовірність того, чи правдиві передбачення основані на цій теорії.

Факти базуються на прямих або непрямих спостереженнях, що виконані за допомогою органів відчуття або приладів. Усі факти, які належать до конкретної проблеми, називають даними. Спостереження можуть бути якісними (тобто описувати колір, форму, смак, зовнішній вигляд тощо) або кількісними. Кількісні спостереження є точнішими. Внаслідок спостережень отримують так званий «сирий матеріал», на основі якого формулюється гіпотеза. Гіпотеза – це науково обґрунтоване припущення, яке базується на спостереженнях, за допомогою якого можна пояснити те чи інше явище [4].

Для оцінки гіпотези проводять серію експериментів з метою отримання нових результатів, які б підтверджували або ж заперечували гіпотезу. В більшості гіпотез обговорюється ряд факторів, які могли б вплинути на результати наукових спостережень. Ці факти називають змінними. Гіпотези можна об'єктивно перевірити в серії експериментів, у ході

яких по чергово виключається по одній зі змінних, що впливають на результати наукових спостережень. Вказану серію експериментів називають контрольною. В кожному конкретному випадку перевіряється вплив тільки однієї змінної.

Найвдаліша гіпотеза стає робочою гіпотезою, і якщо вона здатна встояти при спробах її усунення і вдало передбачає раніше незрозумілі факти і взаємозв'язки, то вона може стати теорією.

Загальний напрям наукового дослідження полягає в досягненні вищих рівнів передбачуваності (імовірності). Якщо теорію не здатні змінити жодні факти, а відхилення від неї регулярні і передбачувані, її можна перевести в ранг закону.

У міру збільшення сукупності знань і вдосконалення методів дослідження гіпотези і навіть міцно вкорінені теорії можуть дискутуватися, видозмінюватися і навіть відкидатися. Наукові знання за своєю природою динамічні і народжуються в процесі полеміки, а достовірність наукових методів постійно піддається сумніву.

Виходячи з принципу емерджентності для вивчення цілого не обов'язково знати всі його компоненти. Такий метод вивчення системи (система уявляється «чорним ящиком») називають холістичним (від грецьк. холос – цілий). Крім холістичного методу в науці часто застосовують і редуційний метод, тобто аналіз частин цілого. Ці два методи не протиставляються, а поєднуються. Ідеальне вивчення будь-якого рівня системи – це вивчення тричленної ієрархії: системи, підсистеми і надсистеми [1].

Системний підхід до вивчення екосистеми вимагає вирішення трьох основних завдань [3]: 1) вивчення її складових частин – $x_1, \dots, x_n$ і взаємодіючих з нею об'єктів оточуючого середовища – $S_1, \dots, S_k$; 2) встановлення структури екосистем, тобто сукупності внутрішніх зв'язків і стосунків $?_1, \dots, ?_k$, а також зв'язків між екосистемою і оточуючим середовищем; 3) знаходження функції F , яка визначає характер змін компонентів екосистеми і зв'язків між ними під дією зовнішніх об'єктів

$$S_1(t), \dots, S_k(t). \quad (1.1)$$

Для вирішення цих трьох завдань використовують три основні методи досліджень, а саме: польові, експериментальні, методи моделювання.

Польові методи – є спостереження за функціонуванням організмів в їхньому природному середовищі.

Польові методи широко використовують в агрохімії, фізіології рослин, землеробстві, рослинництві, лісівництві, селекції. При цьому здійснюють фенологічні спостереження, агрофізичні, агрохімічні, мікробіологічні дослідження ґрунтів, ботанічні, фізіологічні та біохімічні дослідження рослин. Усе це дає змогу виявити біоекологічні можливості виду чи сорту рослин, з'ясувати природу відмінності в урожаї та його якості тощо.

Метод безпосередніх спостережень екосистеми або її окремих компонентів у природних умовах передбачає невтручання (або ж мінімально можливе втручання) спостерегача в природні процеси, стосунки чи стани. Цей метод ще на-

зивають порівняльним еколого-географічним, або ж методом порівняльної екології.

Експериментальні методи включають в себе варіювання різних факторів, що впливають на організми, за виробленої програмою в стаціонарних лабораторних умовах.

Експериментальна екологія досліджує з використанням методів прямого втручання в будову і життя ценоекосистеми або культурекосистеми, їх фрагментів, синузій, популяцій. Деякі з цих об'єктів досліджуються і в умовах лабораторій методом моделей. Різниця між польовим і лабораторним експериментом полягає в тому, що перший є практично неконтрольованим через безмежну кількість природних факторів, які діють на об'єкт, другий є життєво контрольованим. Більш-менш повне охоплення факторів можливе лише на складних і дорогих експериментальних установках – фітотронах чи акватронах. У США, як відомо, створений замкнений комплекс для дослідження екології людини, який займає площу в декілька гектарів.

Поширення з часів Ф. Бекона набув однофакторний експеримент, коли вивчається вплив лише одного вибраного фактора. Для вирішення багатфакторних завдань, пов'язаних з одержанням високих урожаїв, в 30-х роках нашого століття Ренольдом Фішером були розроблені основи методу багатфакторних експериментів, який полягає в тому, що у кожному варіанті із серії досліджень експериментатор змінює не один, а відразу декілька факторів, значення яких комбінуються певним способом, унаслідок чого при наступній математичній обробці виявляється можливим одержати пошукуваний багатфакторний опис досліджуваного процесу чи явища.

Проведені В.Д. Федоровим і його співробітниками багатфакторні дослідження поблизу Карельського узбережжя Білого моря дали змогу вивчити залежність продуктування первинної продукції від освітленості, концентрації ряду біогенних елементів і складу фітопланктону у водоймищі. Відомі експериментальні лабораторні дослідження як демекоелогічного (народжуваність, смертність, тривалість життя, форма кривих росту в популяціях), так і синекоелогічного (конкуренція, хижацтво, паразитизм) характеру [4].

Часто екологу «експеримент» пропонує сама природа: стихійні утворення і заселення островів, заростання лавинних ділянок або ж териконів, звалищ чи кар'єрів. Нові екологічні дисципліни (промислова ботаніка, дендроекологія, урбоекотологія) предметом своїх експериментальних досліджень мають рослинні організми чи їх угруповання в умовах урбогенних факторів.

Методи моделювання дозволяють прогнозувати розвиток різних процесів взаємодії живих систем між собою і з навколишнім їх середовищем. У науці моделювання означає метод пізнання, основний зміст якого полягає в тому, щоб за результатами дослідів з моделями можна було б дати необхідні відповіді про характер ефектів і про різні величини, які пов'язані з явищами в натуральних умовах. Сутність моделювання полягає в заміщенні об'єкта, який вивчається

його моделлю для отримання нової інформації про сам об'єкт – оригінал, прототип моделі. При моделюванні вирішується такі завдання: побудова матеріальної чи ідеальної моделі; експериментальне (так само матеріальне чи ідеальне) дослідження моделі; екстраполяція (перенесення) інформації, яку отримали при маніпулюванні з моделлю, на справжній об'єкт дослідження. Моделювання застосовується тоді, коли важко або неможливо вивчати об'єкт в природних умовах. Моделювання активно використовується при вивченні людського мислення, функціонування розуму, соціальних явищ за допомогою комп'ютерних технологій. Слід пам'ятати, що модель і оригінал не тотожні, а тільки схожі, що модель лише приблизно відображує об'єкт, який досліджується, спрощує його.

Моделювання – абстрактний опис того чи іншого явища реального світу, що дозволяє прогнозувати стосовно об'єкту дослідження. Усупереч думкам чисельних скептиків, із сумнівами стосовно моделювання складної природи, можна стверджувати, що інформація навіть про відносно невелику кількість змінних, слугує достатньою підставою для побудови ефективних моделей, оскільки кожне явище у значній мірі керується чи конструється ключовими чи інтегративними факторами. Якісна характеристика моделі повинна включати три компоненти: 1) простір, що аналізується (границі системи); 2) підсистеми (компоненти); 3) часовий інтервал, що розглядається[2].

Після правильного визначення екосистеми, екологічної ситуації чи проблеми та встановлення її кордонів, висувається доступна для перевірки гіпотеза чи серія гіпотез, яку можна прийняти чи спростувати хоча б заздалегідь, чекаючи на результати подальших експериментів чи аналізів.

Висновки

Отже, можна зробити висновок, що для вивчення екосистем використовуються три основні методи досліджень а

саме: польові, експериментальні та методи моделювання. Їх використання дозволить максимально достовірно, точно оцінити ймовірну шкоду навколишньому середовищу, передбачити настання несприятливих природних ситуацій, їх економічних наслідків.

Окрім того, необхідною є мотивація соціальної відповідальності за раціональне використання природних ресурсів, розуміння того, що за використанні природні ресурси необхідно платити. Розрахунок припадає перш з все на органи влади, бізнес та суспільство. Відповідно до розглянутих вище методів та особливостей економічна оцінка екосистеми є досить коштовним та довготривалим процесом, а прийняття рішень має базуватися на розрахунку як екологічних, так і економічних показників.

Список використаних джерел

1. Голубец М.А. Актуальные вопросы экологии / М.А. Голубец. – К.: Наук. думка, 2001. – 157 с.
2. Добровольський В.В. Основи теорії екологічних систем: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 272 с.
3. Дрейер О.К., Лось В.А. Экология и устойчивое развитие: Учебное пособие. – М.: Изд-во УРАО, 1997. – 224 с.
4. Кучерявий В.П. Екологія. – Львів: Світ, 2001. – 500.
5. Мельник Л.Г. Екологічна економіка: Підручник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – С. 102–103.
6. Паламарчук В.О., Мішенін Є.В., Коренюк П.І. Еколого-економічні та соціальні нарисы з проблем природокористування. – Д.: Пороги, 2004. – С. 58–65.
7. Руденко С.В. Екологічна безпека техногенно навантажених урбанізованих екосистем. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора технічних наук. – М., 2007.
8. Сабадаш В.В. Антиекологічні тенденції соціально-економічного розвитку: конфліктний потенціал екологічного фактора / В.В. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – 2009. – Т. 1, №3. – С. 11–22.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
д.е.н., професор, НАВС МВС України

Інституційний потенціал розвитку в Україні місцевого самоврядування: детінізаційний аспект

Стаття присвячена аналізу запровадження історично ефективних детінізаційних форм національної суспільної організації – місцевого самоврядування.

Ключові слова: соборна організація, самоврядування, історія місцевого самоврядування в Україні, засади розвитку місцевого самоврядування.

Статья посвящена анализу внедрения исторически эффективных детенизационных форм национальной общественной организации – местного самоуправления.

Ключевые слова: соборная организация, самоуправление, история местного самоуправления в Украине, основы развития местного самоуправления.

This article analyzes the historical introduction of effective national detenizatsion forms of social organization – the local government.

Keywords: catholic organization, government, history of local government in Ukraine, the foundations of local self-government.

Постановка проблеми. Системна тінізація соціально-економічних відносин тісно пов'язана з дисфункцією існуючих ланок суспільної організації, які виявили свою неефективність та високий тінізаційний потенціал. Найважливішими факторами посилення цієї дисфункції виступають неадекватні, хибні політичні та соціально-економічні засоби її подолання. Ця неадекватність протидії викликана, зокрема, недостатньою увагою до особливостей розвитку вітчизня-

них інституційних процесів. У зв'язку з цим звернення до дослідження історично ефективних форм національної суспільної організації можуть підсилити теоретико-методологічний рівень існуючих досліджень тіньової економіки, ефективність практичних заходів економічної політики щодо детінізації економічних процесів і становить мету даної статті.

Необхідність протидії тіньовій економіці та корупції знайшла відображення в ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про Національну програму боротьби з корупцією» (1997, №319/97), Указ Президента України «Про Концепцію боротьби з корупцією на 1998–2005 роки» (1998, №367/98), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, комплексної програми профілактики злочинності на 2001–2005 роки, затверджений Указом Президента України (2000, №1376/2000), Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005) тощо, постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних дослідників цих небезпечних соціально-економіч-

них явищ відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових та кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, недостатнім зверненням до історично ефективних детінізаційних форм національної суспільної організації виникає потреба у врахуванні їх висновків при аналізі особливостей сучасних вітчизняних проблем тіньових дисфункцій.

Мета статті – проаналізувати запровадження історично ефективних детінізаційних форм національної суспільної організації – місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу. Проведення ефективних соціально-економічних реформ у процесі трансформаційних процесів як засобу протидії тінізації економіки, обмеження та ліквідації паразитичного елітного сектору спирається насамперед на низку факторів, серед яких базове місце займає форма держави.

Сучасна держава має будуватися на основі моделі, якій, з одного боку, відповідають загальноцивілізаційні прагнення, що тією чи іншою мірою є визнаними та домінуючими у світі; з іншого боку, вона має враховувати умови, фактори, генетичний код, що визначають історію існування та розвитку конкретної держави на основі її політичного, економічного та духовного життя як у минулому, так і в сучасному й майбутньому, тобто цивілізаційні особливості [1].

Криза східноєвропейського суспільства кінця XIX – початку XX ст. – це криза, яка викликана, на думку західників, необхідністю появи незалежної, автономної особи, яка одна могла б бути носієм модернізаційних спрямувань прозахідних моделей розвитку та базуватися на наявних соборних коріннях цього суспільства. На початку XX ст. Росія опинилася у глухому куті: на думку західників, для того, щоб розблокувати становлення автономної особи як масового суспільного типу, потрібне було прискорення економічної і соціальної модернізації. Але здійснення такої модернізації було можливим за наявності тільки «нових людей», а їх якраз і не було, і з'явитися вони не могли через соборний базис суспільства. Ця колізія, по суті, визначила весь розвиток Росії, СРСР, країн СНД у XX ст. Вихід з цього протиріччя було знайдено в інструментальній, консервативній модернізації або консервативній революції.

Російські реформи державного управління, орієнтовані на західний досвід, зокрема німецький шлях, йшли в напрямку його вестернізаційної модернізації замість пошуку ефективних механізмів трансформації в логіці традиційних форм. Століпінська «революція зверху» й була спрямована на те, щоб усунути перепони, пов'язані з системною організацією суспільства і державного управління на шляху розвитку капіталізму. Однак замість того, щоб забезпечити адекватність змін у системі державного управління станом суспільства, її організації, була здійснена зворотна спроба – для ре-

алізації західних моделей розвитку капіталізму провести глибокі зміни у системних підвалинах економічного життя – знищити общинне коріння селянської традиційної економіки, що призвело до глибокої системної кризи суспільства. Невідповідність, розрив, що утворився між штучно впровадженими державою девіантними структурами (насамперед в аграрному секторі) і традиційно-генетичним апаратом суспільної організації, нездатність у зв'язку з цим державного управління забезпечити ефективне регулювання суспільних процесів, поведінки головних економічних агентів призвели до масштабного поширення кризових, тіньових процесів, розвитку неформальної, експлоярної структури економіки.

У консервативно-революційній перспективі місце соборного селянина займає не індивідуалістичний буржуа західного типу, а соборна пересічна людина, яка внаслідок трансляції селянина по соціальних нішах суспільства займає домінуючі позиції в сучасній соціальній структурі суспільства. Це викликає розпач у частини симпатиків про західні шляхи розвитку східнослов'янських суспільств, які б хотіли бачити результатом соціальних перетворень появу соціального атомізму вільного індивідуума. Так, А. Вишневський у розпачі зазначає: «Дійсні або удавані успіхи радянської консервативної модернізації породжували деякі ілюзії щодо подолання кризи соборного ідеалу і його відродження під прапорами соціалістичного колективізму, перетворення радянського суспільства на промислове та міське вибивало опору з-під ніг соборного синкретизму, але деякий час він продовжив своє існування у проміжній культурі громадян першого покоління, в їх системі цінностей, спогадів, ностальгії тощо. Тою мірою, якою революційно-консервативний задум вдалося здійснити в СРСР, утворилася проміжна «культурна суміш» з внутрішніми суперечностями, яка освячувала нездійснений ідеал людської особи: поєднання інструментальних переваг сучасного міського мешканця з колективістськими селянськими чеснотами соборної людини» [2].

Якщо коротко сформулювати основні переваги соборності суспільства у сенсі детінізаційних властивостей порівняно з атомізмом західного у сучасному контексті, зокрема наявності органічного імунітету проти тінізації, то це і ствердження переваги органічного розвитку суспільства перед насильницькими революціями, адміністративним тиском тощо; відстоювання солідарності (соборності) проти роз'єднуючого індивідуалізму, клановості і колективізму, що придушує свободу особи, нехтує її інтересами; підкреслена роль моральності у відшукуванні раціональних шляхів розвитку суспільства, її економіки; критика меркантилізму, абстрактного раціоналізму, механістичних поглядів на людину та суспільство; неприйняття масової культури, споживацької ідеології; переконання в тім, що Україна, українство можуть і повинні розвиватися спільно з іншими культурами, спираючись при цьому на коріння власних традицій.

У суспільстві традиційного типу люди пов'язані цілою системою, множиною зв'язків залежності. Акти обміну між ни-

ми переважно не є конституюючими для цього суспільства і не набувають характеру вільної і еквівалентної купівлі–продажу, ринок регулює лише невелику частину суспільних відносин. Замість цього велике значення мають відносини типу служіння, виконання обов'язку, турботи і примушування. Всі ці відносини з точки зору ліберала невірні і не піддаються раціональному розрахунку, вони переважно мотивуються етичними цінностями (що теж є імунітетом проти девіантної поведінки). Загальною метафорою суспільного життя у традиційному суспільстві є сім'я.

Реалізація принципів соборності у реформуванні українського суспільства як адекватної його генетичному корінню форми організації влади, зокрема з урахуванням досвіду інших країн селянської цивілізації, має величезне значення для загального підвищення ефективності держави, детінізації економічної структури за рахунок обмеження паразитизму елітного сектора, зниження бюрократичного навантаження на систему державного управління, посилення внутрішньосистемної узгодженості дій та інтересів й взаємного контролю. Застосування цих принципів до проведення політичної реформи дає підстави зробити висновок про те, що парламентська форма правління ближча, адекватніша організаційній пам'яті вітчизняного суспільства. У той же час неможливо не враховувати транзитний перехідний стан сучасного суспільства та необхідність застосування таких форм організації влади, які відповідають саме цій стадії розвитку. Принципи соборності у територіальному аспекті, детінізаційні їх властивості реалізуються, зокрема, у розвитку місцевого самоврядування, муніципальної влади.

В енциклопедичному словнику Брокгауза й Ефрона самоврядування визначається як управління яким–небудь колом справ самими зацікавленими громадянами (безпосередньо або через обрані ними органи) без втручання сторонньої влади. Це дозволяє трактувати самоврядування двозначно. У широкому плані як самоврядну організацію можна розглядати будь–яку державу, де уряд чи інше керівництво обирається і залежить від народу. Але частіше самоврядування розглядається у вузькому значенні щодо самоврядних співтовариств, утворених і функціонуючих у державі. Як правило, таке поняття є синонімом місцевого самоврядування, при якому справами адміністративно–територіальної одиниці управляють їх мешканці [3, с. 82; 4].

У такому розумінні термін «самоврядування» був сприйнятий як загальноприйнятий в Україні, Росії та інших країнах. Так, Ю. Панейко визначив його як сперту на приписи закону децентралізовану державну адміністрацію (державно–владні управлінські повноваження), що виконують локальні органи, ієрархічно не підпорядковані іншим органам і самостійні в межах закону, загального правопорядку [5].

Можна виділити такі ознаки самоврядування: 1) це різновид соціального соборного управління; 2) влада належить усій громаді; 3) влада здійснюється громадою безпосередньо або через виборні органи; 4) суб'єкт і об'єкт управління єдині, збі-

гаються; 5) саморегулювання відбувається за допомогою соціальних норм; 6) загальні справи ведуться спільно, разом приймаються рішення; 7) інтереси співтовариства відстоюються і захищаються на основі самодіяльності.

Комплексне визначення поняття самоврядування, що враховує більшість його ознак, пропонує М.В. Цвік. Це заснований на саморегуляції різновид соціального управління, в основу якого покладене спільне вирішення учасниками суспільних відносин їх справ, що поєднується з виконанням прийнятих рішень [6, с. 44].

Так, ядром соціальної організації регіону, його соціального простору виступає регіональна соборна громада. Вона повинна мати не тільки юридичний статус як формальний носій влади в регіоні, а й набути реального соціального змісту завдяки інституціалізації, процесу формування чітких норм поведінки та відносин, призначених упорядкувати життєдіяльність громади та забезпечити відтворення її головних компонентів. Процеси інституціалізації регіональної громади тільки починають розгортатися, тому важливо розглянути їх закономірності, для своєчасного урахування в управлінській діяльності.

Із певними особливостями українська історія місцевого самоврядування пройшла етапи самоорганізації, легітимації та становлення, активного поступального розвитку, радянський та сучасний періоди. В цілому українське суспільство пережило багато моделей організації публічної влади, які часто мали протилежне забарвлення. І хоча на перший погляд здається, що значна частина з них не мають відношення до сучасної моделі публічної влади в Україні, втім таке судження є досить помилковим: ніщо не минає безслідно. В Україні протягом її новітньої історії взаємовплив різних моделей організації публічної політичної влади більш чи менш помітний. Наприклад, для більшості з них характерним є правління бюрократії, влада якої політично та юридично практично не була обмежена [7, с. 564].

На відміну від північно–східних сусідів в українському суспільстві переважали прагнення до децентралізації та самоврядування, державні інститути завжди мали вторинний, похідний характер. Інститути суспільного соборного ладу, часто перебуваючи у тіні, були стабільнішими за державний лад. Навіть якщо національна державність в українських землях на певний час переривалася, різноманітні інститути самоврядування залишалися завжди. Український народ мусив у силу бездержавності реалізовувати себе на локально–індивідуальному рівні, внаслідок чого витворював своєрідні форми самозбереження. Якщо російський народ намагався утвердити «цілісне общинне тіло», був пройнятий єдиним державним і навіть релігійним духом, то український народ утверджував добровільні громади, компанії, які були зв'язані між собою настільки, наскільки це було необхідно з практичного погляду і наскільки це не суперечило праву особистої свободи [8].

Незважаючи на відсутність безперервності історії щодо процесів формування місцевого самоврядування на тери-

торії України, стохастичності її проявів, зумовлених особливістю розвитку країни та її геополітичною орієнтацією, звертання до процесу та результатів континуїтету місцевого управління та самоврядування має не тільки науково-теоретичне, а й прикладне значення для сучасного етапу муніципальної реформи [9, с. 76]. Так, П. Музиченко зазначає, що реформи місцевого самоврядування, які здійснюються нині в Україні, не могли виникнути «з нічого», не маючи для цього основи в минулому [10, с. 21].

Традиції місцевого самоврядування в Україні набагато старші за традиції держави. Як ще у 1995 році наголошувалося Лігою історичних міст України та підтверджується в науковій літературі, історія України свідчить, що коли Європа ще дрімала на уламках Римської імперії, сповідувала варварство, в Україні вже пишном розквітали цивілізовані міста та містечка зі своїми статутами та гербами, магістратами та цехами, з упорядкованою територією, культурними традиціями, і жителі яких були господарями на своїй території.

На додержавному етапі формування політичної організації українського суспільства відносини у сфері місцевого самоврядування розвивалися на основі звичаєвого права. На рівні міст та регіону елементи народовладдя та муніципальної влади мали свій вияв у вічах. Для вічової організації влади був характерним відносно чіткий розподіл повноважень між князем та вільним населенням регіону. Так, віча відали питаннями війни та миру, закликали або виганяли своїх політичних лідерів, брали участь у формуванні адміністративних та судових органів тощо. Траплялися випадки, коли віче здійснювало функції правосуддя. Але воно розглядало тільки судові справи політичного значення. Як зазначає В. Сергєєвич, воно «...не було навіть верховним апеляційним судилищем. Але як найвища влада волості, віче давало захист громадянам у надзвичайних ситуаціях, коли звичайні суди виявлялися недостатніми» [11, с. 84]. Крім того, за допомогою віче інколи добивалися заміни посадників, тиунів та інших княжих урядовців.

Сьогодні не викликає сумнівів те, що саме територіальна громада є тим самоврядним соціальним осередком, формування та оптимальне функціонування якого стане передумовою становлення муніципальної влади, а також вихідним засобом побудови громадянського суспільства та соборної держави, зняття тінizations протиріч деформації суспільних відносин в Україні. Місцева спільнота – це частина громадянського суспільства, яке являє собою велику самоорганізовану суперсистему, що складається з багатьох інститутів і асоціацій громадян. При цьому не тільки громадянське суспільство, а й його спільноти на місцях репрезентовані значною сукупністю самоврядних громад, спільностей і асоціацій громадян, що кооперуються, і кожний з цих суб'єктів має свої інтереси. Рівень розвитку муніципальної влади залежить від ступеня розвитку демократії у територіальній громаді, узгодження різних асоціацій громадян і соціальних груп жителів, що складають її, на основі взаєморозуміння, взає-

модопомоги, взаємних домовленостей, на основі прагнення кожного допомогти одне одному реалізувати свої надії та інтереси – це шлях до того, щоб вільний розвиток кожного став умовою вільного розвитку всіх.

Політико-економічним чинником, який утворює в місцевій спільноті належне середовище існування, є панування принципів взаємної підтримки та допомоги. В ній влада спільноти має бути неодмінною та вище тінizations протиріч влади особистостей та апарату, щоб місцева керівна еліта не стала тіньовою владою над територіальною громадою. Водночас домінантною ідеєю вітчизняної доктрини місцевого самоврядування має стати те, що територіальна громада як первинний системотвірний елемент муніципальної влади насамперед є «природною» соборною корпоративною одиницею, автономність якої виходить не з державної влади, а із суверенітету народу. Держава лише визнає її діяльність, яка реалізується жителями – членами територіальних громад як їх природна соціальна претензія в односторонньому порядку незалежно від ступеня правового припущення; за допомогою правових засобів впорядковує самовряду активність місцевого населення, не встановлюючи її; санкціонує ті муніципальні функції і повноваження, які пов'язані з регулюванням питань місцевого життя територіальних громад. Ці питання мають не державний, а громадський характер, оскільки своїм існуванням зобов'язані громадянському суспільству [12].

Слід констатувати, що в муніципальному житті сьогоднішньої України територіальні громади існують лише де-юре: по суті, у нормах Конституції та законів. Де-факто сучасні територіальні громади, умовно кажучи, володіють лише «муніципальною правоздатністю», тобто вони потенційно мають комплекс муніципальних прав та свобод. Однак усвідомлення себе первинним носієм цих прав та свобод, спроможності своїми діями набувати та реалізувати їх у реальному житті у місцевих громадах немає. Фактично місцева спільнота є недієздатною; за винятком періодичних політичних заходів (як місцеві вибори), до яких «залучаються» громадяни – члени територіальних громад, населення, по суті, «випадає» з муніципального соборного механізму, позбавляючи його «життєвої енергії», подолання тінizations протиріч.

Для того щоб підійти до створення такої спільноти, насамперед слід відмовитися від розуміння територіальної громади як простої математичної сукупності жителів відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Це природна, заснована на генетичному корінні, особливий цивілізаційний якості розвитку, свідомо сформована людська спільнота, самодостатня у своєму існуванні й розвитку з погляду забезпечення фінансовими, природними ресурсами, соціально-політичної активності. Саме завдяки цій активності, а також муніципальній ініціативі така спільнота здатна на врядування своїми справами. Тому слід наголосити на доцільності детального закріплення в конституційному законодавстві статусу територіальних громад. Зокрема, пропозиції щодо необхідності прийняття спеціального закону про самовряду-

вання територіальної громади останнім часом вносяться експертами Асоціації міст України та громад. Доцільність прийняття закону «Про самоврядування територіальної громади» навряд чи викликає сумнівів. Актуальність такого законодавчого акта в сучасній Україні полягає у створенні законодавчих умов для реалізації передбачених Конституцією України та Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» принципів, згідно з якими в Україні визнається та гарантується місцеве самоврядування, первинним суб'єктом та основним носієм функцій та повноважень якого є територіальна громада.

За сучасних умов пріоритетним напрямом діяльності органів місцевого самоврядування стає функція соціально-економічного захисту населення від тінізації кризи. Конституція України визначає державу соціальною, тобто яка зобов'язана піклуватися про соціальну справедливість, достаток своїх громадян, їх соціальний захист, і головне її завдання – досягнення суспільного прогресу, який засновується на закріплених правом принципах соціальної рівності, загальної солідарності і взаємної допомоги та відповідальності.

Висновки

Проведення ефективних соціально-економічних реформ в процесі трансформаційних процесів як засобу протидії тінізації економіки, обмеження та ліквідації паразитичного елітного сектора спирається насамперед на низку факторів, серед яких базове місце займає форма держави.

Реалізація принципів соборності у реформуванні українського суспільства як адекватної його генетичному корінню форми організації влади, зокрема з урахуванням досвіду інших країн селянської цивілізації, має величезне значення для загального підвищення ефективності держави, детінізації економічної структури за рахунок обмеження паразитизму елітного сектора, зниження бюрократичного навантаження на систему державного управління, посилення внутрішньосистемної узгодженості дій та інтересів й взаємного контролю. Принципи соборності у територіальному аспекті, детінізаційні їх властивості реалізуються, зокрема, у розвитку місцевого самоврядування, муніципальної влади. На відміну від північно-східних сусідів в українському суспільстві переважали прагнення до децентралізації та самоврядування, державні інститути завжди мали вторинний, похідний ха-

рактер. Інститути суспільного соборного ладу, часто перебуваючи у тіні, були стабільнішими за державний лад.

Пріоритетним напрямом діяльності органів місцевого самоврядування є функція соціально-економічного захисту населення від тінізаційної кризи. Конституція України визначає державу соціальною, тобто яка зобов'язана піклуватися про соціальну справедливість, достаток своїх громадян, їх соціальний захист, і головне її завдання – досягнення суспільного прогресу, який засновується на закріплених правом принципах соціальної рівності, загальної солідарності і взаємної допомоги та відповідальності.

Список використаних джерел

1. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
2. Кризис русской соборности и консервативная модернизация в СССР [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://scd.centro.ru/5.htm>.
3. Институты самоуправления: историко-правовое исследование / В.Г. Графский, Н.Н. Ефремова, В.И. Карпец. – М., 1995. – 301 с.
4. Шаповал В. Сутнісні характеристики місцевого самоврядування / В. Шаповал // Право України. – 2002. – №3. – С. 48–54.
5. Панейко Ю. Теоретичні основи самоврядування / Ю. Панейко. – Мюнхен, 1963. – С. 130–135.
6. Цвик М.В. Теория социалистической демократии (государственно-правовые аспекты) / М.В. Цвик. – К.: Вища школа, 1986. – 159 с.
7. Кампо В.М. Політичні моделі розвитку місцевого самоврядування в Україні: історія, проблеми, перспективи / В.М. Кампо // Правова держава: Щорічн. наук. праць. – К., 2003. – Вип. 14. – С. 563–569.
8. Горбатенко В.П. Традиції українського самоврядування / В.П. Горбатенко, О.В. Батанов // Українське слово. – 2004 (15–21 січн.).
9. Григорьев В.А. Идеиные и институциональные истоки местного самоуправления в Украине (до середины XX века) / В.А. Григорьев // Юридический вестник. – 1998. – №2. – С. 76–81.
10. Музиченко П. Історичні джерела сучасного етапу розвитку самоврядування в Україні / П. Музиченко // Юридический вестник. – 1995. – №2. – С. 21–27.
11. Сергеевич В.И. Вече и князь. Русское государственное устройство и управление во времена Рюриковичей (Исторические очерки) / В.И. Сергеевич. – М., 1869. – 414 с.
12. Батанов О.В. Муніципальна влада в Україні: проблеми теорії та практики / О.В. Батанов. – К.: Вид-во «Юридична думка», 2010. – 566 с.

Концептуальні засади формування та реалізації державної регіональної промислової політики

У статті проаналізовано основні перешкоди формуванню та розвитку конкурентоспроможності промислової сфери. Досліджено наукові підходи до формування та реалізації промислової політики в сучасних умовах. Розкрито сутність поняття «державна промислова політика». Обґрунтовано концептуальні засади та пріоритети державної промислової політики на регіональному рівні. Визначено основні цілі державної промислової політики. Вивчено світовий досвід формування та реалізації промислової політики. Подано пропозиції щодо інструментів формування інноваційно орієнтованої промислової політики.

Ключові слова: державна промислова політика, конкурентоспроможність, інноваційний розвиток, модернізація, промисловість.

В статье проанализированы основные препятствия к формированию и развитию конкурентоспособности промышленной сферы. Исследованы научные подходы к формированию и реализации промышленной политики в современных условиях. Раскрыта суть понятия «государственная промышленная политика». Обоснованы концептуальные принципы и приоритеты государственной промышленной политики на региональном уровне. Определены основные цели государственной промышленной политики. Изучен мировой опыт формирования и реализации промышленной политики. Представлены предложения относительно инструментов формирования инновационно ориентированной промышленной политики.

Ключевые слова: государственная промышленная политика, конкурентоспособность, инновационное развитие, модернизация, промышленность.

In the article basic obstacles are analysed to forming and development of competitiveness of industrial sphere. Investigational scientific approaches are to forming and realization of industrial policy in modern terms. Essence of concept is exposed «public industrial policy». Grounded conceptual principles and priorities of public industrial policy at regional level. Certainly primary purposes of public industrial policy. World experience of forming and realization of industrial policy is studied. Suggestions are given in relation to the instruments of forming of the innovative oriented industrial policy.

Keywords: public industrial policy, competitiveness, innovative development, modernization, industry.

Постановка проблеми. Основою підвищення конкурентоспроможності української економіки та заняття нашою країною певної ніші в глобальній економіці, відмінної від статусу сировинного придатка, можливе лише на основі підвищення інноваційного розвитку високотехнологічних галузей промисловості. У всьому високорозвинутому світі існує тенденція до збільшення витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, оскільки лідерство в технологічному розвитку є запорукою економічного успіху. На жаль, на сьогодні в Україні спостерігається кардинально інша ситуація. Для її подолання основна увага органів влади має бути зосереджена на стратегічних пріоритетах промислового розвитку і стимулюванні важливих для економічного розвитку регіонів галузей промисловості та зростанні за рахунок цього обсягів виробництва і зайнятості. Важливу роль у цьому процесі має відігравати наявність науково обґрунтованої, економічно доцільної та збалансованої промислової політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико-методологічні засади формування та реалізації державної промислової політики досить широко висвітлені у працях О. Алімова, М. Бутка, В. Гееця, О. Кондрашова, М. Корецького, В. Новицького, А. Никифорова та ін. Теоретичні засади та практичні рекомендації щодо удосконалення системи управління промисловістю на регіональному рівні розроблені зарубіжними вченими: І. Ансоффом, В. Александровим, П. Друкером, М. Кондратьєвим, І. Родіоновою, Ф. Котлером, Р. Коулзом. Проблеми формування та реалізації регіональної промислової політики досліджено також і у працях вітчизняних вчених, зокрема О. Амоші, З. Варналія, М. Долішнього, С. Ішук, М. Чумаченка та ін. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених даній проблематиці, слід відзначити, що процес формування та реалізації промислової політики на рівні регіону сьогодні і надалі є проблемою, яка мало досліджена, недостатньо висвітленими залишаються і питання вдосконалення механізмів забезпечення інноваційного розвитку промисловості.

Метою статті є дослідження концептуальних засад формування та реалізації державної промислової політики в контексті інноваційного розвитку та модернізації промисловості регіону.

Виклад основного матеріалу. Промисловість є пріоритетною галуззю національної економіки, оскільки вона забезпечує майже половину ВВП країни та чверть усіх робочих місць у галузях економіки, є активним учасником зовнішньої

торгівлі України. Однак, незважаючи на її вагомий роль у соціально-економічному розвитку країни, основною проблемою і надалі залишається нераціональна галузева структура, сировинна спрямованість виробництва, високий ступінь зносу основних фондів, низький рівень інноваційної активності, недостатній обсяг власних фінансових коштів, недовступність кредитних коштів, високі відсоткові ставки по кредитах тощо. Це, у свою чергу, не дозволяє виготовляти національним товаровиробникам конкурентоспроможну продукцію, що і призводить до насиченості регіонального внутрішнього ринку зарубіжними товарами. Для вирішення цієї складної ситуації потрібно всебічно підтримувати інноваційний розвиток соціально орієнтованих галузей (харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції, легкої промисловості), а також окремих галузей машинобудування, які мають суттєвий потенціал розвитку та мають бути конкурентоспроможними як через внутрішній споживчий попит на їх продукцію, так і завдяки освоєнню нових зовнішніх ринків збуту своєї продукції.

Тобто основним завданням, яке вимагає негайного вирішення, є забезпечення системної модернізації промислового виробництва. Однак основною проблемою сьогодення і надалі залишається низький рівень інноваційної активності промислових підприємств. На сьогодні інноваційна діяльність обмежується недостатністю власних фінансових коштів підприємств, які є основним джерелом фінансування інноваційних розробок; великими комерційними ризиками і відсутністю державної підтримки; недосконалою нормативно-правовою базою тощо. Внаслідок цього підприємства, що зацікавлені у впровадженні інноваційних технологій і працюють в таких галузях, як, наприклад, машинобудування, харчова промисловість, ризикують купувати і застосовувати інноваційні технології у свої виробничі процеси. Для збільшення рівня технологічного розвитку за допомогою залучення і впровадження технологій держава повинна переорієнтувати свою діяльність на підтримку підприємств, що реально функціонують та зацікавлені в нових або існуючих технологіях, але не мають фінансових можливостей для залучення і втілення їх у виробництво.

На сьогодні підвищення конкурентоспроможності промислового потенціалу є можливим лише на основі здійснення цілеспрямованої державної промислової політики, яка має реалізувати нагромаджений потенціал інституційних змін, спрямувати технічні, фінансові, людські, організаційні ресурси, направлені на його структурну модернізацію.

Промислова політика є одним з основних напрямів економічної діяльності держави, в тому числі й на регіональному рівні, що являє собою систему заходів, спрямованих на модернізацію і якісну трансформацію промисловості. Державна промислова політика є складовою економічної політики держави, яка направлена на прискорення економічного розвитку країни та її регіонів, на стимулювання роботи промислових підприємств усіх форм власності для досягнення національ-

ною економікою поставлених завдань, покликана сприяти ефективному вирішенню соціально-економічних проблем суспільства за рахунок сукупності цілеспрямованих економічних, політичних та організаційних заходів [1, с. 30]. Основним завданням промислової політики є підтримка, наприклад, тих виробництв, які поки що не вичерпали свого потенціалу розвитку і намагаються випускати продукцію, яка спроможна зайняти гідне місце на внутрішньому і світовому ринках.

У Концепції державної промислової політики України державна промислова політика розглядається як діяльність уряду, спрямована на збереження, підтримання та розвиток вітчизняних товаровиробників у галузях і виробництвах, що забезпечують життєві інтереси країни, передусім її економічну безпеку, а також належний соціальний та культурний рівень життя народу. Державна промислова політика націлює діяльність державної виконавчої влади на формування оптимальних умов і чинників ефективної роботи промисловості для реалізації національних, регіональних, геополітичних інтересів країни [2].

Суб'єктами промислової політики виступають органи державної влади та місцевого самоврядування, інститути ринкової інфраструктури та громадські організації. Кожний суб'єкт промислової політики діє в межах встановлених законодавством та з використанням певних інструментів і механізмів реалізації власних дій. Ефективність промислової політики визначається активною взаємодією зазначених суб'єктів та існуванням механізму узгодження інтересів кожного з них. Об'єкт промислової політики — промислова сфера економіки.

Слід відзначити, що у 50–60-ті роки XX століття переважав галузевий підхід до здійснення промислової політики — захист та стимулювання розвитку певних галузей, протекціонізм у міжнародній торгівлі. У 80-ті роки промислова політика переноситься в горизонтальну площину: держава не віддає переваги окремим галузям, а створює сприятливі умови, які дозволяють забезпечити конкурентоспроможність підприємств на світовому ринку [3, с. 49]. Це, безперечно, пов'язано з поширенням процесу глобалізації економіки, збільшенням її взаємозалежності. Досвід реформування 90-х років свідчить, що ринкові реформи, не підтверджені промисловою політикою, спроможні не тільки спричинити втрату країною її технологічних позицій на світовому ринку, а й розвиток таких негативних процесів, як значний спад виробництва, зростання безробіття тощо.

Основні орієнтири промислової політики мають бути націлені на технологічне оновлення виробництва та пошук найбільш ефективних шляхів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції; пошук можливостей розширення ринків збуту для вітчизняної промислової продукції в країні і за кордоном.

Слід відзначити, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є одним із ключових засад промислової політики, які можна досягнути лише за рахунок вдосконалення галузевої та технологічної структури промисло-

вості та забезпечення ефективності роботи промислових підприємств регіону; стимулювання інноваційної діяльності на основі впровадження інноваційних наукоємних високотехнологічних розробок, технологій і устаткування, які не поступаються передовим зарубіжним аналогам, та створення сприятливих умов для реалізації великомасштабних загальнонаціональних та регіональних програм інноваційного розвитку промисловості; формування ефективної системи забезпечення неперервності інноваційного промислового циклу «інноваційні розробки – новітні технології – промислове виробництво – наукоємна конкурентоспроможна продукція»; створення інноваційної інфраструктури для підтримки роботи промисловості; розширення можливостей фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств регіону; підвищення інвестиційної привабливості промисловості, формування сприятливих умов для залучення вітчизняних і іноземних інвесторів для реалізації інноваційних і інвестиційних проектів; інформаційне забезпечення щодо появи нових технологічних розробок, можливостей розширення ринків збуту продукції; стимулювання розвитку експортного потенціалу і конкурентоспроможності національних товаровиробників на світовому ринку тощо.

Важливим стимулюючим чинником інноваційного розвитку промисловості може стати загальне зниження надмірного податкового тиску. Тобто основна увага має бути зосереджена на наданні промисловим підприємствам, що реалізують інноваційні проекти, пільг по оподаткуванню; доступність довгострокових кредитних ресурсів як найважливішої умови модернізації і диверсифікації промисловості. На жаль, податкова система в Україні не надає реальних стимулів для впровадження інновацій. У той час як в розвинених країнах світу податкові пільги є стимулом до залучення приватних інвестицій в науку, на розробку новітніх технологій тощо.

Починаючи з кінця 80-х років XX століття у більшості країн світу стала формуватися нова концепція національної промислової політики, головними напрямками якої стало [4, с. 34]:

- формування єдиної національної промислової політики, що включає як учасників державні органи управління, бізнес, наукові та суспільні організації і інститути;
- перехід від галузевої промислової політики до політики конкурентоспроможної промисловості;
- перехід до наукоємної економіки, в якій виробництво, розподіл і використання знань і інформації визнаються головними умовами стійкого економічного зростання;
- перехід до наукоємних, високотехнологічних галузей з високою доданою вартістю;
- формування підприємницького середовища, що підвищує для фірм інноваційні і конкурентоспроможні пріоритети на внутрішньому і світовому ринках.

Слід відзначити, що модернізація та інноваційний розвиток промисловості [5, с. 24] є можливим лише шляхом забезпечення ефективного поєднання загальнодержавного

та регіонального управління його розвитком. Тому основну увагу слід зосередити на узгодженні цілей промислової політики на регіональному рівні з загальнодержавними цілями розвитку промисловості. Ці цілі пов'язуються, з одного боку, з підтримкою стратегічно важливих галузей, які забезпечують майбутнє економічне зростання, з іншого – із досягненням соціальної прийнятності економічних процесів у депресивних, неперспективних галузях.

Так, на державному рівні основна увага має приділятися формуванню конкурентоспроможного промислового сектору. Роль держави в реалізації промислової політики полягає в тому, що вона має здійснювати регулюючий вплив щодо підтримки розвитку промисловості. Основними інструментами реалізації промислової політики держави є: антимонопольна, митна, інвестиційна, інноваційна та структурна політика, податкове і бюджетне регулювання, система приватно-державного партнерства, технічне регулювання, підтримка експорту промислової продукції тощо.

На регіональному рівні має формуватися система забезпечення конкурентоспроможності промислового виробництва, на основі всебічного стимулювання впровадження матеріало-, енерго- та ресурсозберігаючих технологій у виробничі процеси, підтримки системи санації і ліквідації підприємств тощо. Важливу роль регіональні органи влади повинні також відігравати і у вирішенні питань, пов'язаних з раціональним та економічно обґрунтованим розміщенням об'єктів промисловості (наприклад, шкідливі виробництва повинні бути розміщені поза межами несених пунктів), що, у свою чергу, сприятиме вирішенню екологічних проблем розвитку регіону; забезпеченню єдності галузевого і територіального розвитку промисловості та визначення науково обґрунтованих галузевих пропорцій та підвищення соціально-економічних показників (збільшення обсягів виробництва та конкурентоспроможності продукції, підвищення рівня зайнятості) роботи промисловості загалом.

Саме від регіональних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування в значній мірі залежить також і:

- визначення пріоритетних напрямів регіональної промислової політики;
- забезпечення ефективної співпраці між керівниками підприємств та владними структурами;
- сприяння ефективній роботі підприємств регіону.

Регіональна промислова політика повинна визначати контури регіонального регулювання економіки щодо підтримки промисловості і стимулювання інвестиційної активності, а також бути основним інструментом досягнення цілей економічної політики регіону і відповідати пріоритетам макроекономічної державної політики.

Далі розглянемо світовий досвід формування і реалізації промислової політики, який свідчить, що в технологічно розвинених країнах світу вона направлена на підвищення конкурентоспроможності промисловості країни через зосередження зусиль регіональних органів влади.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Так, на даному етапі у розвинутих країнах розвиваються дві базові концепції регіональної політики розвитку промисловості: жорстка політика з переважанням методів прямого адміністративного регулювання розвитку промисловості регіону (вона застосовувалася в основному в країнах соціалістичної орієнтації); та ліберальна політика з перевагою методів непрямого (фінансово-економічного) регулювання промисловості регіону. Вона використовується в більшості індустріально розвинених країнах та включає [6, с. 10]:

1) маркетингову політику, яка досліджує споживчий та інвестиційний попит на різних ринках; визначає динаміку зміни тенденцій промислового виробництва; визначає ринкові ніші, їх товарну структуру; забезпечує конкурентоспроможність головних суб'єктів господарювання на внутрішньому і зовнішньому ринках; обґрунтовує пріоритети споживача на різних ринках;

2) інноваційну політику, яка створює наукові розробки для портфеля конкурентоспроможних інновацій з метою здійснення стратегії захоплення ринкових ніш, визначених в рамках маркетингової політики;

3) інвестиційно-структурну політику, що формується на базі попередніх двох політик і є головним елементом регіональної промислової політики, оскільки направлена на встановлення пріоритетів промислового розвитку регіону, визначення шляхів, методів і механізмів перетворення інновацій на нові конкурентоспроможні підгалузі і виробництва;

4) політику конкуренції, яка охоплює всі стадії регіональної промислової політики і яку можна охарактеризувати як політику формування конкурентоспроможності промисловості регіону.

Тобто основною метою промислової політики більшості європейських країн світу є забезпечення належних умов для справедливої і чесної конкуренції, а головним інструментом її реалізації є створення таких умов для ведення промислової діяльності, при яких дотримуються умови чесної конкуренції. Промислова конкурентоспроможність залежить від політики, що проводиться в таких сферах, як конкуренція, внутрішній ринок, освіта, торгівля, стійкий розвиток, НДДКР, регіональний розвиток, макроекономіка, соціальна сфера і зайнятість, захист споживачів, охорона здоров'я і екологія. Тому головне завдання промислової політики полягає в координації, акумуляції і максималізації результатів усіх вище перелічених напрямів. Слід також зазначити, що конкурентоспроможність у сфері виробництва лежить в основі концепції стійкого розвитку ЄС. Промислова політика ЄС полягає в реалізації заходів підтримки таких важливих для підвищення конкурентоспроможності економіки сфер як: наука і освіта; інновації і підприємництво.

На відміну від України промислове виробництво країн — членів ЄС високотехнологічне та конкурентоспроможне. До основних галузей міжнародної спеціалізації Європи відносяться атомна енергетика, нафтогазовий комплекс, автомобільна, авіакосмічна, електротехнічна промисловість, високотехнологічні галузі машинобудування (верстатобуду-

вання, виробництво комп'ютерів і електроніки), хімічна, легка і харчова промисловість, виробництво нових конструкційних матеріалів, біотехнологія. Разом із тим в останні десятиліття спостерігається старіння і криза традиційних галузей промисловості, наприклад чорної металургії, текстильної промисловості. У зв'язку з цим особливий акцент робиться на впровадження в їхнє виробництво передових наукових досягнень і підвищення конкурентоспроможності європейських товарів на світових ринках.

В ЄС спостерігається активний розвиток новітніх технологій, включаючи біотехнологію і нанотехнології, а також методів їх впровадження і використання. З цією метою на наднаціональному рівні було реалізовано декілька проектів щодо підтримки розвитку кооперації між інноваційними кластерами. ЄС розглядає кластерну політику як один з основних інструментів підвищення конкурентоспроможності галузей і регіонів, інноваційного потенціалу і економічного розвитку.

Особливу увагу Єврокомісія приділяє стимулюванню розвитку малого і середнього підприємництва та створенню сприятливого середовища, при якому малий і великий бізнес мав би більше ініціативи, впроваджував нові ідеї і розширював виробництво. Основний акцент робиться на підвищенні їхньої конкурентоспроможності за рахунок невтручання держави в дію ринкових механізмів. Далі розглянемо основні принципи реалізації промислової політики в деяких країнах ЄС.

У Великобританії найліберальніший підхід, який орієнтований на забезпечення кращих конкурентних умов для приватного виробництва, і відкритий доступ до фінансових і інформаційних ресурсів при мінімальному втручанні держави. Основними напрямками забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємств Великобританії є стимулювання відкритої конкуренції на внутрішньому ринку, нейтральна податкова реформа, відміна валютного контролю, лібералізація зовнішньої торгівлі. Реалізацією цієї політики займається Міністерство торгівлі і промисловості країни.

На державу покладено функцію відстежувати успіхи національної промисловості на світових ринках і визначати сильні перспективи вітчизняних продуцентів, які забезпечуються державною підтримкою. Допомога з боку держави надається на конкурсній основі для реалізації проектів, що відповідають обумовленим критеріям. Використання і ефективність інноваційних проектів держава контролює з допомогою вибіркового обстеження у ході їх виконання. консультаційними фірмами [4, с. 37].

Франція і надалі практикує протекціонізм. Французький уряд надає фінансову допомогу і політичну підтримку окремим компаніям або навіть цілим галузям. Серед інструментів реалізації промислової політики Франції використовується державне стимулювання науково-дослідних та конструкторських робіт для потреб промисловості. Промислова політика країни орієнтована на забезпечення глобальної конкурентоспроможності промисловості на основі розвитку інноваційного потенціалу.

Серед індустріально розвинених країн особливе місце займає Швеція, в якій державне регулювання промислово-економічного і науково-технічного розвитку здійснюється в соціальній і виробничій інфраструктурі країни, яку часто називають «шведською моделлю».

Основними напрямками сучасної промислової політики регіонів Швеції є: дерегулювання і спрощення державних правил і регламентацій ведення бізнесу; розвиток промислової інфраструктури; стимулювання науково-технічного прогресу; поступова відмова від підтримки відсталих галузей; аналіз процесів інтернаціоналізації світових промислово-господарських зв'язків; підвищення ефективності роботи державних підприємств; допомога малому бізнесу; підтримка спеціальних галузевих і регіональних програм; інформаційна і консультативна допомога. Інституційними органами проведення державної промислової політики є великі фінансові, науково-технічні і консультативні установи.

Поряд із реалізацією регіональної політики окремо кожної країни – членів Євросоюзу на національному рівні в Європі з середини 70-х років з метою допомоги найбільш відсталим (депресивним) регіонам розпочався процес формування та реалізації регіональної політики розвитку промисловості саме Європейського Співтовариства [4, с. 35–36].

Україні слід перейняти досвід формування та реалізації інноваційної політики високорозвинених країн світу. Промислова політика має бути направлена на стимулювання та всебічну підтримку широкомасштабної технологічної модернізації та забезпечувати належні умови для справедливої і чесної конкурентоспроможності для українських товаровиробників. Тобто державна регіональна промислова політика має бути інноваційною, наприклад, розробляти нові ліберальніші інструменти регулювання, здатні дати національним товаровиробникам свободу вибору в пошуку власних технологічних рішень.

Висновки

У цілому слід зазначити, що підвищення конкурентоспроможності української промисловості можливе лише на

основі вдосконалення основних орієнтирів промислової політики держави, а саме модернізації промисловості та створенні її оптимальної структури на основі підтримки на всебічного стимулювання впровадження політики матеріало-, ресурсо- та енергозабезпечення промислового виробництва. Тобто саме підтримка інноваційної діяльності є важливою ціллю державної промислової політики, покликана забезпечити оновлення технологічної бази виробництва для забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції як на внутрішньому, так і світовому ринку. Тобто проблеми подальшої інтеграції української промисловості у світову економіку, високий ступінь конкуренції на світових і вітчизняних ринках вимагає формування та реалізації механізмів інноваційної промислової політики для забезпечення стійкого розвитку промисловості та економіки загалом.

Список використаних джерел

1. Крайник О.П. Аналіз та перспективи розвитку підприємств промислового комплексу регіону / О.П. Крайник // Соціально-економічні дослідження в перехідний період: [зб. наук. пр.]. – Львів, 2007. – Вип. 31. – С. 29–36.
2. Концепція державної промислової політики України // Указ Президента України від 12.02.2003 №102/2003 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/102/2003>
3. Яковенко Л. Теоретические аспекты промышленной политики / Л. Яковенко // Экономика Украины. – 1999. – №10. – С. 44–50.
4. Пельтек Л.В. Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми: [монографія] / Л.В. Пельтек. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 268 с.
5. Герасимчук М. Тенденції розвитку промисловості України на сучасному етапі / М. Герасимчук // Економіка України. – 2002. – №3. – С. 24–29.
6. Шахнова В.М. Геоінформаційні системи у регіональному розвитку та будівництві / В.М. Шахнова, В.П. Зубко // Будівництво України. – 2007. – №7. – С. 8–11.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 35.073.5:336.018

М.І. МАЛЬОВАНІЙ,
к.е.н., доцент, Уманський національний університет садівництва

Методологічні підходи до прогнозування фінансового забезпечення соціального захисту населення в Україні

Розглянуто теоретико-методологічні проблеми прогнозування фінансового забезпечення соціального захисту. На основі модельного підходу розроблено модель соціального бюджету, яка враховує вплив економічних та демографічних факторів на фінансування соціального захисту населення в Україні.

Ключові слова: соціальний захист населення, прогнозування фінансового забезпечення, модельний підхід, соціальний бюджет.

Рассмотрены теоретико-методологические проблемы прогнозирования финансового обеспечения социальной защиты. На основе модульного подхода разработана модель социального бюджета, которая учитывает влияние экономических и демографических факторов на финансирование социальной защиты населения в Украине.

Ключевые слова: социальная защита населения, прогнозирование финансового обеспечения, модульный подход, социальный бюджет.

The theoretical and methodological problems of the financial provision forecasting of social protection were considered. On the basis of model approach the model of social budgeting, that considers the influence of economical and demographic factors on the social protection financing in Ukraine, was developed.

Постановка проблеми. Соціальний захист – це одна з найбільших статей витрат у системі державних фінансів.

В залежності від держави та її рівня розвитку через систему соціального захисту перерозподіляється від 5 до 30% ВВП. Даний перерозподіл здійснює безпосередній вплив на рівень та структуру доходів населення, виробництво та його затрати, стан та структуру ринку праці, здоров'я населення, витрати державного та місцевих бюджетів, що позначається на соціальному та економічному розвитку держави як позитивно, так і негативно. Рівень позитивного та негативного ефекту від соціального захисту залежить від конкретної країни та її соціально-економічної системи. Тому ціль соціальної політики будь-якої держави, на наш погляд, має формуватися так, щоб максимізувати позитивні ефекти соціально-економічного впливу та мінімізувати негативні побічні наслідки від функціонування системи соціального захисту.

Однією з негативних тенденцій останнього часу в більшості країн світу є те, що системи соціального захисту стали заручниками політичної кон'юнктури, що спричиняє до постійного нарощування соціальних програм та виплат. А тому не дивно, що у багатьох країнах світу виникають проблеми, пов'язані з дефіцитом фінансових ресурсів, які необхідні для покриття всіх соціальних програм. На сучасному етапі розвитку суспільства держави постійно опиняються перед проблемою адаптації до змінних умов економічного, демографічного та соціального навколишнього середовища. Крім того, з кожним роком частка витрат на соціальні потреби у ВВП зростає, а в деяких країнах світу соціальні ви-

датки становлять до 60–70% державних бюджетів. Враховуючи таке становище, вважаємо, що подальший розвиток системи соціального захисту населення та його фінансового забезпечення стає можливим лише за умови повного аналізу потреби у фінансових ресурсах, їх забезпечення реальними джерелами фінансування та аналізу впливу на економічний та соціальний розвиток держави.

В Україні на даний час відсутній комплексний підхід до прогнозування та планування фінансового забезпечення соціального захисту. Як вірно відзначає П.Т. Бубенко, діючі підходи до соціального планування нерідко не приводять до достовірного обґрунтування надходжень та видатків і не орієнтовані на результат, що зумовлено недостатністю методології та методичного забезпечення бюджетного планування [1, с. 31]. За таких умов важливою стає розробка ефективних методів планування фінансового забезпечення соціального захисту населення, які б враховували всі соціально-економічні та демографічні фактори.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній та зарубіжній науці проблеми, пов'язані з фінансовим забезпеченням соціального захисту населення, розглядаються доволі широко. Суть соціального захисту, умови та принципи його фінансування розглядаються в роботах як вітчизняних – Н.П. Борецька, С.О. Корецька, О. Олєфір, Ю.В. Пасічник, М.В. Мальчик, В.Б. Тропіна, В.А. Скурятівський; так і зарубіжних вчених – В.В. Антропов, В.Д. Роїк, Є.І. Холостова, С.В. Шишкін, М.А. Кричевський, Денні П'єтерс. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень, у працях вітчизняних і зарубіжних учених недостатньо розкриті методичні проблеми щодо прогнозування та планування фінансового забезпечення соціального захисту населення, що вимагає продовження досліджень по даній проблематиці.

Метою статті є розробка методологічних підходів до прогнозування фінансового забезпечення соціального захисту населення в Україні.

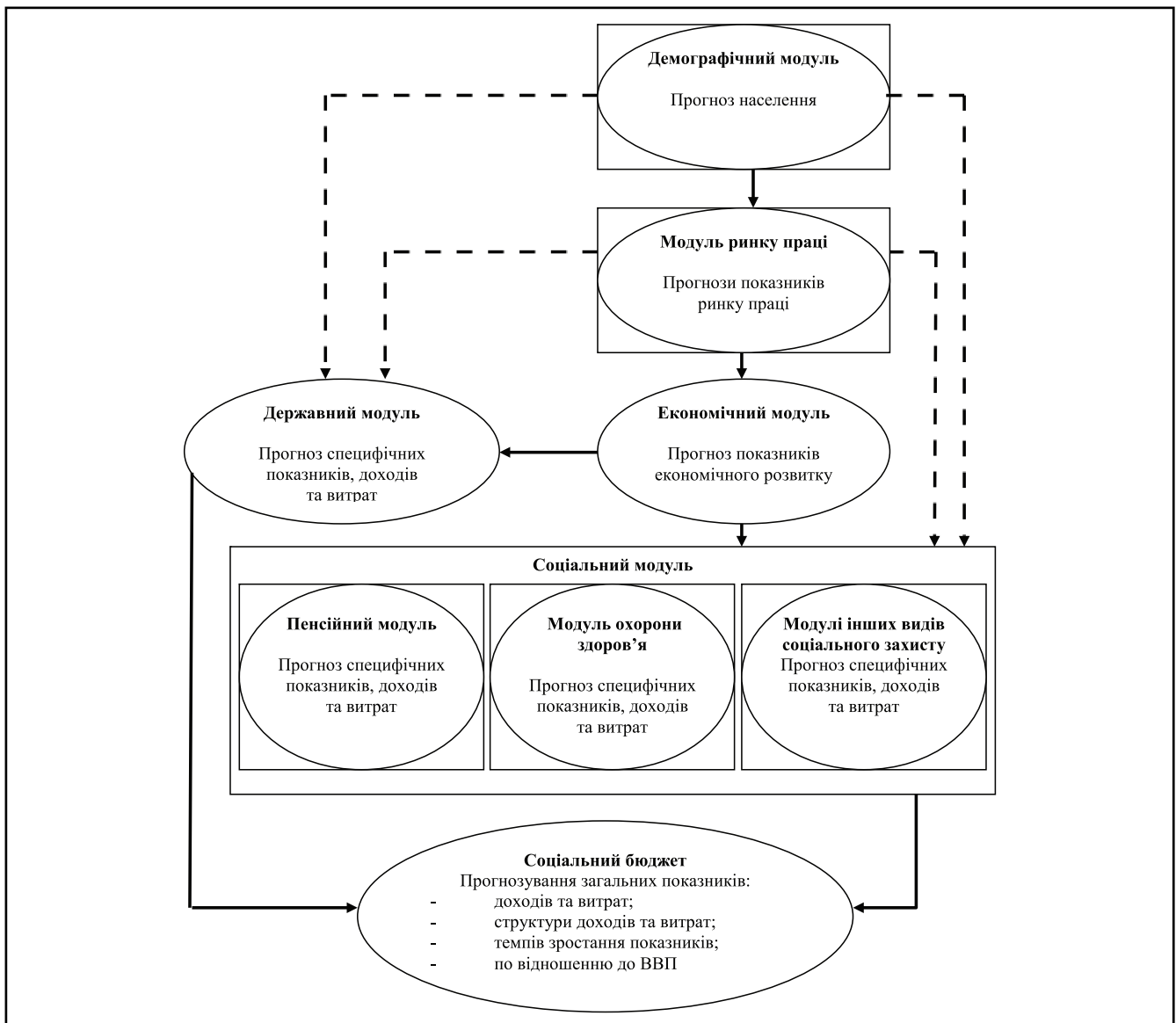


Рисунок 1. Ієрархічна структура моделі соціального бюджету

Виклад основного матеріалу. У міжнародній практиці для прогнозування та планування різного роду бюджетів використовується значна кількість методів та підходів, які опираються як на економіко-математичні методи (автокореляція, лінійні та нелінійні тренди, економічні моделі), так і на експертні оцінки. Так, наприклад, в Україні найбільш широко використовуються формалізовані методи (прогнозна екстраполяція, системно-структурні, асоціативні, випереджуючої інформації тощо), а в зарубіжних країнах поширена практика інтуїтивних методів (індивідуальні та колективні експертні оцінки) [20]. Водночас використання кожного підходу та методу залежить від властивостей тієї системи, в якій відбувається проектування та прогнозування майбутніх показників. Оскільки соціальний захист є відкритою системою, що залежить від значної кількості факторів (економічного, демографічного, соціального та політичного характеру), вона складається з окремих підмоделей, які характеризують дані фактори та взаємозв'язок між ними. Тому для проектування та прогнозування фінансового забезпечення соціального захисту нами пропонується використовувати модульний підхід [24], адаптований нами до умов України. Це означає, що соціальна модель бюджету системи соціального захисту складається з декількох модулів (рис. 1), які можуть використовуватися як разом (наприклад, для визначення соціальних доходів та витрат), так і окремо (тобто характеризувати та прогнозувати окремі фактори, наприклад розвиток зайнятості тощо).

Як помітно з рис. 1, у моделі соціального бюджету компоненти перебувають у структурній ієрархічній залежності: ре-

зультати демографічного модуля є безпосередньою основою для розрахунку показників модуля ринку праці, а ті, у свою чергу, економічного модуля. Водночас модулі між собою взаємопов'язані, що створює цілісну структуру та дає змогу не лише спрогнозувати соціальний бюджет, а й визначити як взаємовплив окремих факторів один на одного, так і їхній вплив на всю модель у цілому.

У кожному модулі, як правило, використовуються свої специфічні методи прогнозування та проектування. Водночас принципи прогнозування для усіх них мають бути однакові, оскільки, які вірно зазначає Л.М. Степаненко, прогнозування за допомогою моделі – це свого роду екстраполявання, перенесення властивостей моделі процесу в тому його вигляді, в якому він існував на певному відрізку часу, у минулому і сьогодні, за межі цього відрізання, в майбутнє. За умови, що в майбутньому зберуться незмінними закономірності, взаємозв'язки, які покладені в основу моделі, прогноз буде вірним. Якщо ж з'являться нові чинники, зв'язки, то прогноз не виправдається [19, с. 157].

Основою соціальної моделі бюджету є демографічний модуль. Оскільки будь-яка система соціального захисту у спрощеному вигляді є сукупністю платників страхових внесків та отримувачів соціальних допомог, то надзвичайно важливим для майбутнього проектування соціальних доходів та витрат є знання про потенційну їх кількість. На даний час демографічні фактори є одними з основних, які впливають на ситуацію з фінансовим забезпеченням соціального захисту населення. Вже зараз вік 21% населення Європейського Союзу перевищує 65 років. За прогнозами фахівців, до

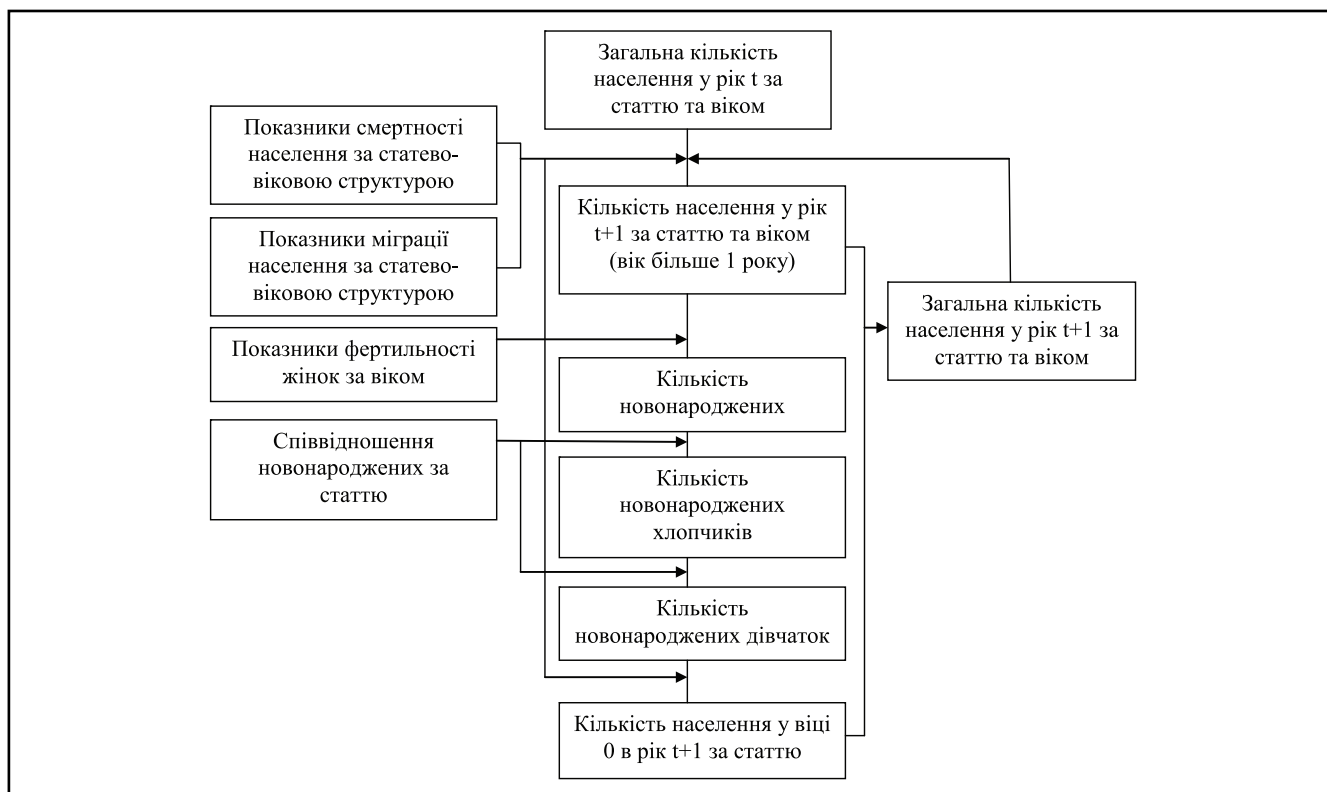


Рисунок 2. Схема демографічного моделювання

середини ХХІ ст. цей показник досягне 34%, що невідворотно позначиться на економічній активності країн Старого Світу. Трохи кращими, але в цілому загрозливими залишаються і світові тенденції. За даними департаменту суспільної інформації ООН, у 1950 році частка людей похилого віку (60 років і старші) становила на планеті 8%, у 2000 році – 10%, прогноз 2050 року – 21% [22, с. 267]. Тому демографічний модуль має враховувати потенційний розвиток не лише кількості населення, а також його статеві-вікову структуру (кількість дітей, працездатного населення та людей похилого віку). Оскільки демографічне моделювання на тривалий час (більше 10 років) зменшує достовірність показників (чим він коротший, тим точніші та детальніші його результати) [9, с. 71], бажано здійснювати демографічне прогнозування за кількома альтернативними моделями, що дасть змогу більш гнучко реагувати на зміни в демографічній ситуації у майбутньому. На рис. 2 схематично показані основні показники демографічного моделювання та їх порядок розрахунку.

Безпосередньо для демографічного прогнозування вітчизняними та зарубіжними вченими використовуються різноманітні методи, які можна об'єднати в такі групи:

- 1) методи екстраполяції;
- 2) економіко-статистичні методи, які дозволяють розробляти багатофакторні динамічні моделі;
- 3) методи вікових пересувань;
- 4) методи експертних оцінок.

На думку науковців [3, 12, 16], одним з методів, який дозволяє зменшити недоліки методів екстраполяції та який не вимагає значної кількості показників, які впливають на демографічні процеси (економіко-статистичні методи), є метод вікових пересувань. Тому для прогнозування нашої демографічної підмоделі пропонуємо використовувати саме цей метод. Суть даного методу полягає в тому, що протягом наступного року життя населення постаріє на рік, а деяка його частина помре. Тобто перспективна чисельність осіб окремої вікової групи буде визначатися за формулою:

$$Q_{i+1x+1} = Q_{ix} - Q_{ix} * n_{xi}, \quad (1)$$

де Q_{i+1x+1} – перспективна чисельність населення $x+1$ вікової групи у $i+1$ році, Q_{ix} – чисельність населення x -вікової групи у i році, n_{xi} – рівень смертності населення x -вікової групи в i році [3].

Прогнозування здійснюватиметься за оптимістичним та песимістичним прогнозами. Оптимістичний – ґрунтується на припущенні, що впродовж періоду прогнозування коефіцієнти смертності по певним віковим групам будуть мінімальними за останні t років, а коефіцієнти народжуваності – максимальними за останні t років. Песимістичний – ґрунтується на припущенні, що впродовж періоду прогнозування коефіцієнти смертності по певних вікових групах будуть максимальними за останні t років, а коефіцієнти народжуваності – мінімальними за останні t років. Прогнозовані показники міграції будуть сталими для всіх сценаріїв.

Для подальшого моделювання ринку праці на основі демографічного прогнозування слід визначити кількість працездатного населення, яке безпосередньо являється потенційним платником страхових внесків. Максимальна його кількість обмежена кількістю і статеві-віковою структурою всього населення, а також мінімальним та максимальним віком працездатного періоду. У світі вікові межі працездатного населення різняться залежно від національного законодавства. Згідно з методологією МОП працездатним населенням вважаються особи у віці 15–70 років [13]. У світовій статистиці прийнято рахувати працездатне населення у віці 15–64 років [6, с. 57]. Згідно з чинним українським законодавством працездатне населення – це особи у працездатному віці (чоловіки 16–59 років і жінки 16–59 років) за винятком непрацюючих інвалідів I та II груп та непрацюючих осіб працездатного віку, які отримують пенсію. Для того щоб визначити кількість працездатного населення, необхідного для подальшого розрахунку модуля ринку праці, пропонуємо використовувати таке рівняння:

$$TLF_t = \sum_{x,s} (POP_{t,x,s} * LFPR_{t,x,s}), \quad (2)$$

де TLF_t – загальна кількість працездатного населення у рік t ;

$POP_{t,x,s}$ – загальна кількість населення у рік t ;

$LFPR_{t,x,s}$ – нормативи участі населення у праці за статтю та віком у рік t ;

$T = 1, \dots, T$ (T – кінець проектного періоду);

x – вік 0, ..., 100;

s – стать – чоловік (0), жінка (1).

На основі прогнозованої кількості працездатного населення відбувається проектування модуля ринку праці. При прогнозуванні ринку праці надзвичайно важливим є визначення його балансу. Як вірно зазначає І.М. Кравець, баланс на ринку праці є однією з головних умов ефективного функціонування економіки держави та забезпечення високого рівня добробуту суспільства зокрема [10, с. 65].

Схематично процес розрахунку показників, що включаються до балансу ринку праці, наведений на рис. 3.

Прогнозні показники ринку праці є вихідними для розрахунку економічного модуля. Одним з найважливіших її показників, що впливає на фінансове забезпечення соціального захисту населення, є показник заробітної плати. В нашому випадку його можна визначити таким чином:

$$WAGE_t = LI_t / EMPLD_t, \quad (3)$$

де LI_t – загальний фонд оплати праці в країні у рік t ;

$$LI_t = SHARE_t * GDP_t^n, \quad (4)$$

де $SHARE_t$ – частка оплати праці у ВВП країни у рік t ;

$SHARE_{t_0+N}$ – частка оплати праці у ВВП країни в останній рік прогнозування;

$$SHARE_t = (SHARE_{t_0+N} - SHARE_{t_0}) / (N - 1) + SHARE_{t-1} \quad (5)$$

$EMPL_t$ – кількість зайнятого населення, яке отримує заробітну плату у рік t ;

$$EMPLD_t = EMPL_t - EMPLS_t \quad (6)$$



Рисунок 3. Розрахунок балансу ринку праці

$EMPLS_t$ – кількість самозайнятого населення в країні у рік t ;

N – загальна кількість прогнозованих років;

t_0 – базовий рік прогнозування;

$$t = t_0, \dots, t_0 + N$$

При визначенні прогнозних показників розміру заробітної плати нами використовується метод, в основі якого лежить врахування економічного розвитку країни в майбутньому. Водночас у світовій та вітчизняній економічній науці пропонують і інші методи прогнозування заробітної плати, проте, на наш погляд, вони більш складні та вимагають значної кількості різноманітної статистичної інформації.

Соціальний модуль є основою всієї моделі соціального бюджету. Він включає в себе всі доходи та витрати по головних формах та видах соціального захисту населення. Оскільки в більшості країн світу, в тому числі в Україні, існує різноманітна кількість соціальних допомог, які виплачують-

ся різними установами (наприклад, пенсії в Україні виплачуються Пенсійним фондом України, Фондом соціального страхування від нещасного випадку на виробництві, недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями тощо), для прогнозування соціального модуля всі їх було згруповано в три великі блоки. Пенсійна система та система охорони здоров'я з точки зору їх частки у доходах та витратах є основними підсистемами соціального захисту населення в усіх країнах світу. Так, наприклад, у країнах Скандинавського регіону на кінець першого десятиліття XXI ст. витрати на пенсійне страхування становлять від 7,2 до 11,8% ВВП, а на охорону здоров'я – 8,2–11,2% ВВП [21, с. 153]. Інші види соціального захисту (соціальне страхування: від безробіття, в разі тимчасової втрати працездатності, в разі нещасного випадку на виробництві; різні види соціальної допомоги та соціального забезпечення) за своїми цілями та

функціями є не менш важливими для підтримання всеохоплюючої системи соціального захисту, проте за часткою фінансових витрат вони порівняно невеликі. Так, наприклад, якщо у 2010 році видатки Пенсійного фонду України становили близько 192 млрд. грн., а витрати на охорону здоров'я – 41,5 млрд. грн., то видатки всіх інших видів загальнообов'язкового державного соціального страхування становили у 2010 році трохи більше 17,8 млрд. грн. [8].

Незважаючи на наявність великої кількості підходів та методик до моделювання пенсійної системи, всі вони базуються на одному основному рівнянні (саме його використовуємо як базу для моделювання пенсійного модуля), яке описує відносну вартість пенсійного забезпечення:

$$PAYGCR_t = (PENS_t / ACT_t) * (APE_t / AIE_t), \quad (7)$$

де $PAYGCR_t$ – бюджет (доходи та витрати) пенсійної системи у рік t ;

$PENS_t$ – кількість пенсіонерів у рік t (по всіх категоріях пенсій);

ACT_t – кількість активних платників страхових внесків у рік t ;

APE_t – середній розмір пенсії у рік t ;

AIE_t – середній розмір доходу, з якого сплачуються страхові внески у рік t .

Показник $PENS_t / ACT_t$ показує демографічне навантаження на одного платника страхових внесків, а APE_t / AIE_t – середнє відношення розміру пенсії до розміру доходу в економіці країни. Вище наведене рівняння, по своїй суті, спрощено обраховує відсоткову ставку страхового внеску, сплаченого б забезпечувала відповідний рівень пенсійного забезпечення в країні за певних демографічних умов. Зазвичай даний індикатор у слабзорозвинених країнах доволі низький (за рахунок невеликих розмірів пенсійних виплат, що охоплюють незначну частину населення та позитивної демографічної ситуації, коли частка людей похилого віку у загальній кількості населення становить близько 10%), а у розвинених країнах з високою часткою людей похилого віку, де значні розміри пенсійних виплат по відношенню до отриманих доходів високий (подекуди вони становлять 90–100% заробітної плати, яку отримувала особи до виходу на пенсію). Виходячи з даного рівняння можна визначити, що подальше моделювання пенсійної системи здійснюється за трьома напрямками: демографічне прогнозування, прогнозування доходів та прогнозування витрат.

Демографічне прогнозування здійснюється виходячи з особливостей національного законодавства, яке відносить певні категорії населення до пенсіонерів. Усі ці категорії пенсіонерів створюють демографічну структуру пенсійної системи країни. Дана демографічна структура має відображати розподіл пенсіонерів та платників страхових внесків за статеві-віковою структурою. Для розрахунку прогнозних показників чисельності отримувачів пенсій та платників страхових внесків слід використовувати результати моделювання демографічного модуля та модуля ринку праці. Методологічною основою прогнозування майбутньої кіль-

кості пенсіонерів та потенційних платників страхових внесків є метод вікових пересувань [3], згідно з яким відбувається поступове формування демографічної структури пенсійної системи на рік $t+1$. При визначенні кількості пенсіонерів враховуються національні умови виходу на пенсію (пенсійний вік для жінок та чоловіків, пенсійний вік виходу на пенсію для пільгових категорій населення).

Кількість потенційних платників страхових внесків буде залежати від коефіцієнту участі зайнятого населення у системі соціального страхування:

$$ACT_{x,s,t} = EMP_{x,s,t} * act_{x,s,t}, \quad (8)$$

де $act_{x,s,t} = ACT_{x,s,t} / EMP_{x,s,t}$ частка активної участі зайнятого населення у системі;

$ACT_{x,s,t}$ – кількість платників страхових внесків за статтю та віком у рік t ;

$EMP_{x,s,t}$ – кількість зайнятого населення за статтю та віком у рік t .

Важливим при цьому є правильне прогнозування коефіцієнту участі зайнятого населення у сплаті страхових внесків, оскільки на нього у майбутньому можуть впливати фактори як економічного (наприклад, зменшення податкового навантаження та розмірів страхових внесків може стимулювати зменшення нелегальної зайнятості, а поліпшення економічної ситуації та збільшення розмірів доходів населення – зростання кількості сплати добровільних страхових внесків у недержавне пенсійне страхування та політичного (наприклад, розширення законодавчо визначених категорій населення, яке підлягає загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню) характеру.

Рис. 4 дає змогу візуально представити процес прогнозування демографічної структури пенсійної системи, яка базується на методі вікових пересувань.

Проектування фінансового забезпечення пенсійного модуля складається з розрахунку потенційного розміру доходу, з якого слід сплачувати страхові внески, а також середнього розміру пенсій по всіх категоріях отримувачів. Після того як ці показники будуть розраховані, стає можливим визначення загального розміру доходів та видатків пенсійної системи.

Основою для розрахунку потенційного розміру доходу, з якого слід сплачувати страхові внески, є показник заробітної плати, розрахований в економічному модулі. Водночас головною проблемою моделювання доходів пенсійної системи є наявність у багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні, верхньої межі доходу, з якої сплачуються страхові внески. Проте, враховуючи те, що основна частка страхових внесків (більше 95%) в Україні сплачується з доходу до граничної межі, дане обмеження в нашому моделюванні можна не враховувати.

Охорона здоров'я з точки зору моделювання її фінансового забезпечення, на думку науковців [5, 14, 18], є однією з найскладніших видів соціального захисту населення. На відміну від пенсійного страхування та інших його видів, де система соціальних виплат, порядок їх нарахування та сплати, перелік осіб, які мають на них право, чітко регла-

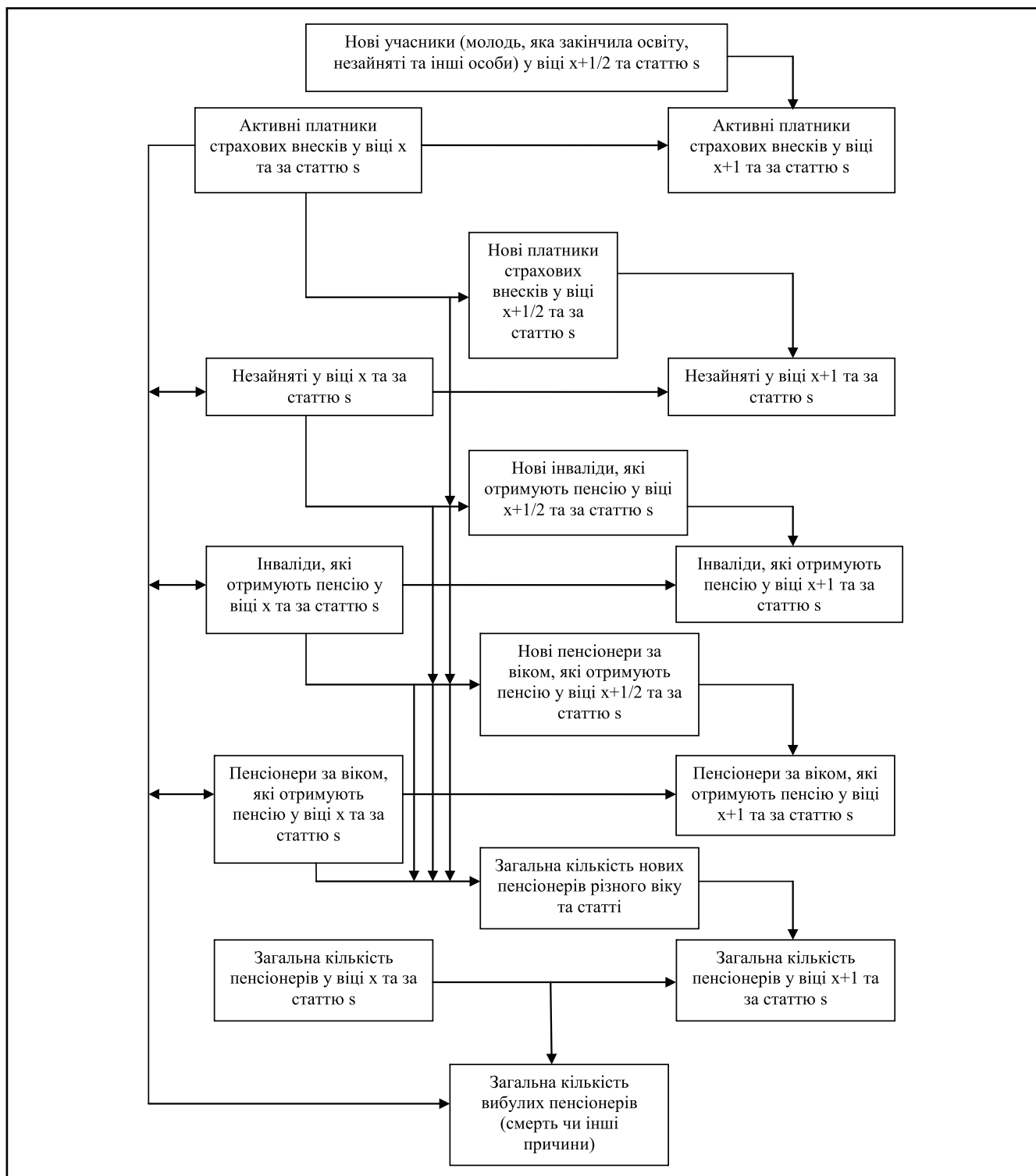


Рисунок 4. Процес прогнозування демографічної структури пенсійної системи

ментовані чинними законодавчими актами, система охорони здоров'я та її фінансове забезпечення ускладнюється непередбачуваністю рівня різного роду захворювань та їх впливу на соціально-економічні та демографічні процеси в країні. Тому, оскільки моделювання розвитку всієї системи охорони здоров'я надзвичайно складна та трудомістка справа [23], нами зосереджено увагу саме на фінансовому забезпеченні.

Процес фінансування заходів з охорони здоров'я відбувається за різними напрямками, які слід врахувати в соціальному моделюванні:

- по-перше, держава здійснює фінансування первинних профілактичних заходів, освіту працівників охорони здоров'я та витрати на утримання закладів охорони здоров'я;
- по-друге, держава фінансує медичне обслуговування як усього населення країни (в межах національної системи

охорони здоров'я), так і окремих його категорій (державні службовці, військовослужбовці, шахтарі тощо);

– по-третє, частина медичних послуг надається в рамках недержавного медичного страхування, яке здійснюється через страхові компанії шляхом укладання різноманітних договорів медичного страхування;

– по-четверте, частину медичних послуг населення оплачує самостійно (стоматологічні послуги, приватні лікарні тощо).

Дана комбінація джерел фінансування є різною в країнах світу. Наприклад, у країнах Центральної та Східної Європи система охорони здоров'я базується переважно на державному фінансуванні, в країнах Західної Європи (Франція, Німеччина, Бельгія тощо) домінує загальнообов'язкове державне медичне страхування, а у США надзвичайно розвинута приватна медицина [4]. Тому моделювання фінансового забезпечення має враховувати частку кожного джерела фінансових ресурсів та його роль у формуванні повноцінної системи охорони здоров'я країни.

При моделюванні фінансового забезпечення охорони здоров'я всі витрати вважаємо за доцільне поділити на три групи: державні; системи медичного страхування (державне та недержавне); приватні.

До державних витрат відносяться: загальні адміністративні витрати на охорону здоров'я; загальні витрати на амбулаторні послуги; загальні витрати на клінічні послуги; загальні витрати на інші медичні послуги; загальні витрати на інвестиції в системі охорони здоров'я.

Адміністративні витрати на майбутнє прогнозуються виходячи з категорії минулорічних витрат з врахуванням майбутнього зростання (зменшення) кількості населення в країні та економічної ситуації (збільшення (зменшення) розміру заробітної плати, інфляції тощо).

Загальні витрати на амбулаторну допомогу слід розраховувати на одну особу, яка потребує таких медичних послуг, а витрати на стаціонарне лікування – на одне лікарняне ліжко. Головними факторами, які будуть у майбутньому впливати

на дані витрати, є: кількість осіб, які потребують амбулаторної допомоги; кількість лікарняних ліжок у лікарнях та госпіталях; розмір національної середньої заробітної плати; кількість та структура населення країни; рівень інфляції.

Водночас, на думку науковців [2, 7, 15], найважливішим фактором, який впливає на витрати системи охорони здоров'я та його розвиток, є зміна кількості та структури населення. Незважаючи на те що фінансові витрати на систему охорони здоров'я зазвичай у повному обсязі та об'єктивно відображаються державними органами, поділ витрат за статтю та віком пацієнтів або відсутній, або незначний. Тому вплив демографічної ситуації на витрати слід відображати загальним показником, який ми визначаємо як загальний демографічний індикатор:

$$IND = \frac{\sum_{x,s} (POP_{x,s,t} * UR_{x,s}) / TOTPOP_t}{\sum_{x,s} (POP_{x,s,t} * UR_{x,s}) / TOTPOP_{t-1}}, \quad (9)$$

де $UR_{x,s}$ – певні медичні витрати, які характерні залежно від статі та віку пацієнта.

Значна частина витрат на охорону здоров'я здійснюється через систему медичного страхування. Всі витрати, які здійснюють страхові компанії, можна поділити на: витрати на амбулаторну допомогу; витрати на клінічну допомогу; витрати на стоматологічну допомогу; витрати на придбання фармацевтичних препаратів; інші витрати; адміністративні витрати.

Якщо державні та витрати системи медичного страхування доволі повно та точно відображені статистично, то приватні витрати населення на медичні послуги визначаються доволі приблизно за допомогою або вибіркового обстеження, або експертного оцінювання. За основні дані, які відображають приватні витрати населення на медицину, пропонуємо взяти дані Державного комітету статистики України про структуру витрат домогосподарств, які на даний час є найбільш об'єктивними та точними.

Після розгляду основних видів соціального захисту (пенсійного забезпечення та охорони здоров'я) слід провести

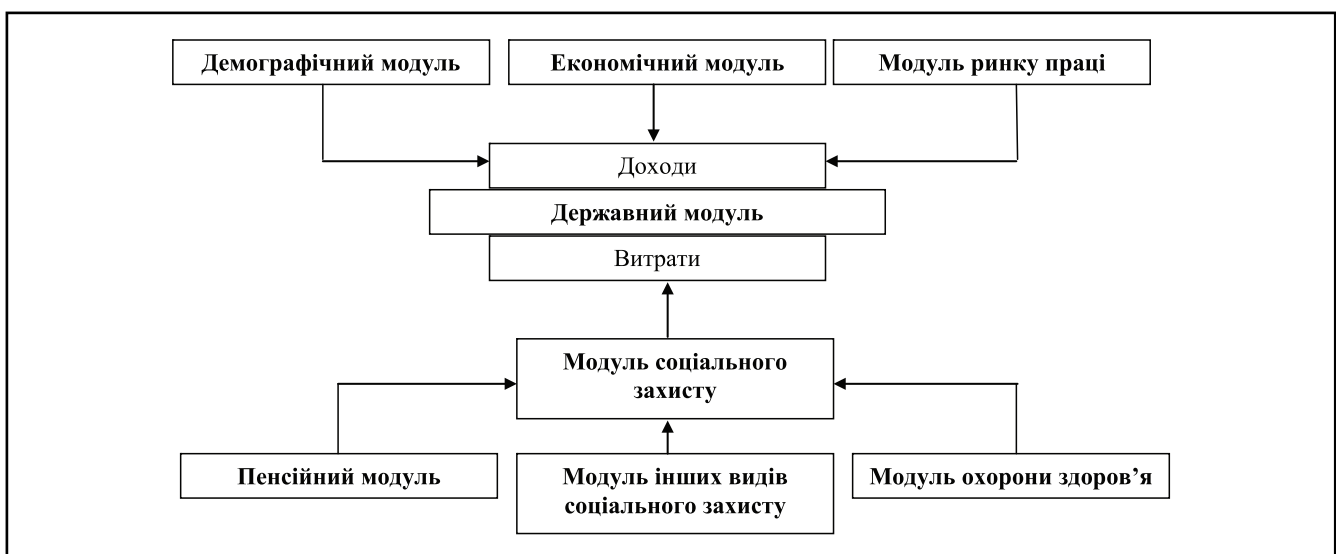


Рисунок 5. Взаємозв'язок державного модуля з іншими модулями моделі соціального бюджету

прогнозування фінансового забезпечення інших видів соціального захисту, які відіграють не менш важливу роль у формуванні повноцінної системи соціального захисту населення країни: соціальне страхування від безробіття, соціальне страхування у разі тимчасової втрати працездатності, соціальну страхування від нещасного випадку на виробництві та соціальна допомога.

Останнім модулем моделі соціального забезпечення, що зв'язує всі його складові, є державний модуль, який описує доходи та витрати центральних та місцевих органів влади на фінансування соціального захисту населення. Для розрахунку показників даної моделі широко використовуються спрогнозовані показники інших модулів. Так, наприклад, оскільки головними компонентами державних соціальних витрат є витрати на охорону здоров'я, пенсійне забезпечення, різні види соціального страхування та соціальну допомогу, то загальні державні витрати на соціальний захист розраховуються в інших модулях. Водночас показники демографічного, економічного та модуля ринку праці є вихідними для розрахунку державних доходів (рис. 5).

Водночас у державному модулі визначається цілий ряд специфічних показників, які прямо впливають як на доходи, так і на витрати системи соціального захисту населення: розмір прожиткового мінімуму, розмір мінімальної заробітної плати, розмір єдиного соціального внеску, розмір різного роду соціальних допомог та тривалість їх отримання, норми заміщення заробітної плати (доходу), формула розрахунку пенсії тощо.

Здебільшого всі ці показники затверджуються відповідними законодавчими та нормативними актами, а тому велику роль на них має політична складова, яка важко піддається прогнозуванню. Для прогнозу таких показників рекомендуємо використовувати методи екстраполяції або метод експертних оцінок.

Висновки

Запропонована модель соціального бюджету дає змогу здійснити як середньо-, так і довгострокове прогнозування фінансового забезпечення соціального захисту країни з метою виявлення основних напрямів його розвитку в майбутньому. Аналіз отриманої моделі та факторів, що на неї впливають, можуть широко використовуватися не лише в складанні соціального бюджету, а й при визначенні шляхів покращення фінансування, зменшенні нецільового використання коштів, оптимізації соціальних видатків, що, у кінцевому підсумку, повинно зменшити фінансове навантаження на державні фінанси з одночасним збереженням повноцінної системи соціального захисту населення.

Список використаних джерел

1. Бубенко П.Т. Бюджетне фінансування соціальних гарантій населення України: нові стандарти соціального забезпечення / П.Т. Бубенко, О.Б. Снісаренко, В.В. Ротару // Економіка та управлін-

ня підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – №4. – С. 27–40.

2. Буднікевич І.М. Дослідження соціально-демографічних чинників макросередовища міста / І.М. Буднікевич // Сталий розвиток економіки. – 2012. – №3. – С. 123–127.

3. Валентей Д.И. Основы демографии: Учебник / Д.И. Валентей, А.Я. Кваша – М.: Мысль, 1989. – 286 с.

4. Воробийов В. В. Досвід провідних країн світу в управлінні сферою охорони здоров'я / В. В. Воробийов // Форум права. – 2011. – №2. – С. 139–146 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-2/11vvcoz.pdf>

5. Гаман П.І. Методологічні підходи до моделювання процесу управління системою охорони здоров'я в умовах трансформаційного суспільства / П.І. Гаман // Державне будівництво. Електронне наукове фахове видання Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Debu/2007-2/doc/2/O1.pdf>

6. Горячук В.Ф. Теоретичні та методологічні питання формування реєстру конкурентних переваг та відставань регіону / В.Ф. Горячук // Економічні інновації. Випуск 42: Інноваційний інструментарій розвитку господарської діяльності. Збірник наукових праць. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 279 с. – С. 51–61.

7. Дяченко Є.В. Фінансовий механізм функціонування обов'язкового медичного страхування в Україні / Є.В. Дяченко // Інновації на економіка. – 2012. – №6 (32). – С. 279–285.

8. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення (у цифрах і фактах). – К.: Міністерство праці та соціальної політики України, Пенсійний фонд України. – 2010. – 68 с.

9. Ковач Т.Ю. Прогнозування чисельності населення за допомогою показників механічного та природного руху населення / Т.Ю. Ковач, Ю.Б. Кушнір // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка», 2010 р., Вип. 31. – С. 70–74.

10. Кравець І.М. Регіональний ринок праці та самозайнятість: стан та перспективи розвитку / І.М. Кравець // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – №1 (172). – Ч. 1. – С. 61–69.

11. Ливдар М. В. Програмно-цільовий метод складання бюджету / Марта Ливдар // Галицький економічний вісник. – 2009. – №2. – С. 109–114.

12. Макарова О. Прогноз демографічного розвитку України до 2010 р. / О. Макарова, О. Позняк, В. Шишкін // Україна: аспекти праці. – 1997. – №5. – С. 25–28.

13. Міненко В.Л. Методологічні аспекти аналізу економічної активності населення, зайнятості і безробіття / В.Л. Міненко // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2010. – №1 (37). – 464 с.

14. Онишко С.В. Удосконалення фінансування системи охорони здоров'я у сферах формування людського капіталу та оздоровлення державних фінансів / С.В. Онишко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право), 4(55) 2011. – С. 66–73.

15. Портна О.В. Фінансові індикатори діяльності закладів охорони здоров'я / О.В. Портна // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2011. – №1 (55). – С. 343–346.
16. Прибиткова І.М. Основи демографії: Посіб. для студентів гуманітарних і суспільних факультетів вищих навчальних закладів / І.М. Прибиткова. – К.: «АртЕк», 1997. – 256 с.
17. Прокопенко О.В. Удосконалення методичних підходів до бюджетного регулювання на державному та місцевих рівнях // О.В. Прокопенко, В.Ю. Школа // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №3. – Т. 2. – С. 28–33.
18. Сміянов В.А. Сучасна концепція якості медичної допомоги / В.А. Сміянов, П.О. Павлюк // Вісник Сумського державного університету. Серія «Медицина». Науковий журнал. – 2011. – №1. – С. 5–12.
19. Степаненко Л.М. Модель формування професійних соціальних зв'язків у студентів-психологів / Л.М. Степаненко // Соціальна робота та управління: соціологія, психологія, педагогіка, соціальна робота: Міжнародний збірник наукових праць НПУ імені М.П. Драгоманова. – Вип. 1: за заг. ред. В.П. Андрущенка, А.О. Ярошенко, І.М. Ковчиної. – К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2001. – С. 156–167.
20. Феценко Л.В. Вдосконалення бюджетного планування і прогнозування / Л.В. Феценко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – №34. – С. 154–157.
21. Шморгун О.В. Стратегічні напрямки підвищення конкурентоспроможності країн Скандинавського регіону в ХХІ столітті / О.В. Шморгун // Економічний форум. – 2012. – №3. – С. 150–160, с. 153.
22. Leon J.H. Bettendorf, Ben J.Heijdra Population ageing and pension reform in a small open economy with non-traded goods // Journal of Economic Dynamics&Control. – 2005. – №6. – P. 265–290.
23. Michael Cichon, William Newbrander, Hiroshi Yamabana, Axel Weber, Charles Normand, David Dror, Alexander Preker Modelling in health care finance: A compendium of quantitative techniques for health care financing Geneva, International Labour Office, 1999. – С. 376.
24. The ILO Social Budget model, version 6 (Geneva, 1999) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/Search3/search.do?search=What=The+ILO+Social+Budget+model%2C+vers>

УДК 659075.0

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.в.н., доцент, Європейський університет

До питання щодо вдосконалення трудової мотивації засуджених

Дослідження системи мотивації праці засуджених є важливим елементом у процесі їхньої ресоціалізації. Вивчення всіх наявних структурних елементів мотивації дозволяє підвищити продуктивність їхньої праці і ефективність діяльності державних підприємств установ виконання покарань.

Ключові слова: праця, мотивація, внутрішня і зовнішня мотивація.

Исследование системы мотивации труда осужденных является важным элементом процесса их ресоциализации. Изучение всех структурных элементов мотивации позволит повысить производительность их труда и эффективность деятельности государственных предприятий исправительных учреждений.

Ключевые слова: мотивация, мотивация труда, внутренняя и внешняя мотивация.

The investigation in the system of labor motivation for convict is an important element in the process of their adaption. Only the investigation of all existing elements in the motivation will allow to increase their labor productivity and efficiency in the work of the state enterprises in correctional institutions.

Keywords: labor, motivation, internal, and external motivation.

Постановка проблеми. Проблема залучення засуджених до суспільно корисної праці вже не одне десятиріччя є об'єктом пильної уваги вчених. Трудова зайнятість засуджених є мірою виховного впливу і в той же час спрямовується на профілактику і зниження рівня рецидивної злочинності, дозволяє засудженим отримати робочі професії і спеціальності, тим самим забезпечивши себе джерелом постійного доходу, в тому числі й після звільнення. Перехід до ринкової економіки створив невідгідні умови для забезпечення зайнятості засуджених, ускладнивши тим самим виконання кримінальних покарань. Практично кожний третій засуджений (36,1%) не працює, хоча 88,2% засуджених працездатні як за віковими, так і за медичними показниками, не мають обмежень до трудової діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню природи мотивації праці, формуванню дієвої системи спонукання працівників до ефективної праці присвячено багато наукових праць, зокрема (Ван дер Лінден [1], А.Х. Гляшенко [2], В.А. Елеонський [3], Я. Эйдельман [4], А.М. Колот [5], В.В. Радаев [6], Г.Г. Шиханцев [7]), але недостатньо досліджено систему мотивації праці осіб, позбавлених волі, суспільно корисна праця яких використовується як засіб їх вправлення і ресоціалізації.

Вітчизняними і закордонними вченими запропоновані системи факторів, які визначають почуття задоволення роботою і мотивацію персоналу. Виділяють різні принципи організації праці, які сприяють більш ефективній мотивації до праці. Всі вони спрямовані на суб'єктів добровільної праці. Але існує ряд громадян, які працюють примусово, що детермінує необхідність введення такого поняття, як «примусова мотивація». Відомо, що праця за примусом характерна для осіб, які засуджені і відбувають покарання у вигляді позбавлення волі. Враховуючи той факт, що праця у виправній колонії є основним засобом пенітенціарного впливу, актуальним стає вивчення особливостей її мотивації для даної категорії осіб.

Метою статті є вивчення мотиваційних чинників працевикористання осіб, позбавлених волі, з розкриттям соціально-економічних та психологічних аспектів їх трудової діяльності.

Виклад основного матеріалу. Мотивація до праці є однією з актуальних проблем, оскільки праця давно визнана головним видом діяльності людини. Головна роль у трудовому процесі відводиться людському ресурсу, з яким пов'язують якісну і кількісну ефективність виробництва. Мотивація трудової діяльності – складний, відносно стійкий процес, обумовлений певними особистісними характеристиками людини, а також певною необхідністю задоволення її потреб та їх відповідності зовнішнім умовам у процесі діяльності. Вона є сукупністю внутрішніх і зовнішніх факторів, що спонукають людину до праці, зумовлюючи поведінку, форму діяльності, надають спрямованості, яка орієнтована на досягнення особистих цілей і цілей організації [5].

Історичний досвід і світова практика існування пенітенціарної системи свідчать, що найбільш орієнтованою на виконання праці засуджених була радянська виправно-трудова система. Праця засуджених у специфічних організаційних формах і в більшості випадків у віддалених районах країни сформулювала радянську виправно-трудова систему. В.О. Елеонський, оцінюючи значимість суспільно-корисної праці як найбільш ефективного засобу виправлення засуджених, писав: «Уява засуджених про працю, як найголовніший засіб виправлення і перевиховання, складається під тиском тих обставин, що переважна більшість із них до ув'язнення працювали і мали спеціальність. Тому праця для них є найбільш звичною формою суспільно-корисної діяльності, участь в якій навіть в умовах місць позбавлення волі... нічим не відрізняється» [3]. «У сфері виробництва виправно-трудова установ використовувалась праця більше 90% усієї кількості засуджених, решта були зайняті на роботах по господарському обслуговуванню (в харчових блоках, майстернях по ремонту одягу та взуття, банях і інших комунально-побутових службах)». Саме праця засуджених в 1970–ті роки вивела МВС у п'ятірку провідних промислових міністерств та стала серйозним джерелом бюджетних надходжень [7].

Сьогодні Державна кримінально-виконавча служба України має у своєму розпорядженні майновий комплекс,

призначений для випуску продукції, надання послуг, виконання робіт з метою залучення засуджених до суспільно-корисної праці. До його складу входить 115 промислових підприємств, 12 сільськогосподарських підприємств та 168 майстерень. Станом на 1 жовтня 2012 року в установах виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України утримувалося 150 264 особи, більшість з яких знаходяться в працездатному віці [8].

Г.Г. Шиханцев [7] виділяє виховну і економічну роль праці. На його думку, «виховна роль праці полягає в тому, що праця оберігає людину від деградації... Добре організована праця – місток, який з'єднує людину і суспільство». Далі розвиваючи свою думку про роль праці, він називає ще одну функцію – суспільно-заміщуючу, яка дозволяє відволікати засуджених від гнітючих думок і різного роду антисуспільних дій, переключачи інстинктивні пориви енергії засудженого в керовані форми поведінки в трудовому процесі. Нічим не зайняті засуджені скоріше піддаються депресії і зривом в поведінці, а трудова зайнятість суттєво підвищує режимну безпеку, оскільки дозволяє залучити їх суспільно корисної праці.

Особливо слід звернути увагу на те, що засуджені до позбавлення волі – це злочинці, серед яких: 16,7 тис. осіб засуджені за умисне вбивство (з них 8,4 тис. осіб, що вчинили вбивство при обтяжуючих обставинах); 9,9 тис. осіб – за нанесення умисного тяжкого тілесного ушкодження; 28,8 тис. осіб засуджені за розбій, грабїж та вимагання; 2,4 тис. – за зґвалтування; 27 осіб – за захоплення заручників; 21,8 тис. осіб – за злочини у сфері незаконного обігу наркотичних засобів та інші заподіяні злочини проти здоров'я населення [8].

Відсутність науково обґрунтованих і дієвих стимулів суспільно корисної праці засуджених не тільки негативно впливає на результати діяльності підприємств, а й перешкоджає їх ресоціалізації. Як наслідок, менше половини засуджених виконують встановлені норми виробітку і, відповідно, не мають можливості виплачувати за судовими позовами та аліменти на утримання малолітніх дітей. Недосконалість норм кримінально-виконавчого законодавства, відсутність механізмів стимулювання праці не сприяють формуванню позитивного ставлення до суспільно корисної праці й обмежують можливості особистісного розвитку засуджених. Названа проблема стає ще більш актуальною, оскільки більшість засуджених знаходяться в економічно активному віці: в основному це чоловіки (85% від загальної чисельності засуджених), вікові групи яких 30–49 років або 18–24 роки (відповідно 36 і 27,3% від загальної чисельності), що дозволяє зробити висновок про існування в кримінально-виконавчій службі великої кількості економічно активного населення, яке необхідно залучити до трудової діяльності з метою їх подальшої ресоціалізації в суспільстві.

Тому, досліджуючи поняття примусу як специфічного виду стимулу до суспільно корисної праці, і відповідно примусового типу мотивації і відношення до праці, вимагає більш уважного вивчення даного явища. Примус до праці як спе-

цифічний стимул і його форми розглядаються багатьма дослідниками. Наприклад, В.В. Радаєв включає примус у число детермінантів економічної дії [6]. Я. Ейдельман, у свою чергу, виділяє примусову мотивацію, яка не стільки орієнтує суб'єкта на придбання нових благ, скільки визиває втрату тих, що має, підкреслюючи, що до мотивів такого типу відносять «страх» і «обов'язок» [4]. Подібну класифікацію мотивації можна побачити і у К. Тіллі, які визначають примус як метод мотивації, оснований на межі задіяння шкоди [2].

Цікава позиція Ван дер Ліндена відносно механізму дії примусу. Автор відмічає, що примус складається з дисциплінарних правил і санкцій, за порушення яких застосовується як покарання за недостатню творчу активність [1]. Ідея порівняння присутня в роздумах А.С. Панкратова, який протиставляє примусову працю, або «працю – за примусом», коли людина працює для того, щоб споживати продукти праці, «праця – за потребою», коли вона, навпаки, споживає продукти праці, щоб працювати» [2].

Примусовий тип відношення до праці характеризується деякими особливостями мотиваційної сфери. Наприклад, базова мотивація, по-перше, характеризується низьким рівнем задоволення вітальних потреб, і перш за все потреб у безпеці; по-друге, для даного виду мотивації властиве формування виживання як специфічного інтересу та нерозвиненість інших інтересів, пов'язаних із трудовою діяльністю; по-третє, має місце посилення «ближньої» мотивації (мотивації виживання) і тимчасова відмова від стратегічних життєвих цілей.

Досліджуючи особливості мотивації в умовах примусової праці, достатньо цікавим є підхід К. Замфір. Автор виходить з уявлення трьох складових мотивації: внутрішньої, зовнішньої позитивної і зовнішньої негативної [5]. Під внутрішньою мотивацією розуміють те, що зароджується у свідомості людини самою трудовою діяльністю (задоволення, яке приносить робота). Зовнішня мотивація містить ті мотиви, які знаходяться за межами самого робітника і праці, як такої (матеріальне стимулювання, суспільне визнання, осуд), тобто стимули, заради яких людина вважає прикласти свої зусилля. Зовнішня позитивна мотивація в умовах виправної колонії може бути представлена у вигляді дострокового звільнення. Прикладом зовнішньої негативної мотивації можуть бути покарання, які передбачені законодавством, та осуд суспільства. Важливо відмітити, що К. Замфір опирається на схему, запропоновану Д. Аткинсоном, співвідношення «прагнення до успіху – уникнення невдач».

Безумовно, людину можна примусити працювати, але не можна примусити її «хотіти» працювати. В умовах жорсткого зовнішнього примусу відмирають, перш за все, вищі соціогенні потреби в творчості, самореалізації, досягненнях. Примус як особлива форма стимулювання до праці володіє певними характеристиками:

- використанням негативних стимулів – санкцій (погроз погіршення стану суб'єкта);

- обмеження свободи вибору суб'єктом способів поведінки у трудовій сфері;

- механізм примусу діє на рівні первинних потреб, задоволення яких необхідно для забезпечення існування суб'єкта.

Перераховані особливості примусу як способу зовнішньої негативної мотивації можуть затримати процес ресоціалізації, тобто суб'єкт втрачає більшість своєї енергії на уникнення покарання, ніж на внутрішню особистісний розвиток. Під час багаторазового використання зовнішня мотивація втрачає своє мотиваційне навантаження і орієнтує людину на власні інтереси. Особливо руйнівна для особистості роль зовнішньої негативної мотивації, яка розвиває пасивність і безвідповідальність, що не сприяє процесу ресоціалізації засуджених. При цьому внутрішня мотивація більш стійка при відсутності видимих нагород, сприяє більш успішному навчанню і освоєнню професії та виступає джерелом розвитку особистості.

Між трьома розглянутими видами мотивації найбільш сприятливим для розвитку особистості вважається співвідношення, при якому головне місце відводиться внутрішній мотивації при одночасному використанні зовнішньої позитивної і відсутності або обмеження зовнішньої негативної мотивації. Найменш ефективне співвідношення, коли зовнішня негативна мотивація переважає над внутрішньою позитивною, яка також переважає і внутрішню мотивацію. В контексті аналізу пенітенціарного процесу спостерігається останній варіант співвідношення видів мотивації. Можливо, це обумовлено більш швидким і наглядним результатом, але особливою проблемою є нестійкість даної композиції. Кожен наступний стимул зовнішньої мотивації має бути більшим у порівнянні з попереднім. Тобто або зростає «нагородження», або посилюється «покарання», що є відносним в умовах виправної колонії, оскільки і можливі заохочення, і покарання передбачені законодавством.

Заходи організаційного та правового характеру, які проводить держава в особі кримінально-виконавчої служби України, забезпечують щорічне зменшення тюремного населення, проте, незважаючи на ці позитивні явища, зберігається достатньо високий рівень рецидивної злочинності, і більше третини засуджених знову повертаються у виправні колонії, не зумівши адаптуватися в суспільстві і забезпечити себе легальними джерелами доходів. Серед засуджених осіб, які прибули до виправних колоній, більше 50% не мають професійних і трудових навичок та ніколи не працювали, а у майже 50 тис. засуджених відсутня обов'язкова середня освіта. Це свідчить про необхідність організації в установах виконання покарань професійної освіти з метою набуття засудженими професійних і трудових навичок й умінь, формування в них бажання забезпечувати власні потреби законним шляхом та подальшій їхній ресоціалізації й конкуренції на ринку праці.

Дані досліджень з організації праці в установах виконання покарань показали, що 26,4% засуджених не виконують норми виробітку через небажання працювати за даною спеціальністю, недостатній рівень професійної підготовки (14%), зан-

адто тяжкі умови праці (12,3%), небажання працювати взагалі (24%), організаційно-технічні причини (21,9%). Одним із головних чинників, що впливає на праце використання засуджених, є невідповідність роботи, наявної в установах виконання покарань, спеціальності, яка була до позбавлення волі. Лише 6–10% засуджених у місцях позбавлення волі працюють за спеціальністю, яку мали на волі. Вони не виконують норми виробітку, виробляють продукцію низької якості та мають значні витрати часу на підготовчі роботи. Проведена оцінка працевикористання засуджених показує, що протягом першого місяця після навчання продуктивність праці у засуджених нижча на 25–30%, другого – на 10%, третього – на 3,5%, і лише на четвертому місяці вони починають виконувати норми виробітку. В перші місяці 30–40% виробленої ними продукції має низьку якість та великий відсоток браку [8].

Негативні наслідки працевикористання засуджених не за спеціальністю негативно впливає на психологічний стан засудженого, і, крім того, у засуджених, які мають тривалий стаж роботи за певною професією, в ході перенавчання формується негативне відношення до нової спеціальності. Внаслідок перекваліфікації працівник втрачає свою кваліфікацію, забуває попередню професію і не має необхідних знань та навичок за новою професією, внаслідок чого виникають відмови від праці, порушення трудової дисципліни і режиму. Для ефективного стимулювання трудової мотивації засуджених необхідно визначити ієрархію значимих для них трудових показників, що в подальшому може сприяти створенню більш адекватної моделі формування мотиваційних чинників, таких як оплата праці, соціальні гарантії, трудовий колектив, робоче місце та інші.

Висновки

Таким чином, слід враховувати неоднозначність і складність відносин між системами внутрішньої і зовнішньої мо-

тивації. Під впливом зовнішніх мотивів внутрішні мотиви можуть як посилюватися, так і руйнуватися. У свою чергу, реалізація внутрішніх мотивів може сприяти формуванню нових, більш складних зовнішніх мотивів. Обидва види мотивів реалізуються в діяльності через формулювання і досягнення відповідних ним цілей. У результаті співвідношення мотивів із цілями формується особистісний зміст діяльності, який і характеризує відношення засудженого до суспільно корисної праці.

Список використаних джерел

1. Ван дер Линден М. Мотивация труда в российской промышленности: некоторые предварительные суждения / М. Ван дер Линден // Социальная история: ежегодник. – М., 2000. – С. 212–213.
2. Гляшенко А.Х. Історичний аспект формування мотивації праці / А.Х. Гляшенко // Економіка та держава. – 2007. – №7. – С. 82–85.
3. Елеонський В.А. Воздействие наказания на осужденных: Уч. пособие. – Рязань: Ряз. высш. шк. МВД СССР, 1980. – 160 с.
4. Эйдельман Я. Методологические проблемы изучения трудовой мотивации / Я. Эйдельман // Вопросы экономики. – 1991. – №1. – С. 78–82.
5. Колот А.М. Мотивация персонала: Пособие / А.М. Колот. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 340 с.
6. Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы. Режим доступа: <http://www.ec-soc.msses.ru>
7. Шиханцев Г.Г. Юридическая психология [Электрон. ресурс] / Г.Г. Шиханцев // Режим доступа: <http://yurpsy.fatal.ru/bib/shihan>
8. Загальна характеристика ДПТС України (станом на 01.10.2012) [Електрон. ресурс] Державна пенітенціарна служба України. – URL: <http://www.kvs.gov.ua/peniten/control/main/uk/publish/article/628075>

О.А. АТАЄВА,
к.е.н., доцент, Українська інженерно-педагогічна академія

Формування людського капіталу в структурі трудового потенціалу і розподільчих відносин в Україні

Розроблено методи вартісної оцінки рівня людського і фізичного капіталу в структурі трудового потенціалу в аспекті розподільчих виробничих відносин між його власниками та капіталізації витрат на нього, а також ефективності використання. На основі зіставлення рівня людського і фізичного капіталу розроблено метод науково обґрунтованого і кількісного визначення пропорцій розподілу доданої вартості між власниками трудового потенціалу.

Ключові слова: людський капітал, фізичний капітал, трудовий потенціал, рівень, структура, суспільні виробничі відносини, розподіл, додана вартість, динаміка, ефективність використання.

Разработаны методы стоимостной оценки уровня человеческого и физического капитала в структуре трудового потенциала в аспекте распределительных производственных отношений между его собственниками и

капитализации затрат на него, а также эффективности использования. На основе сопоставления уровня человеческого и физического капитала разработан метод научно обоснованного количественного определения пропорций распределения добавленной стоимости между собственниками трудового потенциала.

Ключевые слова: человеческий капитал, физический капитал, трудовой потенциал, уровень, структура, общественные производственные отношения, распределение добавленной стоимости, динамика, эффективность использования.

The methods of valuation of the level of human and physical capital in the labor potential in terms of the distribution of industrial relations between the owners and the capitalization of its costs and efficiency. By comparing the level of human and physical capital have developed scientific sound quantify the distribution of value added between the owners of labor potential.

Keywords: human capital, physical capital, labor potential, level, structure, social relations of production, distribution, value added, dynamics, efficiency.

Постановка проблеми. В останнє десятиріччя в економічній теорії і практиці України приділяється особлива увага людському чиннику в соціально-виробничих відносинах. І це не випадково, бо задекларований соціально-економічний напрям розвитку ринкового виробництва в усьому світі вимагає перш за все спрямовувати його на ефективні дії з метою задоволення соціальних потреб суспільства. Саме такий науково обґрунтований підхід перетворює розвиток і формування людського капіталу як основного елементу трудового потенціалу в надзвичайно актуальну і вагомую тему.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням формування людського капіталу присвячена значна кількість наукових праць відомих вчених-економістів. Значний внесок у дослідження цієї теми внесли лауреати Нобелівської премії американські вчені Теодор Шульц і Геррі Беккер у другій половині 20-го століття. Але першовідкривачем категорії людського капіталу все ж слід вважати класиків політичної економії, творців теорії трудової вартості капіталу: А. Сміта і К. Маркса. Саме вони розкрили суспільний характер категорії продуктивних сил і виробничих відносин у класовому суспільстві. Значну увагу темі людського капіталу приділили останнім часом вітчизняні дослідники О.А. Грішнова, М.І. Хромов, Н.В. Ушенко, В.П. Антонюк, Г.В. Назарова, Л.С. Лісогор, В.М. Ковальов, В.В. Важинська та ін., російські вчені Б.М. Генкін, А.М. Добринін, М.О. Волгін, Р.П. Колосова і ін., зарубіжні вчені А. Маршал, П. Самуельсон, Дж. Мілль, Дж. Маккулох, Г. Маклеод, І. Фішер, Ф. Махлуп.

Окремо від людського капіталу розкрита тема трудового потенціалу в публікаціях таких вітчизняних вчених, як М.М. Кім, Л.В. Шаульська, Н.Д. Лук'янченко, А.М. Колот, В.М. Долишній та ін. Але в працях цих вчених закладені в основному трудові, а не вартісні методи визначення рівня ана-

лізованих категорій, що заважає об'єктивному аналізу їх показників на різних рівнях управління економікою в контексті суспільних виробничих відносин. До того ж комплексний розгляд в економічній літературі питань трудового потенціалу і людського капіталу в поєднанні цих категорій крайня рідкість. Тому нами у співавторстві з професором В.М. Ковальовим було опубліковано ряд наукових праць, в яких людський капітал і трудовий потенціал розглядаються як поєднана економічна категорія, розроблені методи їх кількісного визначення. Людський капітал кваліфікується як вартісна субстанція трудового потенціалу.

Комплексний підхід до визначення людського капіталу і трудового потенціалу потребує удосконалення методів мотивації і оплати праці визначення ефективності їх використання, дослідження капіталізації витрат на людський і інтелектуальний капітал, зміни форм власності на них, виробничих відносин між власниками людського капіталу – найманими працівниками і роботодавцями – власниками засобів виробництва.

До публікацій із зазначених питань відносяться також наші роботи [1–7]. Виникає необхідність розробки методів розподілу і привласнення результатів використання трудового потенціалу за часткою власності між найманими працівниками і роботодавцями. Така спрямованість досліджень змінює існуючі погляди на соціальний розподіл доданої вартості.

Метою статті є обґрунтування сутності категорій людського капіталу і трудового потенціалу, розробка методів кількісної оцінки їх рівня, визначення динаміки зміни структури, зв'язку із розподільчими виробничими відносинами ефективності використання в Донецькому регіоні.

Виклад основного матеріалу. Нашими дослідженнями доведено, що теоретичні і методологічні основи наукового визначення сутності і методів оцінки рівня і структури людського капіталу та трудового потенціалу базуються на таких наукових положеннях:

1. На відміну від сталого визначення сутності людського капіталу лише як витрат на формування загальнолюдських знань і професійних якостей працівників ми до цієї категорії відносимо також витрати на забезпечення життєдіяльності найманих працівників і їхніх родин. Саме ці витрати забезпечують накопичення знань, бо, як відомо, зі смертю людини припиняється її життя та зникають накопичені знання і професійні якості.

Тому сутність людського капіталу розкрита у статті як наявність комплексу сформованих і розвинених у процесі життєдіяльності людини корисних його якостей: біофізичного стану організму (здоров'я), розумових і фізичних здібностей, загальних і професійних знань, досвіду і мотивів, виражених у вартісній формі і придатних для його трудової діяльності, невід'ємних від людини, власником і носієм яких він є і які приносять йому і суспільству дохід. Слід також враховувати, що накопичені протягом життя витрати на зазначені якості людини перетворюються у капітал лише з часом за фазами

їх капіталізації, а саме: створення доданої вартості, її реалізації, розподілу, привласнення і вживання.

2. Корисні якості і ефект від використання людського капіталу виявляються при його взаємодії з фізичним капіталом у виробничих умовах з метою одержання соціально-економічного результату. Тому лише за умови поєднання людського капіталу з такими субстантами матеріального виробництва, як техніка, технологія і організація виробництва, формується трудовий потенціал.

3. У результаті взаємодії двох видів капіталу з'являється знов створена (додана) вартість, яку складають заробітна плата і прибуток. Саме за фазами капіталізації витрат на людський капітал: вироблення (споживчої вартості) конкретного продукту, реалізація його, розподіл, привласнення і споживання доданої вартості проявляються класові виробничі відносини між власниками людського капіталу і виробничих засобів та технологічної енергії. Ці відносини відбуваються у формі орендних стосунків, за якими найманий працівник на встановлений за договором час здає в оренду роботодавцеві свою здатність до праці, за що одержує заробітну плату, а роботодавець відповідно здає в оренду найманому працівникові засоби виробництва і технологічну енергію, за що одержує прибуток.

4. Зазначені вище фази капіталізації витрат на людський капітал передбачають розподіл доданої вартості за рівнем власності виходячи зі структури трудового потенціалу.

5. Формування і розвиток людського капіталу відбувається протягом життя людини до закінчення його трудової діяльності, після чого держава забезпечує найманого працівника засобами до гідного існування у вигляді пенсійних надходжень. В історичному аспекті період формування людського капіталу ми поділяємо на три етапи.

Довиробничий етап формування. Він охоплює період від народження людини до вступу її у трудову діяльність. За цей час людина формує свій світогляд, біофізичний і розумовий потенціал, одержує базову освіту і виховання за рахунок інвестицій батьків і благодійних фондів у вигляді безповоротного кредиту.

Відтворювальний етап. Це найбільш довготривалий період у житті людини, що пов'язаний з виробничою і творчою її діяльністю. Інвестиції в людський капітал за цей час здійснюються за рахунок особистих доходів, розмір яких має бути, згідно з теорією К. Маркса, еквівалентним вартості робочої сили, тобто достатнім для розширеного відтворення робочої сили і задоволення потреб працівників і їхніх родин.

Інноваційний етап. У часі він суміщений з відтворювальним етапом. Та джерелом інвестицій на професійне безперервне навчання в основному являються засоби роботодавця і самого працівника та спеціальних фондів.

Таким чином визначено, що вартість трудового потенціалу дорівнює вартості людського капіталу разом із вартістю засобів праці і технологічної енергії. Звідси в протилежність

поглядам деяких вчених на трудовий потенціал як на сукупність чисельності зайнятого населення і їхнього робочого часу в нашій уяві сутність цієї категорії може бути розкрита як потенційна або реальна величина ресурсу праці, здатного забезпечити необхідний виробничий і соціальний результат на різних рівнях управління працею в певних суспільно-економічних і технологічних умовах.

Виходячи із зазначених наукових положень стає можливою розробка методологічного підходу до кількісної оцінки рівня і структури трудового потенціалу і людського капіталу регіону і особистості.

Для розрахунку рівня трудового потенціалу (ΣT_n) регіону пропонуємо розроблену нами за участю проф. В.М. Ковальова формулу:

$$\Sigma T_n = \left[(\Sigma_{\text{лк}} + \Sigma_{\text{а.овф}} + B_{\text{те}}) \times \chi_{\text{со}} \right] \quad (1)$$

де $\Sigma_{\text{лк}}$ – загальна вартість людського капіталу в середньорічному обчисленні, тис. грн.;

$\Sigma_{\text{а.овф}}$ – середньорічні амортизаційні відрахування від вартості основних виробничих фондів, тис. грн.;

$B_{\text{те}}$ – середньорічні витрати на енергетичні ресурси на технологічні цілі, які визначаються на одного працівника, тис. грн.;

$\chi_{\text{со}}$ – середньооблікова чисельність найманих працівників аналізованої сукупності, тис. осіб.

Звідси

$$\Sigma_{\text{лк}} = \left[\left(\frac{B_{\text{довф}}}{T} + \frac{B_{\text{лкв}}}{I_{\text{сц}}} + \Delta B_{\text{лкв}} \right) \times \chi_{\text{со}} \right] \quad (2)$$

де $B_{\text{довф}}$ – витрати на довиробниче формування людського капіталу особи. В розрахунок приймається наявний дохід на одного мешканця (регіону, держави), тис. грн.;

T – середня кількість років довиробничого формування людини. Приймається з умови одержання вищої освіти – 22 роки;

$B_{\text{лкв}}$ – середньорічні відтворювальні витрати на людський капітал. Приймається на рівні середньорічної зарплати одного найманого працівника з включенням відрахувань на соціальні потреби, тис. грн.;

$I_{\text{сц}}$ – індекс споживчих цін;

$\Delta B_{\text{лкв}}$ – середньорічні інвестиції в людський капітал на інноваційним етапі у виробничій сфері, що витрачаються роботодавцем або працівником на професійне навчання, тис. грн.

Враховуючи відсутність інформації про інвестиції на людський капітал у довиробничий період, їх величину (K) можливо визначити за формулою, запропонованою Т.М. Осипчуком [12]:

$$K = \frac{\Pi}{N\%}, \quad (3)$$

де Π – річний дохід від професійної діяльності батьків, грн.;

$N\%$ – відсоток капіталізації.

Як показники і методи визначення ефективності використання трудового потенціалу ми пропонуємо рентабельність трудового потенціалу (R_{π}) і трудовіддачі (T_B).

Зокрема, (R_{π}) може бути визначено за формулою:

$$R_{\pi} = \Pi / UT_{\pi} \times 100, \quad (4)$$

де Π – прибуток від звичайної діяльності, тис. грн.

Розрахунок трудовіддачі рекомендуємо проводити за такою формулою:

$$T_B = O_{\pi\pi} - UT_{\pi} / UT_{\pi}, \quad (5)$$

де $O_{\pi\pi}$ – обсяг реалізованої продукції, тис. грн.

Дослідження рівня, структури, ефективності використання людського капіталу і трудового потенціалу в Донецькому регіоні дозволили встановити тенденції зміни цих показників за 2007–2011 роки (табл. 1).

Як свідчать показники табл. 1, зміна рівня і ефективності використання людського капіталу та трудового потенціалу Донецького регіону за аналізований період мала тенденцію, на яку вплинуло загострення світової і вітчизняної економічної кризи. Зокрема, сутність цієї тенденції висвітлювалася в динаміці показника «фінансовий результат», який був найбільш високим у 2007 році (40,5 млрд. грн.) і з початком кризи (2008) знизився до 10,6 млрд. грн., тобто на 73,8% ($10,6 / 40,5 \times 100 - 100$), а у 2009 році створився збиток в сумі 3,4 млрд. грн. У цей час рівень людського капіталу і трудового потенціалу продовжував нарощуватися. Так, рівень людського капіталу регіону в порівнянні до 2007 роком зростає: у 2008 році – на 16,9% ($69975,2 / 59855,6 \times 100 - 100$), у 2009 році – на 22,4% ($73238,2 / 59855,6 \times 100 - 100$).

У той же час людський капітал особи зростає більш помітними темпами, особливо у 2009 році, бо чисельність зайня-

того населення у цей період скоротилася на 7,2% ($1981,3 / 2135 \times 100 - 100$), і лише у 2010–2011 роках чисельність зайнятого населення почала поступово зростати. Темпи зростання людського капіталу особи у 2009 році порівняно з 2007 роком зросла на 31,8% ($36964,7 / 28035,4 \times 100 - 100$), тоді як людського капіталу регіону – на 22,4% ($73238,2 / 59855,6 \times 100 - 100$).

Такі ж закономірності зміни рівня трудового потенціалу особи і регіону спостерігалися відносно показника трудового потенціалу. Але темпи його зміни були меншими, бо його склад містить певну частку фізичного капіталу, яка зросла за аналізований період лише на 5%.

Відповідно до зміни фінансового результату змінювався і показник, який залежить від фінансового стану регіону, а саме рентабельність використання людського капіталу. Динаміка зміни його рівня мала стрибкоподібну тенденцію. Зокрема, рівень рентабельності використання людського капіталу регіону у 2011 році в порівнянні з 2007 роком знизився на 81,7% ($18,3 - 100$). У 2008 році його рівень становив лише 15,1% у порівнянні з 67,6% у 2007 році. У 2009 році рентабельність була з мінусовою позначкою, і лише у 2010–2011 роках цей показник почав підвищуватися.

Така ж закономірність відбивається на зміні показника «трудова потенція». Зниження його рівня у 2011 році порівняно з 2007 роком становило 80,2% ($19,8 - 100$).

Таким чином, ефективність використання людського капіталу у складі трудового потенціалу виявляється важливим чинником, який впливає на фінансовий стан регіону. Крім того, ефективність використання зазначених категорій виражають такі показники, як капітало- і трудовіддача. Їх ди-

Таблиця 1. Рівень і ефективність використання людського капіталу та трудового потенціалу Донецького регіону в 2007–2011 роках

Показники	Рівень показників по роках					2011 до 2007, %
	2007	2008	2009	2010	2011	
1. Людський капітал особи, грн.	28035,4	32724,7	36964,7	49084,4	50727,4	180,9
в т.ч.						
1.1. На довиборничому етапі, грн.	671,5	931,4	982,9	1215,6	1391,3	207,2
1.2. На відтворювальному етапі, грн.	26875,3	31225,6	35339,3	47014,0	48132,8	179,1
1.3. На інноваційному етапі, грн.	488,6	567,7	642,5	854,8	1203,3	246,3
2. Чисельність зайнятого населення, тис. осіб	2135,0	2138,3	1981,3	1983,7	1995,4	93,5
3. Людський капітал регіону (ряд 1 x ряд 2), млн. грн.	59855,6	69975,2	73238,2	97368,7	101221,4	169,1
4. Фізичний капітал регіону, млн. грн.	14427,4	16767,5	12365,3	10982,8	15148,1	105,0
в т.ч.						
4.1. Амортизаційні відрахування з основних виробничих фондів, млн. грн.	6557,9	7621,6	5620,6	4992,2	6885,5	105,0
4.2. Витрати на технологічну енергію, млн. грн.	7869,5	9145,9	6744,7	5990,6	8262,6	105,0
5. Трудова потенція регіону (ряд 3 + ряд 4), млн. грн.	74283,0	86742,7	85603,5	108351,5	116369,5	156,7
6. Фінансовий результат, млн. грн.	40484,2	10570,4	- 3448,1	7705,1	12556,2	31,0
7. Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	354481,0	411979,5	338587,5	499222,6	685930,1	193,5
8. Рентабельність людського капіталу (ряд 6 / ряд 3 x 100), %	67,6	15,1	-	7,9	12,4	18,3
9. Рентабельність трудового потенціалу (ряд 6 / ряд 5 x 100), %	54,5	12,2	-	7,1	10,8	19,8
10. Капіталовіддача [(ряд 7 - ряд 3) / ряд 3], грн./грн.	4,9	4,9	3,6	3,6	5,8	118,4
11. Трудовіддача [(ряд 7 - ряд 5) / ряд 5], грн./грн.	3,8	3,8	3,0	3,6	4,9	128,9

Джерело: Статистичний щорічник Донецької області за: 2007–2011 роки. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області.

Таблиця 2. Структура трудового потенціалу Донецького регіону в 2007–2011 роках

Елементи структури трудового потенціалу	Рівень показників в структурі по роках, %					2011 до 2007, %
	2007	2008	2009	2010	2011	
Трудовий потенціал	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	–
у тому числі:						
Людський капітал, в ньому:	80,58	80,67	85,56	89,86	87,00	107,97
довиробничий етап	1,93	2,30	2,28	2,23	2,39	123,83
відтворювальний етап	77,24	76,97	81,79	86,07	82,54	106,86
інноваційний етап	1,41	1,40	1,49	1,56	2,07	146,81
Фізичний капітал, в ньому:	19,42	19,33	14,44	10,14	13,00	66,91
амортизаційні відрахування від ОВФ	8,83	8,79	6,56	4,61	5,90	66,82
витрати на технологічну енергію	10,59	10,54	7,88	5,53	7,10	67,04

Джерело: розробка автора.

наміка більш позитивна, ніж фінансового показника – рентабельність використання людського капіталу і трудового потенціалу. Так, капіталовіддача (людського капіталу) зросла за аналізований період на 18,4%, трудовіддача – на 28,9%. На цих показниках також відбилася економічна криза, хоча і в менших розмірах, ніж на показнику рентабельності використання аналізованих категорій.

Отже, проведений аналіз свідчить про впливовий характер людського капіталу і трудового потенціалу на конкурентоспроможність економіки регіону, який пов'язаний не лише з трудовими, а й з фінансовими чинниками. Крім того, як відмічалось вище, на підвищення ефективності використання людського капіталу і трудового потенціалу впливає вдосконалення системи економічного стимулювання процесу використання аналізованих категорій.

У ході досліджень встановлено, що надто важливим науковим завданням постає розкриття структури трудового потенціалу, оскільки воно, з одного боку, свідчить про значення кожного її елементу, з іншого – не менш важливим стає виявлення пропорцій розподілу доданої вартості за критерієм власності на людський і фізичний капітал.

Виходячи з показників табл. 1 зміну структури трудового потенціалу в Донецькому регіоні у 2007–2011 роках розкрито в табл. 2.

На основі розгляду показників табл. 2 виявляються такі тенденції зміни структури трудового потенціалу:

1. Частка людського капіталу в структурі трудового потенціалу в 2011 році становила 87%. Вона за період 2007–2011 років зросла на 7,97% і являється домінуючим елементом трудового потенціалу.

2. Частка фізичного капіталу в 2011 році становила лише 13%. Її величина, навпаки, зменшилася порівняно з 2007 роком на 33,06% (66,94 – 100).

3. Стає зрозумілим, що сам людський капітал без поєднання у виробничих умовах з засобами виробництва і технологічною енергією, тобто елементами фізичного капіталу, інертний. Тому на його діяльний характер надихає не тільки поєднання з фізичним капіталом, а й соціально-виробничі відносини між двома власниками, що перетворює його на економічну категорію. Виникає думка про необхідність використання розподілу і присвоєння знов створеної вартості

між найманими працівниками і роботодавцями відповідно до частки їхньої власності у трудовому потенціалі. З цих причин і трудовий потенціал слід кваліфікувати як економічну категорію.

Отже, виходячи з цієї думки рівень доданої вартості Донецького регіону, який у 2011 році становив 60 689 млн. грн. (48132,8 + 12556,2), слід розподіляти відповідно до частки власності у трудовому потенціалі: найманих працівників – 87%, роботодавців – 13%. Тому частка найманих працівників має становити 52 799,43 млн. грн. (60689 × 0,87). Частка роботодавців – 7889,57 млн. грн. (60689 × 0,13). Тобто перерозподілена частка на користь найманих працівників має скласти 4666,63 млн. грн. (12556,2 – 7889,57). Вона може бути використана у вигляді дивідендів або заохочувальних виплат за внесок окремих працівників у спільні виробничі результати роботи колективу підприємств.

Висновки

Людський капітал як економічна категорія у виробничій сфері виступає в поєднанні з такими елементами фізичного капіталу, як амортизація основних виробничих фондів та витрати на технологічну енергію. Разом вони утворюють трудовий потенціал особи, підприємства, регіону, держави і виражають суспільні виробничі відносини між найманими працівниками – власниками людського капіталу і роботодавцями – власниками засобів виробництва і технологічної енергії. Їхні виробничі відносини проявляються за стадіями капіталізації витрат на людський капітал: у створенні доданої вартості, реалізації, розподілу, привласненні і споживанні. Формою реалізації таких відносин у сучасних ринкових умовах стають орендні відносини відповідно до договору, за яким найманий працівник на певний час здає в найом роботодавцеві свою здатність до праці, за що одержує заробітну плату, а роботодавець здає працівнику в оренду засоби виробництва, за що одержує прибуток.

Дослідженнями в 2007–2011 роках у Донецькому регіоні виявлено тенденцію стрибкоподібного розвитку людського капіталу і трудового потенціалу і їхніх елементів, на що вплинуло загострення світової вітчизняної економічної кризи у 2008–2009 роках. Виявлено, що основним елементом трудового потенціалу являється людський капітал.

Згідно з цією тенденцією пропонується ввести порядок, за яким розподіл доданої вартості має проводитися між власниками пропорційно частці власності у трудовому потенціалі. За даними Донецького регіону, в 2011 році ці пропорції становили: людського капіталу – 87%, або 52 799,43 млн. грн., фізичного капіталу – 13%, або 7889,57 млн. грн. Частка, яка повинна перерозподілитися на користь найманих працівників, становила 4666,63 млн. грн., або 7,7% доданої вартості регіону за 2011 рік.

Список використаних джерел

1. Атаева Е.А. Методы комплексного исследования человеческого капитала в структуре трудового потенциала / Е.А. Атаева, В.Н. Ковалев // Формування ринкової економіки: Зб. наук. пр. – Спец. вип. «Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток»: Т. 1. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 536–546.

2. Атаева Е.А. Капитализация затрат на человеческий капитал и трудовой потенциал / Е.А. Атаева, В.Н. Ковалев // Інноваційно-інвестиційна політика сталого розвитку регіонів України: від теорії до практики: колективна монографія в 2-х томах. Т. 1 під заг. ред. К.Ф. Ковальчука. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2012. – С. 178–193.

3. Атаева О.А. Трудовой потенциал региона: развитие, стимулирование, эффективность использования: Монография / О.А. Атаева, В.М. Ковальов. – МОНМС України. УІПА. – Харків, 2011. – 204 с.

4. Атаева Е.А. Вопросы методологии стоимостной оценки человеческого капитала / Е.А. Атаева, В.Н. Ковалев // Вісник ДДМА (Зб. наук. праць). – №3(24), 2011. – С. 116–120.

5. Атаева Е.А. Тенденции развития человеческого капитала в Донецком регионе / Е.А. Атаева, В.Н. Ковалев // Вісник Донецького університету економіки і права: Зб. наук. пр. Ред. В.К. Мамутов та ін. – Донецьк: ДонУЕП, 2011. – №2. – С. 16–22.

6. Атаева Е.А. Измерение человеческого капитала (аспекты теории и практики) / Е.А. Атаева, В.Н. Ковалев // Труд в XXI веке: Сб. материалов международной научно-практической конференции (20–22 апреля 2011 г., г. Москва). Т. 1. – Тверь: Изд. «СФК-офис», 2011. – С. 88–95.

7. Атаева Е.А. Теоретические аспекты исследования человеческого капитала / Е.А. Атаева, В.Н. Ковалев // Вісник ДонНУ (науковий журнал) / Серія В. Економіка і право: №1, 2010. – С. 43–48.

8. Осипчук Т.М. Проблеми оцінювання людського капіталу / Т.М. Осипчук // Вісник Національного університету водного господарства і природокористування: Зб. наук. пр. – Рівне: НУВГП, 2008. – С. 66–72.

УДК 519.688.656.26:385.33:316

М.М. АДЖАВЕНКО,
к.е.н., доцент, Державний економіко-технологічний університет транспорту

Людський капітал в економічній перспективі транспортного підприємства

Економіка сучасності на перший план висуває при забезпеченні довгострокового успіху підприємства транспорту та його конкурентоспроможності кваліфікований персонал. Поступово господарюючі суб'єкти переходять від розвитку, що базується на матеріальних та фінансових ресурсах, до пріоритетного – «знання» та управління ним.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інноваційний розвиток, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, конкурентоспроможність підприємства, компетенція, компетентостний підхід, нематеріальний актив.

Экономика современности на первый план выдвигает при обеспечении долгосрочного успеха предприятия транспорта и его конкурентоспособности квалифицированный персонал. Постепенно хозяйствующие субъекты переходят от развития, базирующегося на материальных и финансовых ресурсах, к приоритетному – «знанию» и управлению им.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, инновационное развитие, интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, экономическая безопасность, конкурентоспособность предприятия, компетенция, компетентостный подход, нематериальный актив.

Economic pulls out on the first plan a qualified staff at providing of a long-term success of transport's enterprise its competitiveness. Now business is moving from entities based on the development of material and financial resources to priority – «knowledge» and its management.

Keywords: intellectual property, innovative development, mental potential, the intellectual capital, economic safety, competitiveness of the enterprise, competence, the competences approach, a non-material active.

Постановка проблеми. «Найголовніший ресурс, що відрізняє бізнес та забезпечує вирішальні конкурентні переваги, – це специфічні виробничі та управлінські знання, які використовуються при веденні бізнесу», – писав П. Друкер [6].

«Високотехнологічні і цифрові компанії злетіли на вершини рейтингів дорогих брендів світу і бажають залишитися там надовго, це обумовлено корінною зміною пріоритетів людства та реакцією зазначених компаній на потреби світового ринку... Компанії «нової економіки» не тільки досягають збільшення обсягів продажу, а й демонструють, що акцент на інноваціях та комунікаціях з користувачем вигідно впливає на вартість бренду і прибуток підприємства» – з інтерв'ю Джеза Фремптона, генерального директора Interbrand [11].

Еволюційні процеси суспільного буття визначаються поступовими змінами господарюючого ладу. У свій час індустріальна економіка прийшла на зміну економіці, що базувалася на фізичній праці та сільському господарстві, сьогодні ж вже на черзі нова зміна на економіку знань.

Кваліфіковане управління знаннями – завдання більш складне, ніж управління матеріальними активами або фінансовими ресурсами. У підприємств з'являється нагальна потреба в нових управлінських технологіях та інструментах, впровадження яких націлене на продукування, збереження та ефективне використання важливих знань та досвіду, здатних забезпечувати їхній успішний розвиток у наддинамічному середовищі.

Світові процеси становлення інформаційного суспільства і глобалізації економіки значно впливають на соціально-економічний розвиток суспільства. У цьому ключі актуалізуються пріоритети держави в напрямі інноваційного розвитку – з метою ефективності діяльності галузей національного господарства.

Сьогодні науково-технічний прогрес має бути одним із визначальних факторів побудови стратегії та політики розвитку українських залізниць. Реформування залізничної галузі в умовах невизначеності та динамічності, впровадження інформаційних та комунікаційних технологій обумовлюють формування нових організаційних структур, що потребує удосконалення системи підготовки професійних кадрів. Інноваційна діяльність підприємств (у суспільстві з інноваційною економікою) суттєво змінює ставлення до головної виробничої сили суспільства – людини високо інтелекгентної, високопродуктивної праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Феномен «нового соціального устрою» інформаційної цивілізації вивчається закордонними вченими у колі постіндустріального суспільства А.Р. Познера та П. Друкера, Р. Каплана, Д. Белла, М. Янга, Т. Стюарта, Л. Едвінсона та інших і підлягає аналітичному дослідженню з боку вітчизняних економістів: М.В. Вачевського, О.Б. Бутнік–Сіверського, І.І. Дахна, В.О. Долгої, В.О. Жарова, П.П. Крайнева, В.О. Потехіної, А.В. Єременка, В.П. Соловйова, А.А. Чухно, В.Д. Базилевича, В.С. Дроб'язка, П.М. Цибульова.

Розглядаючи погляди в напрямі управління кваліфікованими кадрами проаналізовано компетенційно-орієнтований підхід, що базується на концепціях стратегічного менеджменту й закладений К.К. Прахаладом та Г. Хамелом [13]. У подальшому розвитку даного підходу надали дослідники А. Дрежер та Дж. Ріс [15], які визначили основні його положення. Надалі удосконалення зазначених проблем у своїх працях вивчали Ф. Амесс, А. Авадіян та П. Когендет [14], які поєднують ресурсно-орієнтований та компетенційно-орієнтований підходи в одну загальну концепцію стратегічного управління фірмою, що базує свою діяльність на знаннях. Так, щодо сутності ключової компетенції Ф. Гуїяр і Дж. Н. Келлі в дослідженнях пропонують визначення її як

взаємопов'язаного набору навичок, здібностей та технологій, які утворюють унікальність компанії у певній галузі або сфері та можуть застосовуватися у багатьох видах бізнесу та галузях [2, с. 224].

Дослідження проблеми управління знаннями досить щільно пов'язане з питаннями конкурентоспроможності, бо зазначимо, що інноваційна діяльність є рушійною її силою в умовах інтелектуальної економіки. Проаналізовано наукові та практичні доробки щодо сутності категорії «конкуренція»; її розглядають у двох напрямках, з одного боку – це економічне суперництво, з іншого – елемент ринкового механізму, що забезпечує взаємодію ринкових суб'єктів. Основна роль конкуренції в ринковій економіці була визначена А. Смітом – принцип «невидимої руки», яка, реалізуючи інтереси суспільства, часто робить це ефективніше, прагнучи до особистої винагороди, ніж маючи на меті альтруїстичні цілі. Пізніше питання конкурентоспроможності розглядали М. Портер, А.А. Томсон, П. Хайне.

Теоретичні та практичні проблеми комплексного вирішення завдань підвищення ефективності функціонування та розвитку транспорту України проаналізовано у працях вітчизняних вчених: О.О. Бакаєва, В.В. Віннікова, В.М. Гурнака, В.Л. Диканя, В.М. Загорулька, Л.Г. Зайончика, В.Г. Коби, В.І. Котелянця, М.І. Котлубая, Ю.Ф. Кулаєва, М.В. Макаренка, А.М. Новикової, В.І. Пасічника, А.В. Перепелюка, В.Л. Ревенка, Є.М. Сича, Ю.М. Цветова, В.Г. Чекаловця, В.І. Щелкунова та багатьох інших.

Проте, незважаючи на широкий потік наукових та популярних публікацій за визначеною проблемою, питання розвитку інтелектуального капіталу підприємства залишається дискусійними, значна кількість його аспектів, зокрема для транспортної галузі, – це впровадження принципів інноваційної економіки в менеджмент залізничного транспорту; роль спеціалістів інноваційного підприємства залізниць; підготовка та перепідготовка даних спеціалістів у відповідність з потребою ринку, проведення оцінки перспективи розвитку галузі та ринку послуг у глобальному масштабі тощо. Зокрема, актуалізує питання зазначеної проблеми процес корінної реформи залізничного транспорту, що вимагає пошуку нових методів та підходів до підвищення ефективності роботи.

Метою статті є визначення напрямів розвитку і розробка нової концепції підготовки людського потенціалу залізничного транспорту в процесі становлення інноваційної економіки суспільства.

Виклад основного матеріалу. У вирішенні питання динамічного розвитку економіки сьогодення першочергова роль належить інноваціям, що здатні забезпечити безперервне оновлення технічної та технологічної бази виробництва, зокрема це стосується залізничної галузі. Та часи зростання компанії за рахунок матеріальних активів закінчуються, сучасні умови довгострокового успіху підприємства та його конкурентоспроможності вже в більшій мірі визначаються специфічним ресурсом – «знаннями».

Досвід провідних вітчизняних та закордонних підприємств свідчить про доцільність управління знаннями, що безпосередньо впливає на ефективність компанії. Як підтвердження застосування концепції збалансованої системи показників (BSC) – механізм взаємозв'язку стратегічних замислів та рішень з повсякденними задачами; передбачає пов'язати різні функціональні області, а саме управління персоналом, фінанси, інформаційні технології [6]. Таким чином, можна стверджувати, що поступово управління знаннями підприємств залізничного транспорту сприяє формуванню конкретних результатів на шляху забезпечення його успішності. Тому невід'ємна складова BSC – «навчання та розвиток персоналу» – актуалізує роль висококваліфікованих спеціалістів в новій економіці, яка стрімко формується на теренах постіндустріального суспільства. Отже, підготовка кадрів, здатних ефективно управляти інноваційними процесами, є пріоритетною проблемою залізничного транспорту. Кваліфікований персонал варто розглядати як ключовий фактор успіху інноваційного підприємства залізниць, що сьогодні утворюється в процесі реформування галузі.

Система професійної освіти безпосередньо пов'язана з економікою країни, мета якої – підготувати соціально та професійно компетентних працівників, здатних легко та безконфліктно орієнтуватися до виробничих вимог, інтегруватися в будь-якому виробничому колективі, співпрацювати з колегами. Для економіки є традиційним факт впливу характеристик людини на продуктивність праці. Як зазначає Й. Шумпетер у книзі «Історія економічного аналізу», яку вважають класикою економічної літератури, між економічною наукою й соціологією, логікою та психологією є зв'язок: «Що стосується психології, то у 18 ст. з'явилась думка, що предметом дослідження економіки поряд з іншими суспільними науками є поведінка людини. ... Час від часу слід приділяти увагу розвитку психологічної науки, а також і інших наук...» [12]. Проблема ж формування фахівця транспортної галузі знаходиться в полі зору багатьох наукових дисциплін: соціології, культурології, психології, історії, філософії, професійної педагогіки тощо. Оскільки професійна трудова діяльність неможлива без постійного навчання, у світовій практиці виділяють три концепції підготовки: фрагментальний підхід – дає базову підготовку в центрах тренінгу; формалізований підхід – навчання як частина професійного зростання; базові знання доповнюються з досвіду викладачів тренерів і безпосередніх керівників, тих, хто навчається; цільовий підхід – безперервне навчання, його визначають перспективним.

Кадрова політика радянської доби не передбачала різких змін у поведінці працівника, що було обумовлено достатньо стабільним господарським ладом, встановленими принципами буття, жорстким державним контролем. Сьогодні, а саме жорстка конкуренція ринку праці, є причиною нестабільного відношення робітників до роботи, їх незадоволеності та низької мотивації. Отже, нові умови господарювання передбачають зміну цінностей та управлінських підходів на всіх рівнях управління підприємством та галуззю.

Сьогодні студенти масово йдуть на роботу, як зазначено у статті журналу «Кореспондент», «за грошима, кар'єрою та досвідом». Провідні спеціалісти «солідних» компаній зазначають, що наявність диплома на ринку праці стає не стільки важливим, як накопичений досвід роботи [10].

Отже, перед нашими очима просто недовіра більшості роботодавців до рівня освіти та формування компетенції у студентів у вищому навчальному закладі. Україна сьогодні втратила ту систему освіти, яка була за часів Радянського Союзу, однак не виробила самостійної, що здібна готувати висококваліфіковані кадри, які потрібні економіці країни. Зазначимо приклад професійної освіти у ФРН, головною особливістю якої є мобільність. Дана система поєднує виробниче навчання на підприємствах та відвідування професійних шкіл, тобто декілька днів на тиждень учні відвідують школи, а решту знаходяться на підприємстві. Український же студент отримує можливість «вільного відвідування» занять, мотивуючи це працевлаштуванням – у більшій частині випадків не за спеціальністю. Відбувається, що, хапаючись за дві справи одночасно, випускники вузів досить часто навіть плутають основні поняття теоретичного курсу, стає зрозумілим, що ресурс, який в економіці є найважливішим, а саме час навчання, був ними витрачений даремно і безрезультатно. У свою чергу, ми не суперечимо, що досвід роботи на підприємстві розвиває досить важливі навички, такі як групова робота, певна соціальна поведінка. Та чи може лише він в умовах інформаційного суспільства, де знання виходять на перший план, бути рушійною силою розвитку економіки держави, розвитку суспільства, і зокрема транспорту.

Сьогодні важливо пов'язати потреби економіки зі стандартами вищої освіти з метою корегування додаткової професійної освіти, яку в постійно мінливих умовах середовищ підприємства впроваджують з метою самостійно готувати і розвивати персонал у відповідності зі стратегією компанії.

Таким чином, ефективним виходом із проблеми кадрового дефіциту може стати цілеспрямована робота з розвитку персоналу у відповідності зі стратегією компанії. Підкреслимо, що розвиток інноваційного підприємства транспорту безпосередньо залежить від співпраці та дієвого технологічного обміну між вищим учбовим закладом та господарюючим суб'єктом. Формуючи у вищій школі спеціаліста транспортної галузі, сьогодні важливо не лише розвивати окремі навички та знайомити із теорією та практикою за спеціальністю, варто формувати особистість, бо принцип підготовки професіонала неможливо відділити від загальної проблеми розвитку людини, що й зумовлює поєднання професійної та психологічної підготовки; застосування активних форм навчання. Система вищої освіти, яка забезпечує головну складову розвитку – кадрову, має бути доповнена інноваційною складовою (інноваційно-інвестиційними структурами). Саме система вищої освіти є найбільш перспективною для побудови інноваційно-інвестиційної мережі, що поєднує науку та виробництво всіх регіонів та галузей.

Стратегічний напрям розвитку залізничної галузі в сучасній економічній науці відзначається активним пошуком нових методів управління її конкурентними перевагами. Ґрунтуючись на сучасному розумінні природи конкуренції (для транспорту це не просто пряме зіткнення інтересів господарюючих суб'єктів, а й «співконкуренція»), зазначимо, що основна роль у створенні конкурентоспроможного продукту (послуги) належить специфічним характеристикам підприємства, які відображають його унікальні здібності та знання; їх комбінацію, та проявляються, наприклад, у репутації організації та інших нематеріальних активах підприємства. Ця гіпотеза набула поширення в новому напрямі ресурсної теорії фірми, що ґрунтується на концепції компетенцій підприємства.

Аналізуючи підходи до управління якістю працівників, сьогодні в економіці транспортного підприємства варто провести переорієнтацію поглядів із кваліфікаційного до компетентного підходу. Сутність першого полягає в пріоритеті характеристик (знання, уміння, навички); за другого – важливості набуває ще й спроможність людини реалізувати свій потенціал у практичній діяльності (додаються такі характеристики, як самореалізація, кооперація, цінності, мотиви, наміри, позиція). Компетентностний підхід розвиває існуючий на підприємствах галузі кваліфікаційний, доповнюючи його такими характеристиками, як соціальна поведінка, здатність працювати у групі, відповідальність та інше.

Розробка моделей компетенцій нове для українських підприємств, однак важлива з точки зору підвищення конкурентоспроможності. Залізничній галузі важливо реалізовувати компетентностний підхід з метою формування та розвитку якостей робітників, однак його запровадженню має передувати вирішення таких питань: розробка моделей компетенцій; формалізація й нормативне забезпечення характеристик робітників; розробка систем оцінки конкурентоспроможності підприємств; впровадження та реалізація системи оцінки компетенцій робітника у ході виробничої діяльності, метод підготовки та перепідготовки кадрів; орієнтація освітніх програм на потреби робочих місць за компетенціями; поєднання психологічної та професійної підготовки кадрів.

Висновки

У зв'язку з цим варто підкреслити, що становлення інноваційної економіки (в галузевому аспекті) потребує розробки нової концепції підготовки кадрів на рівні держави та залізничного транспорту зокрема. В її основу варто закласти такі принципи:

- становлення, розвиток і самореалізація творчої особистості;
- направленість на інновації;
- підготовка та навчання кадрів як складова виробничого процесу (один із принципів стандарту Investors in people);
- управління соціальним та психологічним аспектам процесу наукоємних нововведень;

- розробка системи безперервного навчання та підвищення кваліфікації, за потребою ринку;
- співпраця університету і підприємства та їхня спільна праця в галузі учбових програм, видання підручників, монографій;
- підготовка спеціалістів вищої категорії за новими професіями та перспективними науково-інноваційними напрямами.

Список використаних джерел

1. Белякова Г.Я., Сумина Е.В. Ключевые компетенции как основа устойчивого конкурентного преимущества предприятия // Электронный журнал «Исследовано в России». – <http://zhurnal.ape-re-larn.ru/articles/2005/104.pdf>
2. Гуияр Ф.Ж., Келли Дж. Н. Преобразование организации: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 376 с.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: Ключ к успеху в новом тысячелетии. (Теория и практика менеджмента). – СПб. и др.: Питер, 2001. – 287 с.
4. Вавжиняк Б. Управление знаниями – виклик майбутнього // Адреса документу в Інтернет: Інтернет-портал для управлінців <http://www.management.com.ua/hrm/hrm016.html>
5. Верба В.А. Розвиток компанії на принципах процесного управління // Стратегія розвитку України: економіка, соціологія, право. Науковий журнал. – 2008. – №1–2. – С. 517–526.
6. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Уч. пос. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
7. Журнал Инновации №1 за 2003 год, Т.А. Исмаилов – ректор ДГТУ, д.т.н., профессор, Г.С. Гамидов – зав. кафедрой ДГТУ, заслуженный деятель науки РФ, д.т.н., профессор <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/515>
8. Журнал Инновации №1 за 2003 год, С.Г. Михнева, к.э.н., доцент, завкафедрой экономической теории и мировой экономики Пензенского государственного университета, докторант Волгоградского государственного технического университета <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/515>
9. Каплан Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Каплан Р., Нортон Д. – М.: 2003. – 283 с.
10. Ранний старт // Кореспондент №38 от 28 сентября 2012. – С. 36–43.
11. Ум, честь и деньги // Кореспондент №40 от 12 октября 2012. – С. 34–36.
12. Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3-х т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. – СПб: Экономическая школа, 2004 г. Т. 1. LVI + 496 с.
13. Хамел Г., Прахалад В. Конкурируя за будущее. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 216 с.
14. Amesse F., Avadikyan A., Cohendet P. Resources And Competences Perspectives On Strategy Of The Firm: A Discussion Of The Central Arguments // Сайт в Інтернеті: <http://cournot2.u-strasbg.fr/users/beta/Lea/Amesse-Avadikyan-Cohendet.pdf>
15. Drejer, A. & Riis, J.O. Competence development and technology, The International Journal of Technovation, vol. 19, pp. 631–644, 1999.

Підходи до побудови системи управління персоналом будівельного підприємства

Стаття присвячена розробленню концептуальних засад побудови системи управління персоналом будівельних підприємств з урахуванням особливостей управління в будівельній галузі та необхідності оновлення ролі служби персоналу.

Ключові слова: управління персоналом, служба персоналу, стан персоналу, будівельні підприємства.

Статья посвящена разработке концептуальных основ построения системы управления персоналом строительных предприятий с учетом особенностей управления в строительной отрасли и необходимости обновления роли службы персонала.

Ключевые слова: управление персоналом, служба персонала, состояние персонала, строительные предприятия.

The conceptual framework of the personnel management system in construction enterprises based on management specifics in the industry is developed. The necessity to upgrade the role of personnel service is considered.

Keywords: personnel management, personnel service, personnel characteristics.

Постановка проблеми. Людський ресурс є найголовнішим і вирішальним для будь-якого підприємства, а широківідомий радянський лозунг «Кадри вирішують все» залишається вкрай актуальним і зараз.

Персонал підприємства є унікальним ресурсом. По-перше, відповідно до класичної теорії людини, працюючи, створюють прибавочну вартість товару. По-друге, персонал є єдиним «живим» ресурсом організації, а отже він самостійно приймає рішення про роботу на тому чи іншому підприємстві в залежності від забезпечених йому умов праці, рівня заробітної плати, моральної задоволеності від праці тощо. По-третє, персонал підприємства є носієм специфічної інформації про це підприємство, його організаційний лад, структуру, персональний склад, виробничі та комерційні зв'язки тощо. По-четверте, саме від персоналу безпосередньо залежить якість продукції, що виробляється підприємством. Таким чином, пошук та використання на підприємствах ефективних шляхів, методів управління персоналом, побудови системи управління персоналом є актуальним завданням.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці управління персоналом вже присвячена величезна кількість робіт. За розробку теорії людських ресурсів – Теодору Шульцу в 1974 році і Генрі Беккеру у 1992 році бу-

ла присуджена Нобелівська премія в галузі економіки, в 2010 році – за новітні дослідження щодо ринку праці – Пітеру Даймонду, Дейлу Мортенсену та Кристоферу Пісаріді. Розгляду питань управління персоналом присвячені роботи таких видатних вчених, як С. Адамс, В. Врум, А. Маслоу, Т.Ю. Базарова, Л.Д. Столяренко, М.В. Каймакова. Окремі аспекти управління діяльністю персоналу підприємств розглядалися також науковцями В.Р. Весніним, О.І. Наумовим, О.В. Федосовою, В.О. Поколемом, Н.П. Івлевою.

Невирішена частина загальної проблеми. Людство знаходиться в постійному розвитку, а отже виявляються нові аспекти і в галузі управління персоналом, а тому виникає потреба розвитку підходів до побудови системи управління персоналом будівельних підприємств з урахуванням особливостей будівельної галузі.

Метою статті є розроблення концептуальних засад побудови системи управління персоналом будівельних підприємств з урахуванням необхідності оновлення ролі служби персоналу.

Виклад основного матеріалу. Управління як вплив на об'єкт має реалізовуватися шляхом застосування різних, цілеспрямованих, взаємопов'язаних, несуперечливих заходів, які виходять із методів, обраних організацією для управління, та розроблених для цього механізмів.

До основних методів управління належать [1, 5, 6] економічні, адміністративні (організаційно-розподільчі) та соціально-психологічні.

Економічні методи управління (ЕМУ) – способи і прийоми впливу на людей, в основі яких лежать економічні відносини людей і використання їх економічних інтересів. Найбільш поширеними формами прямого економічного впливу на персонал є: господарський розрахунок, матеріальне стимулювання та участь у прибутках через придбання цінних паперів (акцій, облігацій) організації [8].

Адміністративні методи реалізуються шляхом прямого впливу керівників на підлеглих: 1) через адміністративні накази, 2) на основі укладених договорів; 3) через розпорядження та вимоги; 4) статuti та регламенти; 5) правила, нормативи, інструкції та інші документи, організаційно регламентують діяльність підлеглих осіб [5].

Соціально-психологічні методи передбачають використання моральних стимулів, особливих способів та умов комунікації, порівнянь та інших прийомів впливу на психологічні установки та емоційну сферу психіки людей.

Вибір засобів управління залежить від мети управління. Автор [7] таким чином сформулював мету системи управління

персоналом на підприємствах, які орієнтовані на споживача, – забезпечення персоналом, організація його ефективного використання, професійного і соціального розвитку, створення синергетичних взаємовідносин у процесі роботи, що сприяє випуску продукції з високими споживчими якостями.

На нашу думку, основною метою управління персоналом є досягнення і підтримання такої його якості та рівня виконання функціональних обов'язків, продуктивності, які забезпечують досягнення мети, поставленої перед організацією, найбільш ефективним чином.

Для реалізації функцій управління персоналом в організації створюється система управління персоналом. Система управління персоналом передбачає формування цілей, функцій, організаційної структури управління персоналом, взаємозв'язку керівників та спеціалістів в процесі обґрунтування, опрацювання, прийняття та реалізації управлінських рішень.

Система управління персоналом має ґрунтуватися на принципах цілеспрямованості, ієрархічності, урахування потреб та інтересів, взаємозалежності із іншими елементами підприємства, динамічної рівноваги в розвитку підприємства, економічності функціонування підприємства, активізації діяльності, системності розвитку, єдиновладдя [3].

Автор [2] виділяє загальні та спеціальні принципи управління персоналом. До загальних він відносить системність, адаптивність, гнучкість, вірогідність, гуманізацію, а до спеціальних – корпоративний демократизм, конкурентоспроможність, соціальне партнерство, професіоналізм, соціальну відповідальність, ефективність.

На думку автора [3], основними елементами системи управління персоналом (що впливають на конкурентоспроможність підприємства) є реалізація функцій кадрових служб, організація праці, регламентація виконавців, горизонт (термін планування), витрати на персонал ресурси фірми, витрати на навчання, соціальна інфраструктура, форми навчання, залучення персоналу на підприємство, мотивація праці, стиль керівництва.

Автор [7] виділяє такі підсистеми системи управління персоналом за змістом виконуваних робіт: розвитку персоналу; трудових відносин; аналізу і розвитку стимулювання праці; умов праці; розвитку соціальної інфраструктури; планування прогнозування та маркетингу; розробки організаційних структур управління; юридичних послуг.

Автор [7] розглядає розвиток системи управління персоналом як цілеспрямовану діяльність працівників підрозділів системи управління персоналом, лінійних і функціональних керівників, яка включає: розробку стратегії кадрової політики, концепцію управління персоналом, формування і удосконалення системи управління персоналом, виконання процедур роботи з людьми. На думку автора, в результаті розвитку системи управління персоналом ефективність управління персоналом досягається шляхом приведення у відповідність до вимог ринку цілей, форм, методів і процедур управління персоналом, а також можливості їх трансформації.

Автором [9] визначено зовнішні чинники, які впливають на функціонування системи управління персоналом промислового підприємства. Серед них як базові виділено: соціально-економічну політику держави та регіону; рівень розвитку соціального капіталу; особливості законодавчого регулювання виробничих і трудових відносин; систему соціального захисту працюючих; ефективність політики зайнятості; характер ринку і професійно-кваліфікаційні зміни в робочій силі; фінансово-економічний стан і динаміку економічного розвитку господарюючих суб'єктів.

У рамках запропонованої автором [4] системи управління діяльністю персоналу дорожньо-будівельного підприємства пропонується реалізація функцій за двома циклами: розширеним і елементарним. Розширений цикл припускає реалізацію таких функцій: аналіз виконання виробничих завдань, аналіз виконання норм, аналіз зовнішніх умов (вимог замовника), визначення обсягу БМР, підбір складу машино-дорожнього загону (МДЗ), розробка норм, планування виробітку МДЗ, регламентація робіт, операцій і функцій, регулювання роботи МДЗ, розробка стимулів.

Елементарний цикл управління діяльністю відповідає оперативному й ситуаційному управлінню. На цьому рівні уточнюються додаткові умови діяльності, коректуються планові завдання, з урахуванням індивідуальних цінностей працівників вибираються адекватні конкретній виробничій ситуації методи управління персоналом, приймається рішення про розмір і вид стимулів. За цим циклом також реалізуються функції другого підкласу інформаційно-контрольного блоку: облік фактичних результатів діяльності виробничого персоналу із занесенням показників у спеціальні форми, порівняння досягнутих результатів із запланованими, оцінка значущості їхніх відхилень, оперативне регулювання ходу виконання виробничих завдань [3].

Таким чином, автор [4] пропонує до системи управління діяльністю виробничого персоналу ввести додаткові функції: оцінку надійності виробничого персоналу, облік індивідуальних цінностей працівників, вибір методів керівництва, а також використання результатів оцінки надійності машиністів при виборі машино-дорожнього загону (МДЗ) і плануванні його виробітку, для посилення цільового спрямування управління на досягнення запланованих результатів й ефективне використання всіх ресурсів. Автор не уточнює, який із суб'єктів управління персоналом має виконувати такі функції.

Аналіз наявних у літературі підходів щодо побудови системи управління персоналом свідчить, що в загальному випадку система управління персоналом (СУП) може бути представлена як функція від цілей організації (Ц), обраних методів управління персоналом (Мт), функцій щодо управління персоналом (Ф) та механізмів управління персоналом (Мх):

$$\text{СУП} = \begin{cases} F_1 (Ц_1 \dots \dots \dots Ц_r) = 0 \\ F_2 (Мт_1 \dots \dots \dots Мт_r) = 0 \\ F_3 (Ф_1 \dots \dots \dots Ф_r) = 0 \\ F_4 (Мх_1 \dots \dots \dots Мх_r) = 0 \end{cases}$$

Обмеження моделі можна поділити на три групи:

1) зовнішні фактори: законодавча база, нормативно-правове поле суб'єкта управління, макроекономічні показники, середні показники ефективності діяльності підприємств по галузі;

2) принципи, на яких ґрунтується побудова системи управління персоналом: відкритість, цілеспрямованість, адаптивність, наявність взаємозв'язку «дія ? оцінка ? наслідки»;

3) внутрішні фактори: розмір організації, місце розташування, сфера діяльності, технічний рівень виробництва тощо.

Система управління персоналом будівельних підприємств має відповідати особливостям будівельної галузі. До основних особливостей будівництва, які впливають на процес управління персоналом, виробництвом, слід віднести:

- унікальність переважної більшості об'єктів будівництва, що визначає потребу в розробці нової проектно-документації, а отже і організаційно-технічних рішень;
- значна різноманітність видів будівельних робіт;
- залежність значної частини робіт від погодних умов;
- значна тривалість будівництва (як правило, понад один рік), а отже часто і період часу, через який може бути оціне-

на ефективність прийнятих організаційно-технічних, управлінських рішень;

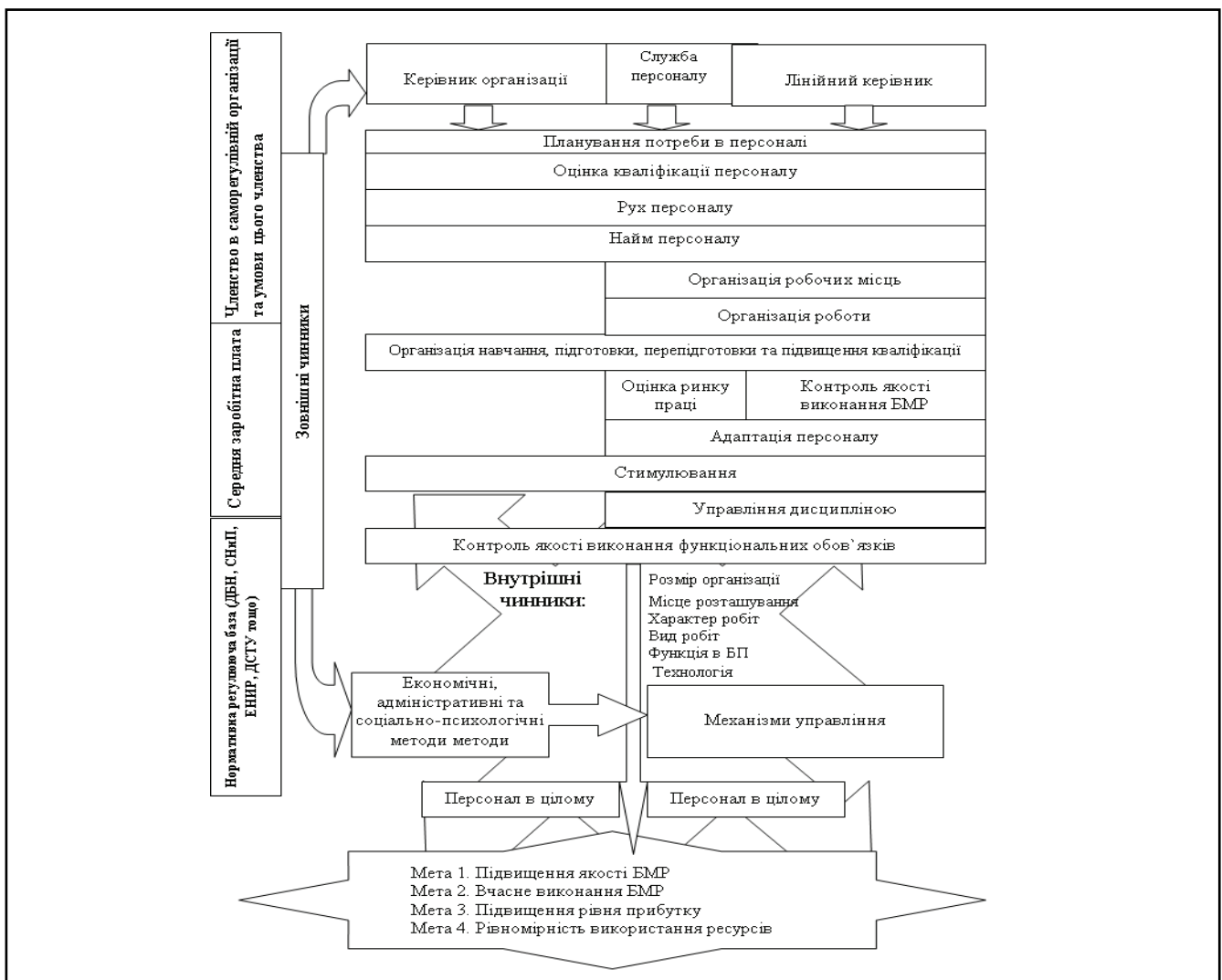
– оцінка економічної ефективності прийнятих управлінських рішень ускладнюється значною тривалістю реалізації будівельних проектів (БП);

– наявність значних, об'єктивно обумовлених, перерв у завантаженні спеціалізованих будівельних організацій або окремих спеціалізованих бригад у складі будівельних організацій, що викликані закінченням будівництва об'єкта в цілому або закінченням виконання окремих видів робіт;

– тривалий життєвий цикл продукції будівництва (може бути більше 100 років) в сукупності з необхідністю забезпечення безпеки експлуатації об'єктів будівництва протягом всього циклу;

– від кваліфікації управлінського персоналу на (стадії підготовки та реалізації) та робітничого (на стадії виконання будівельно-монтажних робіт (БМР)) у значній мірі залежить безпека подальшої експлуатації об'єкта будівництва;

– на відміну від промисловості, де продукція рухається. А засоби праці і робітники залишаються на своїх місцях, об'єкт будівництва є нерухомим;



Система управління персоналом будівельного підприємства

– територіальна розмежованість адміністрації будівельного підприємства і виробництва: офіс будівельної компанії знаходиться в одному постійному місці, в той час як будівельні роботи здійснюються в різних місцях, регіонах, іноді навіть країнах;

– багатостадійність підготовки БП, значна кількість учасників у поєднанні зі складним процесом організації документообігу. Наслідком чого є складність визначення суб'єкта та рівня відповідальності за неоднозначні чи хибні рішення.

Система управління персоналом будівельного підприємства має бути побудована з урахуванням принципів, визначених вище, та з урахуванням особливостей будівельної галузі. Схематичне зображення системи управління персоналом будівельного підприємства представлено на рисунку.

Система включає три суб'єкти управління персоналом будівельної організації – керівник організації, служба управління персоналом, лінійний керівник (начальник ділянки, виконроб, завідувачий відділом). Персонал підприємства є основним його ресурсом. Відсутність злагодженої, якісної роботи персоналу зводить нанівець забезпечення підприємства іншими видами ресурсів, навіть фінансовими.

На схемі наведені основні функції з управління персоналом будівельної організації в сучасних умовах з урахуванням підвищення ролі служби управління персоналом.

Так, до однієї з функцій служби з управління персоналом було віднесено організацію роботи, що включає участь у розробці виробничої програми підприємства: виробнича програма підприємства має враховувати наявний склад персоналу, рівень його навантаження, і навпаки, склад персоналу має відповідати виробничій програмі. Також ця функція передбачає безпосередню участь служби з управління персоналом у процесі виробництва, зокрема поточний контроль щодо відповідності якості персоналу виробничим завданням, реальної виробничих завдань, зокрема достатність часу для його виконання. Разом із лінійними керівниками служба з управління персоналом має здійснювати атестацію робочих місць.

Функції з управління персоналом реалізуються не лише відповідною службою. Такі функції, як планування потреби в персоналі, оцінка кваліфікації персоналу, рух персоналу, найм персоналу, організація навчання, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації, виконуються всіма суб'єктами управління з різним ступенем участі в цих процесах. Так, сам процес оцінки кваліфікації персоналу має бути організований та методично забезпечений службою з управління персоналом, а в безпосередній оцінці мають брати участь керівники всіх рівнів.

Внутрішніми чинниками, що впливають на систему управління персоналом конкретного будівельного підприємства, є розмір такої організації, місце розташування, характер робіт, вид робіт, функція організації в будівельному проекті, використовувані технології виконання БМР. До зовнішніх факторів відноситься макроекономічна ситуація в країні, зокрема середній рівень заробітної плати в галузі, рівень безробіття, нормативна та законодавча база, членство в неприбуткових об'єднаннях та його умови, зокрема саморегулюючих організаціях.

Для формування механізмів управління персоналом має бути використаний увесь комплекс сучасних методів – економічних, адміністративних, соціально-психологічних.

Пріоритетними цілями будівельної організації, на досягнення яких мають бути спрямовані всі зусилля, – це підвищення якості БМР, рівня прибутку організації від основного виду діяльності, забезпечення рівномірного використання ресурсів.

Висновки

Визначено, що персонал є стратегічним ресурсом організації. З урахуванням останніх світових тенденцій місце, роль управління персоналу в організаційній структурі – в системі менеджменту сучасної будівельної організації – має бути підвищена. Зокрема, керівник служби персоналу в структурі будівельної організації повинен мати такий же рівень владиних повноважень, як і заступник директора з фінансів та виробництва.

Система управління персоналом може бути подана, як функція від цілей організації (Ц), застосованих методів управління персоналом (Мт), функцій щодо управління персоналом (Ф) та механізмів управління персоналом (Мх) з відповідними обмеженнями.

Система управління персоналом сучасної будівельної організації має враховувати особливості будівельної галузі, її актуальні проблеми та загальносвітові тенденції щодо розвитку підходів до управління персоналу.

Однією з найбільш актуальних проблем будівництва в сучасних умовах є забезпечення відповідної (необхідної) якості будівельно-монтажних робіт, що потребує відповідного кадрового забезпечення будівельних організацій. Також до проблем управління персоналом в будівництві відноситься обмеженість важелів впливу щодо утримання в організації кваліфікованого та досвідченого персоналу; обмеженість методів оцінки персоналу, що практично використовуються будівельними організаціями; розповсюдження практики тимчасового найму робітничого персоналу; зниження рівня престижності професії будівельника.

Список використаних джерел

1. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2002. – 528 с.
2. Ковальова В.І. Управління поведінкою персоналу виробничої організації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ковальова В.І. – Харківський національний економічний університет. – Харків, 2008.
3. Кузнєцова Т.В. Вдосконалення системи управління персоналом для формування конкурентоздатності експортноорієнтованих підприємств (на прикладі легкої промисловості України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Кузнєцова Т.В. – Київський національний університет технологій та дизайну. – Київ, 2010. – 22 с.

4. Кузнєцова Т.В. Економіко-математична модель конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості в Україні / Т.В. Кузнєцова // 36. матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції 29 травня 2009 року «Світова фінансово-економічна криза: стратегії протидії та мінімізації наслідків (економіка, фінанси та право)». – К., 2009. – С. 245–250.

5. Менеджмент персонала: функции и методы: Учеб. пос. / Моск. авиац. ин-т им. С. Орджоникидзе; [Э.С. Минаев и др.]. – М.: Изд-во МАИ, 1999. – 253 с.

6. Основы менеджмента в строительстве: Навч. посіб. / Авт.: Безух А.В., Борисова Н.О., Поколенко В.О. та інші; За ред. Ушацького С.А. – К.: Наук. світ, 2004. – 167 с.

7. Стеценко Н.А. Формування системи управління персоналом підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)» / Стеценко Н.А. – Хмельницький національний університет. – Хмельницьк, 2008.

8. Федосеев В.Н. Управление персоналом организации: Учеб. пособие по направлению «Менеджмент» / В.Н. Федосеев, С.Н. Капустин / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ; Высшая школа «Институт менеджмента и маркетинга». – М.: Экзамен, 2003. – 366 с.

9. Холодов О.А. Мотивация труда в системе внутривозрастных экономических отношений / Холодов О.А. // Управление персоналом. – 2009. – №5. – С. 55.

УДК 331.108.26

Т.М. СИДОРЕНКО,
аспірант, Київський національний університет технологій та дизайну

Механізм формування і розвитку кадрового потенціалу підприємства

У статті розглянуті сучасні підходи щодо формування та ефективного використання кадрового потенціалу підприємства. Успішність підприємницької діяльності залежить від здатності організації мати і зберегти кадровий потенціал, а також поповнювати його висококваліфікованим персоналом.

Ключові слова: кадровий потенціал, формування, система, ефективність, персонал, розвиток, механізм, кадрові, кадрова політика, цілі, управління.

В статье рассмотрены современные подходы к формированию и эффективному использованию кадрового потенциала предприятия. Успешность предпринимательской деятельности зависит от способности организации иметь и сохранить кадровый потенциал, а также пополнять его высококвалифицированным персоналом.

Ключевые слова: кадровый потенциал, формирование, система, эффективность, персонал, развитие, механизм, кадры, кадровая политика, цели, управление.

In this article consider modern approaches of development and effective use of human resources enterprise. The success of enterprise depends on the ability of the organization to have and maintain personnel potential and replenish its highly knowledgeable staff.

Keywords: human resources, formation, system, efficiency, staff, development, machinery, personnel, personnel policies, objectives, management.

Постановка проблеми. Наявність потужного кадрового потенціалу для будь-якого підприємства є першочерговою умовою для досягнення своєї стратегічної мети. Він є тією конкурентною перевагою, яка забезпечує зниження залеж-

ності підприємства від факторів зовнішнього середовища. У період змін, коли старі методи управління змінюються методами ринкового регулювання, системи економічних відносин (це стосується й системи управління персоналом) корегуються кардинально, як на рівні формування кадрового потенціалу, так і на рівні його використання. В сучасних умовах існуюча система управління персоналом надає можливість для розробки нової більш гнучкої стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємств, яка здатна радикально змінити систему управління персоналом у цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Слід зауважити, що проблемам формування кадрового потенціалу присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: В.Г. Андрійчук, Т.Ю. Базаров, Т.І. Балановська, О.Д. Гудзинський, Г. Деслер, Г.А. Дмитренко, А.П. Єгоршин, Й.С. Заводський, Н.І. Архіпова, І.Ф. Зінов'єва, А.Я. Кібанов, Р.П. Колосова, Ю.В. Яременко, О.А. Платонов, О.Г. Шпикуляк та багато інших. Їхні праці дозволили по-новому подивитися на проблеми ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу підприємств у сучасних умовах.

Розробка ефективного механізму регулювання процесу формування і розвитку кадрового потенціалу з урахуванням соціально-економічних, демографічних особливостей і потреб інноваційного розвитку має значний практичний інтерес і є актуальним завданням, що потребує послідовного наукового аналізу.

Особливо актуальними є невирішені питання формування кадрового потенціалу, кадрової політики та її реорганізації, комплексної оцінки кадрового ресурсу підприємств, його збереження і відтворення на міжгалузевому й внутрішньо-

галузевому рівнях, і вони потребують сьогодні невідкладного наукового дослідження.

Слід зазначити, що в науковій літературі недостатньо приділяється увага питанням систематизації і класифікації факторів, що визначають формування і використання кадрового потенціалу [7].

Метою статті є обґрунтування механізму формування кадрового потенціалу підприємства і визначення змісту його окремих структурних елементів. А також аналіз розвитку та ефективності використання кадрового потенціалу і його впливу на зростання конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ефективність і конкурентоспроможність підприємства в ринкових умовах залежить від кадрового потенціалу та кадрової політики, яку здійснює керівництво у відносинах роботодавець – працівник, а звідси і ставлення персоналу до праці. Кадри мають вирішальне значення до організації виробництва в окремо взятому підприємстві незалежно від форми власності і розвитку галузі.

Формування кадрового потенціалу підприємства являє собою складний і довготривалий процес набуття й використання навичок, знань і умінь, який охоплює собою відповідне навчання, набуття практичних навичок і конкретне їх цільове використання в певних умовах. Результативність цього залежить від особистого потенціалу працівника як сукупності якісних характеристик людини, які визначають можливість й межі участі в трудовій діяльності [4].

Формування кадрового потенціалу – це важлива функція роботи будь-якого підприємства. Від своєчасного та повного вирішення соціально-економічних та організаційних завдань багато в чому залежить ефективність його роботи. Головна мета формування кадрового потенціалу – звести до мінімуму резерв потенційних можливостей, який обумовлений розбіжностями якостей, що потенційно сформувалися у процесі навчання здібностей до праці та особистих якостей з можливістю їх використання при виконанні конкретних видів робіт, потенційній та фактичній зайнятості у кількісному та якісному відношенні.

Планомірне та обґрунтоване формування кадрового потенціалу підприємства дозволить вирішувати такі завдання:

- встановлення співвідношення чисельності працівників з різними професійно-кваліфікаційними та соціально-демографічними характеристиками для досягнення максимальної відповідності між структурами робіт, робочих місць та персоналом;
- забезпечення оптимального ступеню завантаження працівників для повного використання їх особистісного потенціалу та підвищення ефективності їх праці;
- оптимізація структури працівників з різним функціональним змістом праці.

Система формування кадрового потенціалу підприємства має містити такі процеси:

- процес комплектування ядра колективу, що здатний постійно підтримувати оптимальний рівень кадрового потенціалу підприємства;

- створення умов, що сприяють адаптації працівника на підприємстві;
- організація системи професійно-кваліфікаційної підготовки та всебічного розвитку працівника;
- здійснення заходів, що попереджують виникнення незадоволення працівника своїм положенням, з метою скорочення плинності та зменшення негативних наслідків, які обумовлені ним.

Рівень забезпечення кадровим потенціалом підприємства визначається відповідністю потребам підприємства й цілям формування стійкої зацікавленості працівників у результативності своєї праці. Кадровий потенціал забезпечує виконання попередніх і основних робіт, які відповідають усім відповідним вимогам сучасної економіки. Кількісні параметри кадрового потенціалу підприємства залежать від чисельного складу його персоналу.

Формування кадрового потенціалу базується на процесах набору і відбору кандидатів на вакантні місця. Оскільки потенційні можливості працівників різні, то основною метою формування кадрового потенціалу підприємства є залучення працівників із високими фактичними характеристиками і потенційними можливостями. Процес набору має здійснюватися на основі результативної оцінки фактичного рівня кадрового потенціалу. Після визначення фактичного рівня кадрового потенціалу необхідно з'ясувати, чи відповідає цей рівень вимогам підприємства.

Основними етапами формування кадрового потенціалу є:

1. Аналіз зовнішнього середовища. При цьому визначаються фактори, які впливають на формування кадрового потенціалу, а саме:

- соціально-економічні (обсяги виробництва, прожитковий мінімум);
- техніко-технологічні (складність праці, технологічна оснащеність робочого місця);
- структурно-організаційні (умови праці, режим роботи);
- соціально-психологічні (правовий захист, моральний клімат в колективі);
- професійні (рівень освіти, кваліфікація);
- фізіологічні (вік, стан здоров'я, особисті та моральні якості людини);
- територіальні (природно-кліматичні умови, рівень безробіття).

Також визначаються цілі і завдання кадрової політики та формуються якісні та кількісні вимоги до співробітників.

2. Розробка основних принципів реалізації кадрової політики щодо формування кадрового потенціалу, формування і підготовки резерву кадрів, оцінки і атестації персоналу, використання кадрового потенціалу, оплати праці і стимулювання, службово-професійного просування.

3. Розробка плану та визначення структури кадрових заходів:

- концепція кадрової політики;
- основні завдання кадрової стратегії;

- визначення чисельності, підбір і комплектування управлінських кадрів;
- визначення чисельності, підбір і комплектування робочих кадрів;
- формування і підготовка резерву;
- розвиток персоналу;
- розвиток персоналу;
- оцінка і атестація;
- мотивація і стимулювання персоналу;
- заходи щодо удосконалення кадрових служб.

Процес формування кадрового потенціалу складається з двох найважливіших компонент – моделей формування й методів формування. Під моделлю формування розуміється абстрактна система формування кадрового потенціалу, яка слугує зразком у практичній роботі з персоналом. Модель формування базується на найважливіших характеристиках персоналу, цілях діяльності підприємства (організації), особливостях та провідних функціях керівників. Крім того, вона визначає діючі способи корекції діяльності персоналу. Ефективно працююча модель має бути гармонійною, тобто її елементи мають повністю узгоджуватися між собою. В протилежному випадку, одержуючи суперечливі управлінські імпульси, персонал буде змушений здійснювати дії, які інтерферують одна одну.

Кардинальний поворот історичного розвитку нашої країни обумовив необхідність розробки нової системи формування й розвитку кадрового потенціалу, тому що ефективне функціонування підприємства вирішально залежить від його кадрів. У зміні кадрової політики, формуванні нової концепції управління персоналом на підприємствах у сучасних умовах господарювання істотні резерви конкурентоспроможності. Вони також виступають необхідними факторами ефективного розвитку підприємства [3].

Головною метою розвитку кадрового потенціалу є забезпечення функціональних підсистем і виробничих систем підприємства необхідними працівниками в потрібній кількості та в потрібній кваліфікації. Дана мета досягається ефективною кадровою роботою з підбору персоналу, оцінки, трудової адаптації, стимулювання й мотивації, навчання, атестації, організації праці й робочого місця, використання персоналу,

планування просування по службі, управління кадровим резервом, управління нововведеннями в кадровій роботі, безпеки й здоров'я, вивільнення персоналу.

Завдання з формування та розвитку кадрового потенціалу визначаються на основі визначення стратегії розвитку, особливостей виробничого процесу, фінансового стану підприємства, пріоритетів керівництва та кадрової політики. Система формування і розвитку кадрового потенціалу характеризується відповідними складовими (див. рис.) [2].

Основою формування кадрового потенціалу підприємства є кадрова політика. Кадрова політика – це планування в рамках політики розвитку підприємства, його потреби в трудових ресурсах, формування їхньої структури та штату, призначення, маневрування та створення кадрового резерву.

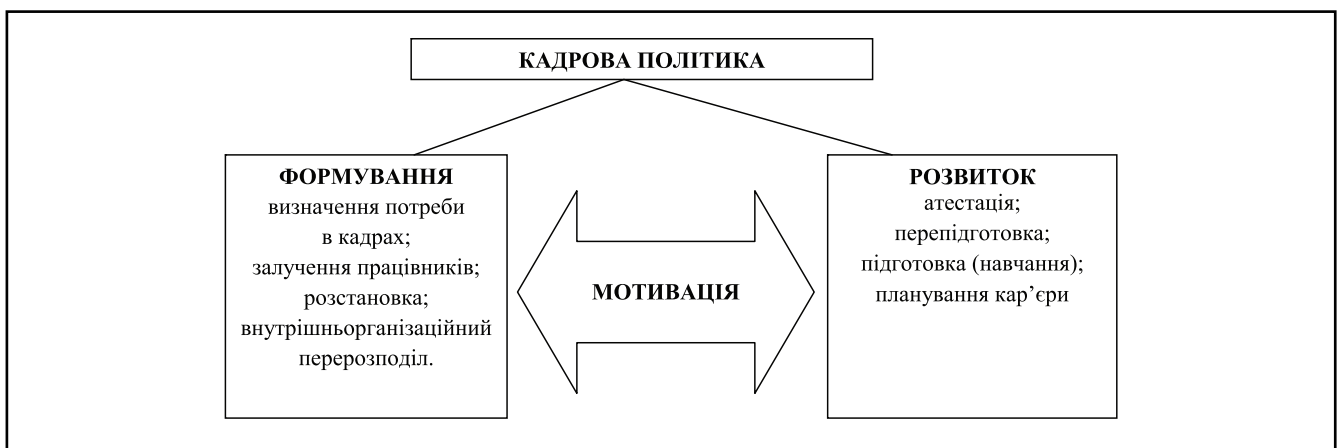
В умовах ринкових трансформацій одним із вирішальних факторів ефективності і конкурентоспроможності підприємства є забезпечення якісного формування його кадрового потенціалу відповідно до концепції перспективного розвитку організації в частині кадрової політики.

Формування стійких мотивів до зайнятості здійснюється за рахунок стимулювання, тобто застосування зовнішніх і внутрішніх стимулів (чинників) матеріального та нематеріального характеру. Ціллю здійснюваних заходів у заданому напрямі є вплив на персонал з метою розвитку його професійно-кваліфікаційних навичок.

Формування кадрового потенціалу підприємства відбувається за допомогою механізмів. З них найефективнішими і найбільш застосованими сучасними механізмами є адаптація, наставництво, атестація, кадровий резерв і корпоративна культура.

Механізм використання кадрового потенціалу ґрунтується на системі правил інноваційного розвитку, «...відповідно до яких діє система в цілому та по яких діють люди, що входять у дану систему». А сам процес формування та складові розвитку кадрового потенціалу підприємства визначають стратегією його перспективного розвитку залежно від агресивності зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей.

Головна мета розвитку кадрового потенціалу підприємства визначає підцілі та принципи системи управління персоналом.



Система формування і розвитку кадрового потенціалу підприємства

Останні являють собою правила, основні положення і норми, якими повинні оперувати керівники та фахівці в процесі управління кадрами. Розвиток кадрового потенціалу передбачає реалізацію стратегічних аспектів управління підприємством, такі, наприклад, як розробка і здійснення кадрової політики, в межах якої принципи управління персоналом відображають об'єктивні тенденції, соціальні й економічні закони, враховують наукові рекомендації суспільної психології, теорії менеджменту й організації, тобто весь арсенал наукового знання, який і вивчає можливості ефективного регулювання та координацію людської діяльності [6].

Групу загальних принципів формування кадрового потенціалу складають принципи:

- системності;
- рівних можливостей;
- поваги до людини;
- командної єдності;
- правового та соціального захисту.

Головними джерелами добробуту людини і якості її життя у світі є праця, капітал і знання. З'єднуючи в процесі виробництва працю і капітал, людина створює всі матеріальні й духовні цінності, розвиває свої професійні здібності та підвищує трудовий потенціал. У будь-якій економічній системі персонал є головною продуктивною силою. Чим більший обсяг людського капіталу, тим краще працює підприємство. Персонал є одночасно найважливішим економічним ресурсом і одним з основних факторів виробництва. Працівники підприємства, тісно взаємодіючи між собою в процесі трудової діяльності, не тільки виконують роботи, створюють новий продукт та надають послуги, а й формують вільні економічні відносини, як зовнішні (між виробниками), так і внутрішні (між співробітниками), спрямовані на творчу, виробничу й організаційну роботу всього підприємства.

Висновки

Значення та роль кадрового потенціалу в сучасних умовах постійно зростає, а висококваліфікована, творча праця стає одним з найважливіших факторів економічного зростання.

Виходячи з цього механізм формування та розвиток кадрового потенціалу є головним пріоритетом у роботі підприємства. Рівень розуміння керівництвом значимості кадрового потенціалу в розвитку підприємства має визначальний вплив на результати його господарської діяльності та потребує визначення методичних та методологічних основ формування кадрового потенціалу підприємства.

Отже, формування кадрового потенціалу є дійсно невід'ємним елементом і важливою функцією діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Беззубко Л.В., Гончарова Л.О., Беззубко Б.І. Трудовий і кадровий потенціали: Монографія. – Донецьк: Норд прес, 2008. – 201 с.
2. Мадік М.Й., Шпикуляк Г.О. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 370 с.
3. Москаленко В.О. Кадровий потенціал підприємств харчової промисловості України: формування, управління та розвиток / За ред. д.е.н. М.П. Сичевського. – К.: НУХТ МОН України, 2010. – 212 с.
4. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы: ИТД «Универсальная книга», 2004.
5. Пушкарь А.И. Моделирование процессов управления персоналом кризисного предприятия / А.И. Пушкарь, А.Л. Колос // Экономика труда: сб. науч. трудов / Технолог. ун-т Подолья. – Хмельницкий: НПП ООО «Эврика», 1999. – Вып. 3.
6. Басько Г.М. Структура компонентів кадрового потенціалу підприємства / Г.М. Басько // Економіка & держава. – 2007. – №5.
7. Гудсков А.К., Левченко О.М., Орленко Ю.В. Трудовий потенціал та його місце в системі ринкових відносин (теоретичні аспекти) // Проблеми аеронавігації / За ред. СМ. Неділька. Вип. 2, ч. 1. – Кіровоград: ДЛАУ, 1997. – С. 180–189.
8. Максименко Д.В. Формування кадрового потенціалу виноградарсько-виробничих господарств Закарпаття. – Мукачево: Карпатська вежа, 2010. – 216 с.
9. Рудий В.І. Стратегія вдосконалення кадрової політики підприємства / В.І. Рудий // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №9. – 234–239 с.

О.М. РЕВІНА,
здобувач, НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Формування людського капіталу як основа економічного розвитку країни

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану людського капіталу, основних проблем та науковому обґрунтуванню впровадження сучасної моделі управління процесом його формування *Investors in People* з урахуванням соціально-економічного стану та специфіки нашого суспільства.

Ключові слова: людський капітал, формування людського капіталу.

Статья посвящена исследованию современного состояния в области человеческого капитала, основных проблем и научного обоснования внедрения современной модели управления процессом его формирования

Investors in People с учетом социально-экономического состояния и специфики нашего общества.

Ключевые слова: человеческий капитал, формирование человеческого капитала.

The article devoted to the research of the modern approaches in human capital, outlined the main problems and the scientific justification in implementation of the advanced model in human capital development named «Investors in People» which combined with the social – economic situation and specific of our society.

Постановка проблеми. Управління людським капіталом – це філософія бізнесу, якнайефективніше використання виробничих можливостей працівника. Досягти цього можна, якщо створити йому такі умови, щоб він міг повністю розкрити свій творчий потенціал. Тоді стають можливими і активізація виробництва, і перемога над конкурентами, і утримання власних позицій на ринку.

Фізична праця, навіть за найдосконалішої її модернізації, з часом стає збитковою. Причина в тому, що люди фізичної праці не володіють засобами виробництва, але вони нагромаджують неабиякий досвід роботи. Його можна реалізувати лише на конкретному робочому місці, бо на інше він не переноситься. Водночас працівники розумової праці мають власні засоби виробництва – знання, фах, кваліфікацію, тобто особистісний людський капітал. А якщо сюди додати і відмінний фізичний стан людини, привабливу зовнішність, то це неперевершене багатство як самого індивіда, так і всього суспільства. Представник інтелектуальної праці більш незалежний від роботодавця, ніж той, хто виконує фізичну роботу, оскільки будує свої стосунки з власником фірми на паритетних засадах: вони обидва зацікавлені один в одному.

Необхідність розвитку людського капіталу визнана і на загальнодержавному рівні, зокрема у щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України зазначається: «Підвищення стандартів і рівня життя громадян, сприяння повній зайнятості та продуктивності праці, розвиток людського капіталу, радикальне поліпшення якості соціального захисту і збільшення ефективності надання послуг соціальної сфери – обов'язкові передумови здатності держави адекватно відповідати на виклики сучасної високотехнологічної економіки» [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За класифікацією, яку запропонував М. Портер, Україна знаходиться на першій стадії розвитку конкурентоспроможності, на якій головну роль відіграють фактори виробництва, в тому числі наявність природних ресурсів та основних фондів, у значно меншому ступені конкурентоспроможність України базується на таких факторах, як висока кваліфікація робочої сили та передові технології [2].

К. Маркс, досліджуючи процес виробництва капіталу, наголошував, що кожен новий капітал при своїй першій появі на сцені, тобто на товарному ринку, ринку праці або грошовому

ринку, незмінно проявляється у формі грошей – грошей, які шляхом певних процесів повинні перетворитися в капітал [3].

Отже, коли приймаються рішення про розподіл інвестиційних ресурсів, держава може керуватися тими ж економічними критеріями, що й фірми чи індивіди. На думку теоретиків людського капіталу, їй слід орієнтуватися на суспільні чи соціальні норми віддачі від інвестицій в освіту, які підтверджують її ефективність. Система освіти, що регулюється і фінансується державою, створює запаси людського капіталу, і чим вища цінність цього капіталу, тим більша економічна користь суспільства.

Вченими переконливо доведено і практикою економічного життя підтверджено, що людський капітал є безумовно пріоритетним чинником розвитку на всіх економічних рівнях, і вплив цього чинника постійно зростає.

Метою статті є дослідження сучасного стану людського капіталу, основних проблем та наукове обґрунтування впровадження сучасної моделі управління процесом його формування Investors in People з урахуванням соціально-економічного стану та специфіки нашого суспільства.

Виклад основного матеріалу. Аналіз світових тенденцій галузевих структурних зрушень дозволяє зробити висновки, що основні їх напрями пов'язані з розвитком високотехнологічних виробництв, найсучасніших телекомунікаційних технологій та розширенням асортименту послуг для бізнесу та населення. При цьому слід підкреслити, що забезпечення випереджаючого зростання високотехнологічних виробництв є насамперед наслідком цілеспрямованої державної політики. Свого часу стимулювання розвитку європейського простору інновацій, досліджень і розробок, поруч зі створенням інформаційного суспільства, було визначено як одне із першочергових завдань Програми поліпшення конкурентних позицій ЄС, прийнятої на Лісабонській європейській раді у березні 2000 року. Джен Фігель, комісар ЄС по навчанню та тренінгу, висловив таку думку: «Навчання та тренінги є життєво важливими для досягнення цілій визначених Європейською Комісією у Лісабоні в 2000 році. За відсутністю якісного навчання та тренінгу неможливо підвищити рівень конкурентоспроможності. Інвестиції в людській капітал є безумовно життєво важливими інвестиціями у майбутнє Європи».

У березні 2010 року була схвалена нова європейська стратегія економічного розвитку на найближчі десять років – «Європа 2020: стратегія розумного, сталого і всеохоплюючого зростання», в якій на перший план висувуються три взаємодоповнюючих пріоритети: інтелектуальне зростання: розвиток економіки, що спирається на знання та інновації; сталий розвиток: сприяння більш ефективному використанню ресурсів, створенню більш екологічної і, найголовніше, більш конкурентоспроможної економіки; інклюзивний розвиток: створення економіки з високим рівнем зайнятості працездатного населення, що забезпечує згладжування соціальних і територіальних відмінностей [4].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Крім того, стимулювання цивільних НДВКР у передових сферах науки та технології; створення сприятливого підприємницького клімату для здійснення НДВКР; надання підтримки університетам і удосконаленню шкільної освіти є основними напрямками державної науково-технологічної політики більшості розвинених країн.

У сучасній світовій практиці відбувається перехід від використання порівняльних переваг, які відбиваються в низьких витратах на робочу силу та природні ресурси, до конкурентних переваг, що базуються на розвинутому інституціональному середовищі, нових організаційно-інституційних формах виробництва, унікальних товарах і технологіях.

Як правило, розвинуті країни займають більш високі позиції за мікроекономічним індексом конкурентоспроможності, який віддзеркалює великі порівняльні переваги національних підприємств. У країнах з трансформаційною економікою більш високим є рівень макроекономічної конкурентоспроможності, який визначає активні дії держави, спрямовані на підтримку національних компаній в умовах слабо розвинутого інституціонального середовища.

Концепція людського розвитку, яка сформувалася за останні десятиліття, розглядає вдосконалення людини як основну мету суспільного поступу. Саме таке вдосконалення дає можливість прожити довге життя, підтримуючи задовільний стан здоров'я, одержати престижну освіту, доступ до засобів, які формують гідний рівень життя. Все це пов'язано з великими інвестиціями у людський капітал. Відтоді як людство почало визнавати, а тим більше поширювати теорію людського капіталу освіта перестала сприйматися як галузь невиробничого споживання. Нині вона трактується як інве-

стиції в один з видів людського капіталу, що не лише приносить прямі економічні і соціальні прибутки його власникові, а й стимулює економічне зростання загалом. При цьому різниця в заробітках осіб з різним рівнем фахової підготовки є найточнішим вартісним індикатором ролі освіти.

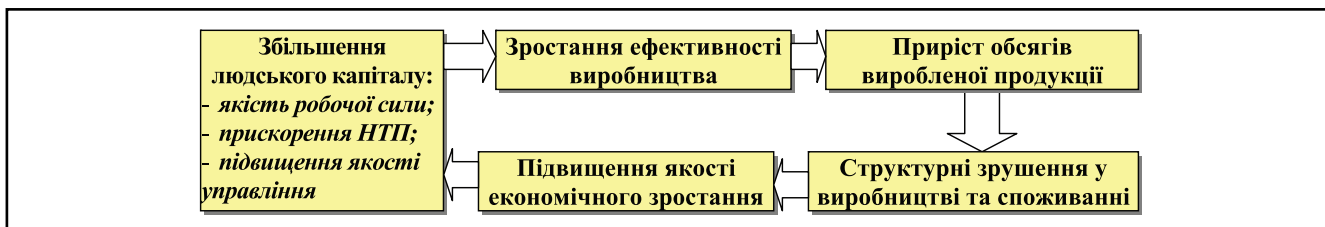
Вплив зростання людського капіталу на економічне зростання є замкнутим механізмом, який може бути представлений у вигляді системи повторюваних взаємодій (див. рис.).

В Україні потенціал освіти і охорони здоров'я все ще зберігається завдяки отриманому у спадщину від колишнього СРСР та підтримці з боку держави. Обсяг випуску в цих сферах утворюється переважно з державних коштів, призначених на поточні витрати на утримання відповідних установ і організацій, вартісної оцінки зносу їх основних фондів та невеликої частки коштів підприємств і населення. Структура випуску вказаних видів економічної діяльності за джерелами формування наведена в таблиці.

З таблиці видно, що у формуванні випуску освіти та охорони здоров'я кошти бюджету займають від 4/5 до майже 100%, тому їхній випуск залежить від можливостей держави вкладати кошти у розвиток людського капіталу.

Найбільше потерпіла від кризи сфера досліджень і розробок, частка якої у ВДВ за роки економічного зростання навіть зменшилася з 1,1% у 2001 році до 0,8% у 2009 році.

За теорією Д. Белла, ці види діяльності охоплюють дослідження і розробки, інформатизацію, інші види послуг, які відносяться до п'ятирічного сектору і пов'язані з набуттям і передачею знань та впливом на формування процесів технологічного розвитку. Зростання випуску виду економічної діяльності (ВЕД) з досліджень і розробок залежить не лише



Вплив збільшення людського капіталу на економічне зростання

Джерело: власна розробка автора.

Структура випуску освіти та охорони здоров'я за джерелами формування у 2005–2009 роках, %

	Бюджет (сектор ЗДУ)	Нефінансові корпорації	Домашні господарства	Некомерційні організації	Всього
Освіта					
2005	90,5	5,6	2,0	1,9	100,0
2006	92,1	4,6	1,8	1,5	100,0
2007	93,6	3,0	2,0	1,4	100,0
2008	94,9	2,6	1,5	1,0	100,0
2009	95,3	2,5	1,4	0,8	100,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги					
2005	80,1	11,3	3,8	4,8	100,0
2006	80,5	12,6	3,2	3,7	100,0
2007	81,5	11,6	3,4	3,5	100,0
2008	82,1	12,4	2,9	2,6	100,0
2009	81,6	12,4	3,7	2,3	100,0

Джерело: узагальнено автором за даними Національних рахунків України за відповідні роки.

від можливостей бюджету, який частково формує випуск цього ВЕД, а й від ступеня комерціалізації результатів досліджень, тобто від інтенсивності впровадження результатів досліджень і розробок у виробництво [5].

З різних причин етап впровадження є найбільш слабким місцем у цьому процесі, що гальмує не лише розвиток цього ВЕД, а й багатьох інших галузей, які потребують для свого оновлення і реструктуризації використання передових технологій. Якщо у найближчі роки ситуація суттєво не зміниться, то важко знайти підстави для розвитку цього ВЕД та й усієї сукупності ВЕД, пов'язаних із людським капіталом.

Динаміка освіти і охорони здоров'я, а також їхні частки у структурі випуску економіки повинні мати тенденцію до зростання, оскільки нині вкладення у людський капітал набувають першочергового значення для економіки, що ґрунтується на знаннях. Світові тенденції в цих сферах також вказують на необхідність зростання цих видів діяльності, проте можливості держави поки що забезпечують дуже невисоку динаміку, стабільну або й спадну частку в загальній структурі випуску.

Отже, перетворення за участю держави галузі освіти на повноцінний бізнес – справа неминуча і необхідна. Це якісно нове явище останнього десятиліття, де сфера бізнесу і сфера науки, спільно забезпечуючи технологічний прогрес суспільства через створення нових технологій, активно підсилюють одна одну. Освіта тут виконує свою основну функцію інтелектуального «підживлення» двох сфер – науки і бізнесу. Тільки за таких умов у науку та освіту прийдуть інвестиції, новітні технології, буде подолана відсталість, зникне соціальна напруженість серед її працівників. Такий розвиток освіти означатиме поступовий відхід від системи утримання.

За ринкових умов кваліфікація персоналу стає найважливішою перевагою у конкурентній боротьбі, і держава має максимально сприяти залученню приватного капіталу у сферу освіти.

Узагальненим показником якості людського капіталу будь-якої країни є індекс людського розвитку (ІЛР) – це середнє арифметичне індексу тривалості життя, індексу освіти та скоригованого індексу доходів. Теоретично він може коливатися в діапазоні від 0 до 1,0. Значення 0,5 свідчить, що країна перебуває на межі бідності, а відповідно, чим більше показник наближається до 1,0, тим вищий рівень людського розвитку має країна.

В останні роки Україна досягла певного прогресу, проте позиція України серед країн світу за ІЛР невисока, внаслідок чого Україна перейшла до групи країн із середнім рівнем розвитку [6].

Одним з можливих механізмів стимулювання процесу формування та розвитку людського капіталу є впровадження сучасних методів управління, розвиток ефективної, мотивованої взаємодії держави і бізнесу, що є дуже важливим для економічного розвитку країни. Зокрема, як свідчить досвід, впровадження стандарту Investors in People на підприємстві сприяє поліпшенню розуміння співробітниками

того, як вони конкретно впливають на досягнення цілей і завдань організації. 80% досліджуваних організацій вважають це важливим та актуальним фактором розвитку. Коли людям зрозуміло, що потрібно робити, відомі цілі, до яких потрібно прагнути, до успіху вони йдуть ефективнішим шляхом, скорочуючи непродуктивні витрати. І головне, впровадження зазначеного стандарту змінює мислення менеджерів: від інтуїтивного до системного і цільового.

Свого часу автором статті було ініційоване і нині активно реалізується загальнонаціональний проект «Інвестиції в людей – ключовий фактор конкурентоспроможності національної економіки», метою якого є впровадження в Україні кращих управлінських практик та інновацій щодо ефективного управління та розвитку людського капіталу для підвищення конкурентоспроможності національної економіки та сприяння процесам соціально-економічного зростання, а також створення умов для реалізації потенціалу людини та дотримання принципів корпоративного – соціального партнерства [7].

Ця ініціатива автора статті отримала підтримку окремих авторитетних організацій в Україні, зокрема Українського національного комітету Міжнародної торгової палати, ICC Ukraine, Державного агентства з питань науки, інновації та інформатизації, а також міністерств та відомств.

Особливої актуальності дана тема набуває в Україні і у зв'язку зі вступом до Світової організації торгівлі та наміром держави стати членом Європейського співтовариства, що зумовлює дотримання таких стандартів діяльності, які прийняті на провідних підприємствах світу і довели свою ефективність у вирішенні завдань господарювання. Таким чином, спрямованість України на світові інтеграційні процеси та перехід до соціально орієнтованої економіки зумовлюють дотримання стандартів діяльності, які прийняті на провідних підприємствах світу.

Висновки

Розвиток людського капіталу в економічній моделі, незважаючи на те, що він належить приватній особі, передбачає співучасть держави і населення через кожну конкретну особистість. Населення і бізнес за ініціативи і безпосередньої участі держави стануть більш активно інвестувати в розвиток і нагромадження людського капіталу лише за умови, що накопичені знання, досвід, навички можуть бути продані, або у вигляді технологічних інновацій та ринках технологій, або шляхом отримання на ринку праці конкурентних переваг для особистості.

Український бізнес уже багато років активно домагається успіхів у забезпеченні економічного зростання, і це при тому, що значна кількість підприємств є збитковими. Іноземна і вітчизняна практика свідчить, що при цьому необхідно володіти відповідними технологіями управління, що дозволяють перетворювати знання в товар і добиватися успіху у світовій конкуренції, без чого неможливе рівноправне партнерство, а отже без цього неможливо реалізувати сучасний модернізаційний проект, спрямований на

формування економіки і суспільства, де стимулом для підвищення попиту на знання як у технологіях, так і в людському капіталі мають бути відповідні національні та регіональні програми пріоритетного розвитку.

У цьому контексті заслуговує на увагу, є актуальним і відповідає вимогам сьогодення використання стандартизованої технології Investors in People, зокрема у сприянні процесу інтеграції українського бізнесу до міжнародної спільноти, конструктивному запозиченню Україною на рівні державного регулювання та приватної ділової практики сучасного світового міжнародного та професійного досвіду галузевого та універсального значення для підвищення конкурентоспроможності національних підприємств та сприяння процесам соціально-економічного зростання в країні.

Список використаних джерел

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2012. – 256 с.
2. Куликов Г.В. Японский менеджмент и международная конкурентоспособность.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. – М.: Политическая литература, 1960. – Т. 23. – 970 с., с. 157.
4. http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
5. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл [пер. з англ. В.Л. Иноземцева] – М.: Academia, 1999. – 786 с.
6. Електронний ресурс: www.iccua.org
7. Електронний ресурс: www.investorsinpeople.com

Т.В. НИКОЛАЄВА,
аспірантка, НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Ефективність домоволодіння як проекту і підприємства

У статті систематизуються сучасні методичні підходи до управління об'єктами і процесами домоволодіння як організаціями і проектами, узагальнюються відмінності зарубіжної та вітчизняної практики, пропонуються шляхи підвищення ефективності управління будинками.

Ключові слова: ефективність, домоволодіння, господарська система, власність, життєвий цикл.

В статье систематизируются современные методические подходы к управлению объектами и процессами домовладения как организациями и проектами, обобщаются отличия зарубежной и отечественной практики, предлагаются пути повышения эффективности управления домами.

Ключевые слова: эффективность, домовладение, хозяйственная система, собственность, жизненный цикл.

The article systematizes modern methodological approaches to objects and processes of the homeownership as organization and project, summarizes the differences of foreign and domestic practices, the ways of improving the effectiveness of the houses.

Keywords: efficiency, homeownership, economic system, property, life cycle.

Постановка проблеми. Макроекономічна житлова політика в Україні передбачає передусім будівництво нового житла, розвиток іпотечного кредитування, удосконалення форм спільного володіння і управління будинками. Однак існує комплекс факторів і обмежень, які гальмують поширення приватної власності і ефективність управління у житловій

сфері. Передусім це поганий технічний стан та обмежений залишковий термін експлуатації більшої частини наявного житлового фонду, що викликає величезну додаткову потребу у будівництві; недостатнє фінансування утримання наявного житлового фонду, що скорочує його ресурс; висока і економічно необґрунтована вартість і ціна будівництва і експлуатації житла на фоні низької платоспроможності громадян і обмежених можливостей державної підтримки.

Ці та інші обставини вимагають звернути увагу на мікрорівень – більш ефективно управління об'єктами житлового фонду, враховуючи взаємозв'язки між проектно-конструкторськими рішеннями будинків, режимом їхнього утримання, експлуатаційними витратами, терміном служби та потребами в оновленні, збалансованими з фінансовими можливостями та інтересами власників.

Суттєве відставання вітчизняної науки і практики управління будинками від рівня розвинених країн із врахуванням необхідності ефективного вирішення практичних проблем збереження і відтворення житлового фонду в Україні і визначили коло проблем, розглянутих у даній статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед макро- та регіональних економічних досліджень, в яких розвиваються близькі до нашої проблематики напрями, слід відмітити передусім роботи провідних вітчизняних вчених Ю.М. Манцевича [1], Н.І. Олійник [2], В.О. Омельчука [3], присвячені державному регулюванню ринку житла; Т.М. Качали [4] – управлінню житловим господарством міст; О.Т. Євтуха [5], К.В. Паливоди [6], В.І. Савича [7] – механізмам фінансування і кредитування житлового будівництва. Серед російських авторів потрібно відзначити роботи

В.В. Бузирева, В.Я. Міщенко, С.О. Сітдікова, Ю.П. Панібратова, В.С. Чекаліна.

Але, на жаль, дослідники на пострадянському просторі не розглядають окремих будинків як об'єкт власності і господарювання, відповідно не адаптують до нього методи, які успішно використовуються в управлінні такими господарськими системами, як підприємства або проекти. Лише окремі аспекти обліку, аналізу, функціонування комунальних підприємств або розробки проектів реконструкції будинків – ці проблеми досліджувалися Н.О. Гурою [8], В.О. Інговатовою [9], Г.І. Онищуком [10] та небагатьма іншими вітчизняними вченими.

У той же час значний прогрес у дослідженнях інвестицій домогосподарств у нерухомість знаходимо в зарубіжних дисертаційних дослідженнях К.Р. Gautam [11], J. Halker [12], управління будинками у ринковому середовищі – у фундаментальній книзі А. J. Dell'Isola [13] та інших.

Інтегруючи зарубіжний досвід проектування та будівництва ефективних об'єктів, управління їхньою експлуатацією, прийняття рішень власниками щодо здійснення своїх правомочностей щодо об'єктів, у попередніх публікаціях автора [14–17] уперше вводиться поняття «домоволодіння». Як господарська система домоволодіння включає в себе об'єкти (квартири, будинки, садиби, житлові комплекси); суб'єктів (домогосподарства, кооперативи, ОСББ, житлово-комунальні підприємства, керуючі компанії); процеси (фізичний та економічний життєві цикли) та відносини при реалізації правомочностей власників (володіння, користування, розпорядження) на етапах будівництва або придбання, експлуатації і оновлення, ліквідації або продажу.

Метою статті є аналіз та узагальнення методичних і практичних основ ефективного управління окремими об'єктами житлового фонду як господарськими системами, зокрема аналіз вітчизняної та зарубіжної практики щодо забезпечення ефективних проектних рішень при будівництві, експлуатації та оновленні житлових об'єктів (упродовж життєвого циклу), обґрунтування економічної поведінки суб'єктів по відношенню до об'єктів в залежності від їхніх фінансових можливостей при виборі форм власності, правомочностей у забезпеченні житлом та інвестицій у будівництво і придбання об'єктів як у житловій нерухомості.

Виклад основного матеріалу. Поняття домоволодіння у нашому розумінні відрізняється від понять житла і житлової нерухомості, охоплює їх. Житло функціонально – це внутрішнє житлове приміщення, простір; фізично – об'єкт, будівля; економічно – товар, житлова нерухомість. У широкому сенсі житло відображає як відносини щодо забезпечення відповідних життєвих потреб, так і відносини власності щодо способу використання житла для споживання або як нерухомості, товару і капіталу з реалізацією відповідних правомочностей – володіння, розпорядження, користування, а відтак – способів управління як господарським об'єктом типу підприємства. Крім того, домоволодіння, у нашому розумінні, на відміну від житла, житлової нерухомості тощо, є не

тільки внутрішньо різноплановими об'єктом та суб'єктом одночасно, але й дією, процесом, а з управлінської точки зору – інвестиційним проектом.

Таким чином, ефективність домоволодіння як господарської системи на зразок підприємства забезпечується ефективністю об'єктів як активів (їхніми техніко-експлуатаційними та вартісними характеристиками), суб'єктів (їхньою фінансовою та організаційно-управлінською спроможністю щодо утримання і відтворення об'єктів), а також сприятливістю інституційного оточуючого середовища.

Ми розглядаємо також чотири можливих типи процесів і відповідних життєвих циклів у домоволодінні залежно від їхньої відносної тривалості:

- 1) цикли зміни правомочностей використання об'єкта власником;
- 2) об'єктний інвестиційний цикл відтворення капіталу власника;
- 3) фізичний життєвий цикл об'єкта;
- 4) міжоб'єктний цикл відтворення капіталу власника.

За своєю техніко-економічною сутністю вказані процеси і цикли поділяються на фізичний (3) та економічні (1, 2, 4). По відношенню до цих процесів ми застосовуємо проектний підхід.

Базовим для аналізу є фізичний життєвий цикл, який включає будівництво, експлуатацію, а згодом – ліквідацію об'єкта. При цьому у контексті економічних життєвих циклів ми розуміємо експлуатацію (англ. – operation) як процес здійснення всіх витрат задля отримання вигод власником або мешканцями при споживанні корисних властивостей об'єкта як житла чи нерухомості, необхідною умовою чого є належне утримання (англ. – maintenance) будинку. Експлуатація передбачає задоволення платоспроможних потреб мешканців у ресурсах та послугах з водо-, тепло-, газо-, електропостачання, водовідведення, сигналізації, охорони, ліфтів, паркування, консьєржа, телефону, радіо, Інтернету, а також управлінських послуг з прийому платежів, ведення документації, надання консультацій та ін. Утримання, натомість, орієнтоване лише на підтримку естетичного, санітарного і технічного стану фізичного об'єкта при здійсненні всіх його функцій, включаючи їхнє відтворення шляхом проведення поточних заходів та ремонтів, а також капітальних ремонтів і модернізації.

З точки зору вартості життєвого циклу для суб'єктів, які отримують вигоди, всі витрати на експлуатацію і утримання будинку є взаємопов'язаними і рівноцінними складовими повних інвестиційних витрат. Це положення має принципове значення для визначення науково-методичних підходів при розгляді ефективності об'єктів, суб'єктів та процесів домоволодіння.

Так, у вітчизняній теорії і практиці помітний відрив проектно-будівельної частини життєвого циклу від експлуатаційної його частини, при цьому основна увага помилково зосереджується на вартості будівництва. Відтак губиться суттєвий для ефективності інвестиційних проектів власників зв'язок між архітектурно-будівельними проектними рішеннями,

вартістю будівництва та експлуатації, умовами утримання будинків, їхнім строком служби та потребами у реновації та новому будівництві.

Між тим, за нашими допущеннями, які базуються на дослідженнях зарубіжних фахівців, у вартості життєвого циклу домоволодіння, поряд з іншими, формуються приблизно рівні частки ціни придбання житла та витрат на його подальше утримання впродовж життєвого циклу.

Низька якість проектування, недосконале ціноутворення в земельних відносинах і будівництві, висока вартість кредитних ресурсів суттєво підвищують вартість і ціну на етапі придбання житла. Відтак ціна нового житла сягає 5–7 тис. грн./кв. м, а його необхідне початкове дооблаштування ще 2–3 тис. грн./кв. м. При цьому експлуатаційні властивості (якість і вартість комунальних послуг) у розрахунок не беруться, а отже не пов'язуються з вартістю придбання житла. Більше того, на стадії експлуатації має місце неефективне управління і очевидне недофінансування утримання будинків, яке обертається проблемою їхнього оновлення.

Нами визначено на прикладі європейських країн, що норма витрат на утримання 1 кв. м житла має становити 10–12 грн./міс., або 7–10 тис. грн. за 60-річний життєвий цикл, у той час коли, наприклад, по Києву тариф на житлові послуги становить близько 3 грн./кв. м і не включає амортизаційну та інвестиційну складову.

Висока вартість життєвого циклу підсилює неефективність власника, який з'явився в результаті безоплатної приватизації житлового фонду, вибору квартир, а не будинків як об'єктів права власності.

З позицій вартості життєвого циклу, з урахуванням забезпеченості громадян житлом та доходів домогосподарств в Україні не важко зробити висновок про неспроможність придбання і подальшої ефективно експлуатації житла домогосподарствами, які за чинними нормами потребують поліпшення житлових умов. Ця численна група громадян потребує соціального житла, будівництво якого передбачається за кошти держави.

Аналізуючи можливості придбання житла громадянами в кредит, розглядаються песимістичний, поміркований та оптимістичний варіанти. Оптимістичний варіант відкидається, оскільки в ньому передбачається інвестування на придбання житла всіх доходів домогосподарств понад прожитковий мінімум, при цьому не враховується необхідність додаткового оздоблення та облаштування житла, а також наступні експлуатаційні витрати. В аналізі поміркованого варіанту показано, що виходячи зі щомісячного платежу за кредит не більше 25–30% доходу сім'ї придбання стандартної мінімальної площі за ціною забудовника і за умов надання кредиту на 20–30 років при першому внеску в розмірі 30–40% масових можливостей для купівлі житла у власність також практично немає.

Відтак ми схилиємося до песимістичного (реального) варіанту, який передбачає:

- значне поширення будівництва і найму соціального житла;
 - використання власниками все більшої частини приватизованого житла як нерухомості для здачі у найом та оренду, а також для продажу;
 - пониження середнього рівня забезпеченості житловою площею;
 - поширення приватних інвестицій у житлову нерухомість з метою комерційного використання, поява дохідних будинків.
- Тепер розглянемо методологічне забезпечення управління домоволодінням як підприємством і проектом.
- Так, вирізимо та адаптуємо стосовно об'єктів і процесів домоволодіння такі функції та етапи, характерні для менеджменту активів підприємства:
- створення (проектування, будівництво або придбання) активів;
 - інвентаризація, облік активів;
 - моніторинг і аналіз вартості життєвого циклу активів;
 - планування оновлення активів.

Відповідно можна запропонувати нові, апробовані в зарубіжній практиці методичні прийоми для послідовного вирішення наступних завдань:

- створення нових житлових об'єктів на принципах сестейнабільності (англ. – sustainability) методом їхнього проектування з окремих конструктивних елементів з відмінними за терміном і вартістю життєвими циклами за критерієм мінімальної загальної вартості життєвого циклу об'єкта та з потенційним урахуванням енергетичної та екологічної компонент;
- інвентаризації та обліку створених активів у власника (керуючого) у розрізі вказаних конструктивних елементів об'єкта з різними життєвими циклами і експлуатаційними витратами (в тому числі на утримання), а також, можливо, і в розрізі складових спільної сумісної власності;
- переоцінки первісної вартості активів при введенні будинку в експлуатацію (фактична кошторисна вартість і вартість на вторинному ринку введеної нерухомості не співпадають), нарахування амортизації активів (дотепер амортизація житлового фонду чинними нормативними документами не передбачається), подальшої переоцінки у процесі експлуатації;
- моніторингу й аналізу експлуатаційних витрат, у тому числі, витрат на утримання по конструктивних елементах і об'єкту в цілому, а також ринкової вартості об'єкта як нерухомості;
- планування на цій основі ефективної стратегії утримання і відтворення (капітального ремонту, модернізації, реконструкції, нового будівництва) з визначенням зміни вартості активів, відтак – управління об'єктом як інвестиційним проектом власника.

Пропонуючи для аналізу активів методику оцінки вартості життєвого циклу, ми вважаємо, що саме це уможливорює для власника принциповий перехід у проектуванні від безальтернативного обрахунку вартості будівництва до оцінки всіх витрат життєвого циклу по можливих альтернативах проекту і вибору оптимального варіанту проекту за критеріями вартості, якості і функціональності.

Основні відмінності вітчизняної та передової зарубіжної практики у методах управління об'єктами

Характеристики	Вітчизняна практика	Передова зарубіжна практика
Об'єкти		
Історія будівництва об'єктів	Масове, інтенсивне за централізовані кошти	Поступове, відповідно потребам і фінансовим можливостям різних джерел фінансування
Стан об'єктів	Незадовільний	Добрий
Об'єкти власності у даний час (переважно)	Квартира	Квартира, будинок
Об'єкт управління	Житловий фонд району	Житловий будинок
Суб'єкти		
Суб'єкти власності (переважно)	Приватні	Приватні, корпоративні
Майновий стан суб'єктів (співвласників) будинків щодо їхнього утримання	Різний, низький	Однорідний, достатній
Суб'єкт управління	Непрофесійний	Професійний
Мета управління	Утримання об'єкту на мінімальному функціональному рівні	Підтримка і підвищення експлуатаційних властивостей
Процеси управління		
Проектування	Будівництва	Будівництва та експлуатації
Управління проектом	Будівництва (у кращому випадку)	Життєвого циклу
Управління активами (за типом підприємства)	Відсутнє	По конструктивних елементах будинку
Критерії	Прибуток інвестора (підрядника)	Сестейнабільність
Інформаційні технології	Не поширені	Поширені
Інформаційна база ціноутворення	Відсутня	Розвинена

За наявності відповідної інформації найпростіший підхід до оптимізації життєвого циклу описується формулою теперішньої вартості (у грошовому вимірі):

$$LCC = I + E + W + O + R - S, \quad (1)$$

де LCC – теперішня вартість (present value) життєвого циклу утримання об'єкта з урахуванням енергетичних та водних ресурсів;

I – початкові інвестиції у створення об'єкта;

E – поточні енерговитрати;

W – поточні витрати на водопостачання;

O – інші поточні витрати на утримання;

R – вартість капітальних ремонтів;

S – залишкова вартість.

При такому підході інвестор отримує можливість планувати наступні поточні та капітальні витрати; використовуючи інструментарій, у якому відомі методи розрахунку фінансової ефективності інвестицій доповнюються врахуванням енергетичної складової.

У розвиток загального підходу (1), на основі аналізу останніх зарубіжних методик, можна запропонувати застосування у проектуванні критерію сестейнабільності як стійкої ефективності, яка додатково розглядає не тільки енергетичні витрати, але й інші показники (у грошовому вимірі).

$$LCCs = I + Re + C + M + P, \quad (2)$$

де $LCCs$ – вартість життєвого циклу експлуатації об'єкта з аналізом сестейнабільності;

I – початкові інвестиції у створення об'єкта (по елементах);

Re – вартість капітальних ремонтів по конструктивних елементах;

C – інші експлуатаційні витрати при «споживанні» властивостей об'єкта власником або мешканцями;

M – витрати на утримання об'єкта;

N – витрати на відновлення природного середовища.

Попри очевидну складність такого підходу і далеку перспективу для України ми вважаємо, що в іншому випадку ринкова вартість об'єкта не може бути науково обґрунтована.

Таким чином, концептуальний підхід для прийняття економічно ефективного рішення при виборі варіанту проекту нового будівництва чи оновлення не повинен обмежуватися однією тільки оцінкою кошторисної вартості будівельних робіт, тим більше, її мінімізацією.

Відтак ми пропонуємо запроваджувати обов'язкове визначення вартості життєвого циклу в проектуванні будівництва, капітального ремонту і реконструкції об'єктів у державному і комунальному секторах, для чого необхідно започаткувати:

- ведення баз даних щодо структури і вартості будівельних контрактів, формування на цій основі нової кошторисно-нормативної бази в будівництві;

- створення бази даних управителями і нормування експлуатаційних витрат, у тому числі на утримання будинку;
- створення національних або адаптацію зарубіжних програмних комплексів для інформаційного моделювання аналізу вартості життєвого циклу.

У таблиці зведені основні методологічні відмінності у вітчизняних і зарубіжних підходах до управління домоволодінням.

Висновки

1. Управління будинком стало найслабшою ланкою у відтворенні житлового фонду. Управління будинком в умовах приватної власності слід розглядати в системі суб'єктів, об'єктів і процесів у інституційному середовищі. Відповідно складовими ефективності домоволодіння є ефективність фізичного об'єкта та ефективність стратегій власника щодо здійснення його правомочностей за сприятливості інституційного середовища.

Якість об'єкта розглядається з позицій терміну і вартості його фізичного життєвого циклу, які закладаються інвестиціями у земельну ділянку, проектування і будівництво, а в подальшому реалізуються в процесі експлуатації. Вартість експлуатації охоплює вартість усього спектру послуг у будинку, що необхідно передбачає і належне його утримання. Утримання включає вартість поточних заходів, від яких залежить стан і строк служби будинку до капітального ремонту, вартість капітального ремонту (модернізації), від чого залежить строк і вартість наступного циклу експлуатації. Процес завершується ліквідацією об'єкта або реконструкцією. Всі витрати життєвого циклу розглядаються як інвестиції власника.

Поряд з оптимізацією витрат фізичного життєвого циклу об'єкта ефективне домоволодіння передбачає оптимізацію фінансових та економічних вигод шляхом зміни власником режиму використання, прав власності, а також об'єкта. В широкому розумінні інтереси власників житла полягають в ефективному управлінні відтворенням власного капіталу.

2. На жаль, сучасні методи і засоби забезпечення ефективності об'єкта і процесів домоволодіння мало відомі і зовсім не використані в Україні. Досвід розвинених країн показує, що по відношенню до будинку необхідно застосовувати низку методичних підходів з управління проектом і підприємством: проектувати об'єкти на засадах фінансової та економічної ефективності інвестицій, зокрема сестейнабільності; розглядати об'єкт домоволодіння як активи підприємства з відповідною структурою елементів з різними життєвими циклами і техніко-економічними характеристиками у процесі експлуатації впродовж загального життєвого циклу; у менеджменті активів застосовувати методику аналізу вартості життєвого циклу, а в плануванні оновлення активів – методику порівняння альтернатив реконструкції об'єкта та нового будівництва.

Необхідно адаптувати вказані методики ефективного управління об'єктами домоволодіння до наших умов, створивши відповідне нормативно-правове та інформаційно-методичне забезпечення.

3. На розглянутих теоретико-методичних підходах базуються ефективні стратегії власників щодо можливих альтернатив (користування власним житлом – комерційне використання житла як нерухомості; володіння – найом, експлуатація – оновлення, реконструкція – нове будівництво).

За умов невідповідності доходів домогосподарств рівню необхідних витрат на утримання та експлуатацію житла, а також недостатності доходів для придбання власного житла, слід очікувати поширення переходу частини функцій житла у функції нерухомості, його здача або продаж із наймом або придбанням для власних потреб меншої або менш якісної площі; збільшення кількості домогосподарств, які не купуватимуть, а винайматимуть житло; поширення практики інвестицій у дохідні будинки для середнього класу; збільшення будівництва державного соціального житла; значне збільшення в оновленні житла частки капітального ремонту та реконструкції порівняно із новим будівництвом.

Список використаних джерел

1. Манцевич Ю.М. Удосконалення розвитку житлового господарства міст України: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.05 / Ю.М. Манцевич. – РПС України НАНУ. – К.: 2009. – 39 с.
2. Олійник Н.І. Державне регулювання ринку житла в Україні: дис...д-ра наук з держ. управління: 25.00.02 / Н.І. Олійник. – К, НАДУ, 2011. – 391 с.
3. Омельчук В.О. Державне регулювання ринку доступного житла в Україні: дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 / В.О. Омельчук. – К.: НДЕІ, 2012. – 422 с.
4. Качала Т.М. Територіальна організація житлово-комунального господарства України: методологія, практика та механізм регулювання: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.10.01 / Т.М. Качала; РПС України НАНУ. – К.: 2002. – 42 с.
5. Євтух О.Т. Іпотечний механізм ефективного використання і розвитку нерухомості: автореф. дис... д.е.н.: 08.04.01 / О.Т. Євтух; Ін-т екон. та прогнозування НАНУ. – К.: 2002. – 32 с.
6. Паливода К.В. Капітальні інвестиції (на прикладі житлового будівництва України) / К.В. Паливода. – К.: Знання, 2009. – 711 с.
7. Савич В.І. Іпотечне кредитування в умовах трансформації економіки України: автореф. дис... д.е.н.: 08.00.08 / В.І. Савич. – Тернопільський нац. екон. ун-т. – Тернопіль: 2008. – 40 с.
8. Гура Н.О. Розвиток системи обліку в житлово-комунальному господарстві: автореф. дис... д.е.н.: 08.00.09 / Н.О. Гура. – КНУ ім. Т.Шевченка. – К.: 2009. – 39 с.
9. Інговатова В.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективної діяльності підприємств житлово-комунального комплексу: дис... к.е.н.: 08.06.01 / В.О. Інговатова. – Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь: 2007. – 18 с.
10. Онищук Г.І. Миський комплекс України: теорія та практика розвитку: дис... д.е.н.: 08.10.01 / РПС України НАНУ. – К.: 2002. – 437 с.
11. Gautam K.P. The life cycle cost analysis of home-ownership / Doctoral Thesis Ph.D / Dissertation – Civil Engineering. – University of Hawaii. Pro Quest I.I.C. – 2009. – 411 p.
12. Halker. J. Home ownership, savings and mobility over the life cycle / Doctoral Thesis Ph.D / Dissertation – Economy and Industry. – University College London/ – ProQuest, UMI Dissertation Publishing. – 2011. – 106 p.
13. Dell'Isola A. J., Kirk S. J. Life cycle costing for facilities: economic analysis for owners and professionals in planning, programming, and real estate development: designing, specifying, and construction, maintenance, operations, and procurement / . Reed Construction Data. – 2003. – 396 p.
14. Ніколаєва Т.В. Процес відтворення житла з позицій власника / Т.В. Ніколаєва // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин: 36. наук. праць. – К.: КНУБА, 2011. – Вип. 25. – С. 45–48.
15. Ніколаєва Т.В. Економічна сутність домоволодіння: об'єкт, організація і процес / Т.В. Ніколаєва // Формування ринкових відносин в Україні: 36. наук. праць / Наук. ред. І.Г. Манцуrow. – К., 2012. – №6 (133). – С. 227–233.
16. Ніколаєва Т.В. Резерви здешевлення житла та механізми відтворення житлового фонду в умовах обмеженої платоспроможності

громадян / Т.В. Ніколаєва // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – №7.

17. Ніколаєва Т.В. Фінансово-економічний механізм утримання і відтворення житлового фонду в умовах трансформації

відносин власності / Т.В. Ніколаєва // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право) / Наук. ред. П.В. Мельник. – К.: НУДПСУ, 2012. – №1.

М.О. БІЛОУС,
асистент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ»

Реалізація соціального партнерства в контексті ринку праці України

Статтю присвячено актуальним питанням взаємодії ринку праці і соціального партнерства. В цьому контексті досліджено питання соціального партнерства як одного з найважливіших аспектів організації соціального ринкового господарства і одного з суттєвих аспектів партнерства між людьми в процесі виробництва і суспільного життя. Також обґрунтовано, що методом вирішення соціальних конфліктів у межах соціального партнерства є компроміс, узгодження інтересів роботодавців і найманих працівників, а не протистояння і ліквідація приватної власності на засоби виробництва.

Ключові слова: ринок праці, соціальне партнерство, роботодавець, наймані працівники, держава.

Статья посвящена важному вопросу взаимодействия рынка труда и социального партнерства. В этом контексте рассматривается социальное партнерство как один из наиболее важных аспектов организации социальной рыночной экономики и один из важных аспектов партнерства между людьми в процессе производства и социальной жизни. Кроме того, показано, что методом урегулирования социальных конфликтов в рамках социального партнерства является компромисс, согласование интересов работодателей и работников, а не конфронтация и ликвидация частной собственности на средства производства.

Ключевые слова: рынок труда, социальное партнерство, работодатель, наемные работники, государство.

The article is devoted to the important issue of the interaction of labour market and social partnership. In this context, investigated the social partnership as one of the most important aspects of the Organization of the social market economy and one of the significant aspects of the partnership between the people in the process of production and social life. Also, justifiably, that the method of solving social conflicts within the social partnership is a compromise reconciling the interests of employers and employees, and not confrontation and the Elimination of private ownership of the means of production.

Keywords: labour market, social partnership, employer, hired workers, State.

Постановка проблеми. Соціальне партнерство є одним з базових принципів функціонування сучасного демократичного суспільства, важливим інструментом реалізації соціальної політики держави, засобом попередження та розв'язання соціальних конфліктів. Основною сферою реалізації соціального партнерства є сфера соціально-трудових відносин, а його ключовим елементом – соціальний діалог.

Одним з найважливіших завдань української держави в галузі соціально-економічної політики є створення умов для реалізації громадянами свого конституційного права на працю. Кризовий стан економіки сьогодні лише загострив потребу суспільства у досягненні соціального балансу між найманими працівниками, власниками (роботодавцями) і державою. Зараз вже зрозуміло, що правовими засобами індивідуального трудового права, в якому основними суб'єктами виступають індивідуальний найманий працівник і окремий роботодавець, не вирішити нагальних проблем. На перший план виходять колективи працівників і колективи роботодавців. Узгодження соціально-економічних інтересів між вказаними суб'єктами, а також між ними і державою утворює цілу низку суспільних відносин, які отримали у зарубіжних країнах назву інституту соціального партнерства. Дана ситуація визначає актуальність дослідження, особливо для України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у визначення соціального діалогу, етапів розвитку зробили Ж.–Ж. Руссо, М. Гакслі Теренс, К. Маркс, М. Паркур, Н. Рибніков. Постійну увагу теоретичним проблемам ринку праці приділяють сучасні вчені, які досліджують різноманітні аспекти його функціонування. Йдеться, зокрема, про праці відомих українських економістів С. Бандура, Т. Заяц, А. Колота, Е. Лібанової, С. Мочерного, Ю. Пархомова, І. Петрової, В. Петюха, О. Усенко, П. Мазурка, Ю. Маршавіна. Також невичерпний науковий вклад зробили вчені, серед яких: Р.І. Олексенко, А. Колота, В.Н. Толкунова, О.А. Іванова, А. Хома, О. Петров.

Метою статті є взаємозв'язок організації та діяльності суб'єктів соціального партнерства на ринку праці, тому що саме сутність соціального партнерства базується на паритетному функціонуванні одного партнера – підприємця і другого – профспілки як представника трудящих. Тому визнання і гарантія права на об'єднання – обов'язкові умови іс-

нування партнерства. Але роботодавцю потрібен складений, стабільний, висококваліфікований колектив робітників. Керівник підприємства, який налагодив партнерські відносини з робітниками і визнав їх право на об'єднання та сприяє цьому, набуває і колективних радників, і конструктивних опонентів. Крім всього, виробник зацікавлений підтримувати споживчий попит своїх робітників на власну продукцію. З іншого боку, і робітник, співставляючи кон'юнктуру не лише на ринку праці, а й на ринку товарів та послуг, зацікавлений в надійному, конкурентоспроможному функціонуванні свого підприємства і збуту продукції. Це його економічна безпека, гарантія зайнятості та доходу. Тому економічні вимоги робітника не безмежні, і він може зрозуміти мотиви раціонального обґрунтування прибутку підприємства для потреб споживача і для потреб накопичення, враховуючи технічне оновлення виробництва і поліпшення умов праці.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в Україні узагальнення поглядів роботодавців і робітників проявляється у розумінні необхідності зниження соціальних реформ, логічної побудови соціальної політики в політику економічних перетворень, у створенні умов, які б сприяли розвитку виробництва як головного джерела вирішення соціальних проблем, у підтримці соціального світу, попередженні масового злидарства і безробіття.

Ідея соціального партнерства і розвитку її в Україні привертають все більше уваги представників різних суспільних прошарків. Про це все частіше говорять державні діячі, підприємці, профспілкові лідери, лідери політичних об'єднань. Річ в тім, що в основі соціального партнерства лежить не лише ідея розподілу відповідальності між представниками трудящих, роботодавців і урядом за результати рішень, а й механізм послаблення монополії державних органів влади на управління економікою, їх піклування над усіма верствами населення. Тому соціальне партнерство для країн перехідного періоду являється надзвичайно важливим і необхідним компонентом становлення ринкової економіки. В практику регулювання соціально-трудових відносин в Україні з кінця 1991 року ввійшов термін «соціальне партнерство». Що означає це поняття і яка його сутність? Вітчизняна та світова практика показує, що є два способи формування соціально-трудових відносин і вирішення трудових конфліктів – насильницький і мирний.

Соціальне партнерство представляє собою такий тип і систему відношень між роботодавцями і робітниками, при яких у рамках соціального світу забезпечується погодження їх важливіших соціально-трудових інтересів. У реальному житті соціальне партнерство виступає як альтернатива всьлякій диктатурі класу чи особистості і являється цивілізованим методом вирішення соціальних конфліктів на різних рівнях. Що означає словосполучення «соціальне партнерство»? «Соціальне» – значить суспільне, яке відноситься до життя людей і їх відносин у суспільстві. «Партнер» – учасник спільної діяльності. Отже, сенсові значення словосполучення «соціальне партнерство» більше відносяться і використовуються у сфері

регулювання соціально-трудових відносин у загальному плані. Це спільна діяльність влади, підприємців і профспілок, спрямована на урегулювання інтересів і вирішення проблем, перш за все в соціальній і виробничій діяльності людей. Звісно ж, дослівний переклад слова «партнери» як «товариші по спільній меті» не зовсім точно характеризує істинні відносини між всіма членами трудового «гуртожитку», оскільки їхні інтереси не завжди однакові. Але в даному випадку їхні інтереси сходяться на вирішенні соціально-трудових проблем. Суть цих проблем у тому, що існує ринок праці, на цьому ринку є і продавець, і покупець. Вони самі повинні домовлятися про ціну та умови купівлі–продажу робочої сили, точніше, здібностей до праці і можливості індивідуума. Але проводиться цей торг має у певних рамках, цивілізовано, за правилами і нормами, які захищають інтереси обох сторін, тобто на основі партнерських взаємовідносин.

По мірі розвитку децентралізації в управлінні, відношення до компетенції колективів підприємств рішення більшості питань, які регулюють соціально-трудові відносини, по мірі розширення прав областей і міст об'єктивно виникали умови і передумови для розвитку і по формі, і по сутності всього механізму соціального партнерства на всіх рівнях виробітку та прийняття рішень. В умовах роздержавлення і нових форм власності необхідність в управлінні зростає ще більше, оскільки з'являються особисті і колективні економічні інтереси сторін, кожна з яких хоче примножити свої доходи та прибуток. Роботодавець хоче подешевше купити повноцінну робочу силу і підтримувати її діяльність на рівні і в інтересах свого виробництва, а робітник хоче отримати за свою працю стільки, скільки потрібно для нормального життя і праці йому самому та його сім'ї.

Соціальні партнери повинні навчитися співробітничати в змінних умовах: роботодавці (адміністрація державних підприємств, керівники акціонерних товариств, підприємці та власники приватних виробництв і компаній) повинні добровільно «допустити» до монопольного володіння управлінськими функціями їх здійсненню другого партнера від трудового колективу – профспілку [3].

Основою цивілізованих відносин між партнерами на ринку праці мають бути принципи, розроблені Міжнародною організацією праці (МОП). Серед них найважливішими є умови:

- загальний і міцний мир може бути встановлений лише на основі соціальної справедливості. Якщо, наприклад, частка прибутку, яка йде на споживання, буде визначена роботодавцем несправедливо, це може викликати незадоволення членів трудового колективу, знизить стимули до праці і рано чи пізно призведе до трудового спору (конфлікту). З іншого боку, надмірні вимоги працівників можуть примусити роботодавця перепрофілювати підприємство або шукати більш лояльних працівників;

- ненадання в якій-небудь країні працівникам людських умов праці є перешкодою для інших країн, які бажають поліпшити становище трудящих;

– свобода слова і свобода об'єднань є необхідними умовами постійного прогресу. Цей принцип закріплений Конвенцією МОП №87 і надає гарантії робітникам і службовцям на вільне використання права організовуватись. Експерти МОП вважають, що для виконання цього принципу потрібні три умови:

- відсутність будь-якої відмінності в законі й на практиці між тими, кому надано право на об'єднання;
- відсутність попереднього дозволу для заснування організації;
- свобода вибору членства в таких організаціях.

На практиці соціальне партнерство здійснюється на засадах трипартизму як системи тристороннього представництва з боку підприємців, профспілок і держави, які, будучи зацікавленими учасниками регулювання соціально-трудових відносин на ринку праці, однаковою мірою відповідальні за розробку взаємоприйнятних рішень і, зрештою, для збереження соціального миру. Співробітництво соціальних партнерів здійснюється у формі консультацій, контролю, вирішення колективних спорів, переговорів, які найчастіше закінчуються укладанням тарифних угод і колективних договорів [5].

Незважаючи на створення в Україні необхідних інституційних – законодавчих та організаційних – механізмів функціонування системи соціального партнерства (зокрема, прийняття в грудні 2010 року базового Закону «Про соціальний діалог в Україні», формування спільних представницьких органів (СПО) соціальних партнерів (профспілок та організацій роботодавців), створення спільних органів соціального діалогу, таких як Національна служба посередництва та примирення (1998) та Національна тристороння соціально-економічна рада (2011), партнерство має здебільшого формальний характер. Воно істотно не впливає на покращення соціальної ситуації в країні та зниження рівня соціальної напруженості. Для України становлення ефективної системи соціального партнерства є одним із найважливіших завдань унаслідок наявності високого рівня соціальної напруженості. Соціологічні опитування свідчать про наявність у населення України високого рівня протестних настроїв. Безпосередньо у сфері соціально-трудових відносин наявний рівень конфліктності характеризується такими цифрами. У 2010 році Національною службою посередництва та примирення (НСПП) було зафіксовано 160 колективних трудових спорів (з яких упродовж року виникло 64), 26 страйків та 48 акцій соціального протесту. З метою сприяння трудових відносин НСПП запобігала виникненню колективних трудових спорів (конфліктів) на 801 підприємстві. Упродовж січня–березня 2011 року на обліку НСПП перебувало 385 випадків дестабілізації стану соціально-трудових відносин, з яких 107 було врегульовано. Відбулося 13 акцій соціального протесту та три колективних припинення роботи, в яких взяли участь близько 16 тис. найманих працівників. Було зафіксовано 489 чинників дестабілізації, з яких: ліквідовано (усунуто) – 130 (26,6% від загальної кіль-

кості); у стадії ліквідації – 334 (68,3%); призвели до виникнення колективних трудових спорів (КТС) – 25 (5,1%).

Серед основних причин, які перешкоджають ефективному функціонуванню системи соціального партнерства, слід назвати:

1. Домінування у свідомості населення України патерналістських настроїв. 57% українців вважають, що саме держава має забезпечувати матеріальне благополуччя громадян, підтримувати соціальну справедливість у суспільстві.

2. Слабкість профспілок як представника та захисника інтересів працівників та сторони соціального діалогу. За даними соціологічної служби Центру ім. О. Разумкова, в тій або іншій мірі профспілкам довіряють не більше третини українців – від 22,7% у червні 2008 року до 31,6% у серпні 2010 року; внутрішня конкурентна боротьба в профспілковому середовищі між «офіційними» профспілками (ФПУ) та незалежними профспілками (Національний форум профспілок України, Національна конфедерація профспілок України, Конфедерація вільних профспілок України та ін.).

3. Домінування в процесі соціального діалогу сторони роботодавців.

4. Недемократичний, обмежувальний характер українського соціально-трудового законодавства в частині регулювання відносин соціального партнерства, зокрема слід констатувати концептуальну недосконалість Закону України «Про соціальний діалог». Він не передбачає послідовного проведення принципу обов'язковості прийняття сторонами соціального діалогу спільних рішень на основі взаємної згоди. Між окремими його статтями існує суттєва розбіжність.

5. Нівелювання ролі держави як гаранта соціально-економічних та трудових прав громадян унаслідок використання трипартистської моделі соціального партнерства.

В Україні має місце бездіяльність держави у сфері «вирівнювання» соціального діалогу в бік захисту інтересів найманих працівників як більш слабкої сторони. Таке невтручання значною мірою обумовлене не тільки відсутністю відповідної політичної волі, а й використанням в Україні трипартистської моделі соціального партнерства. Остання зводить державу на рівень однієї з рівноправних сторін соціального діалогу, сприяє перетворенню держави із захисника загальнонаціональних інтересів на захисника власних корпоративних інтересів, не дає їй можливості виконувати функції загальнонаціонального арбітра соціального діалогу, що негативно позначається на ефективності його функціонування.

Серед можливих кроків з боку держави, які могли б сприяти становленню в Україні ефективної системи соціального партнерства, слід назвати такі:

1. Розглянути доцільність переходу від трипартійної (роботодавці–держава–профспілки) до біпартійної (роботодавці–профспілки) моделі соціального діалогу, надавши державі функції арбітра процесу соціального діалогу та захисника загальнонаціональних інтересів. У разі позитивного вирішення цього питання прийняти нову редакцію Закону України «Про соціальний діалог в Україні».

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

2. Надати профспілкам додаткові права та повноваження у сфері захисту інтересів найманих працівників та ведення соціального діалогу.

3. З метою посилення відповідальності соціальних партнерів за невиконання прийнятих ними колективних угод та договорів внести зміну до статті 18 Закону України «Про колективні договори і угоди», якою передбачити суттєве збільшення суми штрафу [1].

Характеризуючи систему соціального партнерства в Україні, треба наголосити на завершенні тривалого та непромого переговорного процесу, пов'язаного з Генеральною угодою. Попри всі складнощі сторонам все ж таки вдалося досягти взаєморозуміння і укласти Генеральну угоду про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин на 2010–2012 роки. Факт її підписання оцінено як знакову подію в житті суспільства, оскільки нею закладено основи трудових і соціально-економічних відносин у державі [2].

Висновки

Насамкінець зазначимо, що відповідно до світової практики в профспілковому русі України поєднуються різні форми діяльності для забезпечення захисту людей праці – від радикальних акцій до переговорів, укладання угод. Водночас незаперечним є той факт, що український соціум зорієнтований на соціальне співробітництво з роботодавцями та владою, а також на розв'язання проблем через примирні процедури. Профспілки як сторона в системі соціального партнерства покликані виражати і захищати інтереси робіт-

ників на виробництві та поза ним. Крім цієї важливої ролі профспілки також грають роль індикатора суспільної думки, суб'єкта управління на ринку праці, одного з учасників управління виробництвом. Держава в системі соціального партнерства покликана виконувати функції гаранта основоположних прав і свобод, незалежно від функцій регулятора системи соціально-трудових відносин, організатора і координатора переговорів, арбітра при вирішенні трудових конфліктів. Для повноцінної реалізації даних функцій держава формує законодавчо-правову базу, складаючи тим самим основу для цивілізованої системи соціального партнерства.

Список використаних джерел

1. Більовський О. Основні напрями вдосконалення системи соціального партнерства в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/718/>
2. Ефективність соціального партнерства залежить від багатьох складових [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://pon.org.ua/gazeta/632-profspilkovij-visnik-153-4-bereznya-2011-r.html>
3. Лотоцька І. Соціальне партнерство на ринку праці та складові успішної співпраці служби зайнятості з роботодавцями [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.galslovo.if.ua/index_old.php?st=320
4. Петрое О. Соціальний діалог – шлях до гідної праці / О. Петрое // Праця і зарплата. – 2010. – № 19(695). – С. 4–5.
5. Ринок праці України: соціальне партнерство [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/19542/
6. Савчук О.О. Актуальні проблеми розвитку соціального партнерства в Україні / О.О. Савчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1 (128). – С. 188–193.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

АНДРУСЬ О.І. До проблеми державного регулювання ціноутворення в промислово розвинених країнах	3
ГАВРИЛЮК С.І. Комерційні банки – учасники ринку цінних паперів	7
ПАХНИЦЬ Є.Є. Економічний розвиток через макропруденціальне регулювання фінансового сектору	11
СІГАЙОВ А.О. Моделі економічного зростання та хаотична динаміка	14
ГОРБАЧ Л.М. Рента і рентні відносини: історичні та економічні передумови становлення і розвитку	17

Інноваційно-інвестиційна політика

СЕЛІВЕРСТОВА Л.С. Управління фінансовими інвестиціями корпорації	22
САВИЦЬКИЙ Е.Є. Механізми впровадження інноваційних технологій в діяльність виробників сільськогосподарської продукції	26
КОЛОДІЙЧУК А.В. Фінансова та науково-технічна складові інноваційного потенціалу промисловості: теоретичні аспекти та вітчизняні реалії	30
МОГИЛКО Л.В. Проблемні аспекти здійснення державних єврооблігаційних запозичень	36

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ШТАНГРЕТ А.М., КАРАЇМ М.М. Визначення та обґрунтування сукупності загроз для фінансової безпеки вітчизняних підприємств ..	41
МАКАРЕНКО М.В., ГУДКОВА В.П. Соціально-економічні механізми системи транспортного обслуговування населення	44
ПОПРОЗМАН О.І. Інформаційні технології в управлінні підприємством	49
КИФЯК В.Ф. Туристична привабливість Карпатського регіону як один з основних чинників розвитку в'їзного туризму	52
ЛИТВИНЕНКО С.Л. Економічні аспекти мультимодального перевезення унікальних негабаритних вантажів за участю авіатранспорту	57
РИБАЛКО Н.О. Бюджетне фінансування розвитку кінематографії в Україні	60
ПРИЙМУК О.Р. Особливості інтегрованої системи тарифів на послуги у громадському транспорті	63
БРАЙКОВСЬКА А.М. Досвід організації вантажних перевезень у змішаному сполученні	68
КОРНІЄНКО Т.М. Дослідження процесу управління якістю на хлібопекарських підприємствах	77
УС Р.Л. Аудит інформаційних технологій – новий вид аудиту організацій	81
БУЖИН О.О. Економічний показник екологічної експлуатації ґрунтів сільськогосподарського призначення	86
ДОЛГА Г.В. Проблеми майнового оподаткування в Україні	89
ІЛЬЄНКО О.В. Розвиток теорії «економічна безпека підприємництва» в країнах з трансформаційною економікою	91
АВРАМЕНКО Т.П. Еколого-економічні аспекти вивчення екосистем	97

Розвиток регіональної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Інституційний потенціал розвитку в Україні місцевого самоврядування: детінізаційний аспект	101
ЛУЦКІВ О.М. Концептуальні засади формування та реалізації державної регіональної промислової політики	106

Соціально-трудові проблеми

МАЛЬОВАНІЙ М.І. Методологічні підходи до прогнозування фінансового забезпечення соціального захисту населення в Україні	111
ГОНЧАРЕНКО О.Г. До питання щодо вдосконалення трудової мотивації засуджених	120
АТАЄВА О.А. Формування людського капіталу в структурі трудового потенціалу і розподільчих відносин в Україні	123
АДЖАВЕНКО М.М. Людський капітал в економічній перспективі транспортного підприємства	128
СЛІПЕНЧУК Г.В. Підходи до побудови системи управління персоналом будівельного підприємства	132
СИДОРЕНКО Т.М. Механізм формування і розвитку кадрового потенціалу підприємства	136
РЕВІНА О.М. Формування людського капіталу як основа економічного розвитку країни	139
НІКОЛАЄВА Т.В. Ефективність домоволодіння як проекту і підприємства	143
БІЛОУС М.О. Реалізація соціального партнерства в контексті ринку праці України	148

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензії фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

**Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№1 (140) 2013 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28

Підписано до друку 20.12.2013 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 17,90.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.