

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (129)**

Київ 2012

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 2 (129) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – 210 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–трудова 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 (науковий редактор)
І.К. БОНДАР, 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
А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор
М.М. ШАГОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2012. Реєстраційний № КВ 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2012

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

І.І. ХЛЄБНИКОВА,

ст. викладач кафедри податків та оподаткування, Національний університет ДПС України

Фіскально-адміністративні та регулюючі механізми акцизного оподаткування

Досліджено проблеми оподаткування акцизним податком в Україні, проаналізовано фіскальні та регулюючі ефекти цього податку, виявлено недоліки в його справлянні. Обґрунтовано необхідність удосконалення акцизного оподаткування в Україні.

Ключові слова: акцизний податок, підакцизні товари, адвалорна ставка, специфічна ставка, фіскальний та регулюючий потенціал акцизного податку.

Исследованы проблемы налогообложения акцизным налогом в Украине, проанализированы фискальные и регулирующие эффекты этого налога, обнаружены недостатки в его взимании. Обоснована необходимость усовершенствования акцизного налогообложения в Украине.

Ключевые слова: акцизный налог, подакцизные товары, адвалорная ставка, специфическая ставка, фискальный и регулирующий потенциал акцизного налога.

The problems of taxation of excise tax in Ukraine were investigated, fiscal and regulatory effects of this tax were analyzed, drawbacks in its collection were discovered. The necessity of improving the excise tax in Ukraine was proved.

Keywords: excise tax, commodities under excise, advalorna rate, specific rate, fiscal and regulative potential of excise tax.

Постановка проблеми. Акцизні податки займають особливе місце в сфері оподаткування, оскільки через систему непрямих податків держава реалізує перерозподіл фінансових ресурсів між різними категоріями споживачів – широкими верствами населення, підприємствами, резидента-

ми та нерезидентами. Тому дослідження фіскально-адміністративних та регулюючих властивостей акцизного податку є актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фіскальна потужність акцизу та значний його регулюючий потенціал зумовили жвавий інтерес до механізму справляння цього податку з боку науковців. Особливо це стосується наукових розробок М.Я. Азарова, В.М. Мельника, О.Д. Данилова, А.Б. Дриги, В.І. Коротуна, І.О. Луніної, А.М. Соколовської та інших. Однак, незважаючи на досить велику кількість досліджень у сфері акцизного оподаткування в Україні, воно має ряд недоліків, які знижують його фіскальну ефективність і регуляторні можливості.

Мета статті – аналіз ефективності функціонування фіскально-адміністративних та регулюючих механізмів акцизного оподаткування в сучасних соціально-економічних умовах в Україні, а також формування пропозицій щодо напрямів їх реформування.

Виклад основного матеріалу. В сучасних наукових дослідженнях існує твердження, що акцизи – вид непрямих податків на товари переважно широкого вжитку, сума яких включається в ціну товару та сплачується кінцевим споживачем.

Як зазначають У. Дж. Маккартен та Д. Стоцки, товари, оподатковувані акцизами (підакцизні), володіють однією або декількома із таких характеристик [5]:

- їхнє виробництво та реалізація знаходяться під контролем держави, тобто ці товари (продукція) представляють особливий інтерес для держави;
- вони характеризуються нееластичністю попиту за ціною;

– еластичність попиту щодо рівня доходу для цих товарів більше одиниці, тобто ці товари (продукція) відносяться до категорії предметів розкоші;

– їхнє споживання не приносить користі або з високою ймовірністю викликає негативні зовнішні ефекти.

Тому ми погоджуємося, що акциз – це податок переважно на соціально шкідливі та монополізовані товари, який концентрує грошові ресурси з метою нейтралізації негативних наслідків від споживання, а також забезпечує стягнення частини надприбутків, отриманих монополізованими структурами. Виходячи із вище сказаного акцизи не просто надбавка до ціни, а надбавка, яка виконує певну цільову функцію. Так, Т.Ф. Юткіна вказує на двоякість цільової функції акцизів: по–перше, це один із важливих джерел доходів бюджету; по–друге, це засіб обмеження споживання підакцизних товарів (в основному соціально небезпечних) [8, с. 298]. У цьому, по суті, вірному підході до розкриття сутності податку все ж таки акцизи представлені не в повній мірі. А.М. Соколовська пропонує більш точне розуміння даного податку та обґрунтовує необхідність його справляння такими причинами:

1) збільшення доходів бюджету при незначному податковому навантаженні та невеликих адміністративних затратах. При цьому основними аргументами на користь акцизів є великі обсяги продажу підакцизних товарів, невелика кількість виробників, нееластичний попит за ціною, простота розрахунку, відсутність близьких субститутів підакцизних товарів;

2) обмеження негативних зовнішніх ефектів від споживання підакцизних товарів, зокрема таких, як тютюнові вироби та алкогольні напої, енергетичні продукти, автотранспортні засоби. Акцизи на подібні товари дають можливість змусити споживача врахувати створювані ними негативні зовнішні ефекти та спонукають зменшувати споживання підакцизних товарів;

3) забезпечення справедливості оподаткування по вертикалі. Акцизи можуть сприяти підвищенню ступеня справедливості оподаткування внаслідок того, що споживачами деяких видів підакцизних товарів (бензин, предмети розкоші) є передусім громадяни з високими та середніми доходами. Отже, запровадження специфічних акцизів підвищує податковий тягар на ці верстви населення. Водночас акцизи на пиво та тютюнові вироби мають регресивний характер, тобто із зростанням доходів його частка в доходах зменшується [6, с. 277–278].

Отже, в суспільному захисті, спрямованому на обмеження споживання товарів, шкідливих для здоров'я людини та навколишнього середовища, виражаються соціальна та екологічна функція акцизу. Це, у свою чергу, породжує необхідність пошуку грошових ресурсів для здійснення заходів щодо нейтралізації або зниження ступеня негативної дії на індивіда та суспільство в цілому. Задоволення таких потреб вимагає затрат, що обумовлюють необхідність акумуляції в бюджет різного рівня доходів від акцизних податків. Відповідно цільова функція акцизів полягає в тому, що вони – обмежувач споживання окремих підакцизних товарів. Щоправда, перетворення акцизів у джерело доходу у відриві від соціально–екологічної

направленості обмеження споживання підакцизних товарів перетворює їх, по суті, в примусово–обов'язкову форму стягнення частини доходів, оскільки платник податку не бачить своїх індивідуальних вигід при його сплаті.

Отже, акцизний податок є соціально значимим. Він задовольняє специфічні потреби суспільства щодо нейтралізації негативних зовнішніх ефектів від споживання шкідливих товарів. У зв'язку з цим використання акцизних доходів в ідеальному варіанті мало б носити суворо цільовий характер: на відшкодування фізичних та психологічних втрат, зумовлених споживанням підакцизних товарів. Поки що чинна фінансова практика не забезпечує цього, як ми вважаємо, ідеалу.

Потенціал акцизного податку як фіскального та регулюючого інструмента насамперед визначається переліком підакцизних товарів, а також розміром і видами ставок – елементами, які встановлюються залежно від необхідності та ступеня державного втручання в певні господарські процеси.

В Україні правовою основою акцизного оподаткування нині виступає Податковий кодекс України (далі – ПКУ), який об'єднав раніше діючі законодавчі акти, що визначали порядок оподаткування акцизним податком. У VI розділі «Акцизний податок» ПКУ передбачені всі діючі норми щодо оподаткування підакцизної продукції, встановлено ставки акцизного податку та визначено особливості оподаткування.

Згідно з ПКУ акцизним податком обкладаються спирт, лікеро–горілчана продукція, виноробна продукція, пиво, тютюн та тютюнові вироби, окремі транспортні засоби, деякі нафтопродукти. Варто підкреслити, що в Україні встановлено державний контроль за обігом підакцизних товарів, зокрема спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів відповідно до Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» від 19.12.95 р. №481/95–ВР.

При обчисленні акцизного податку використовуються специфічні та адвалорні ставки. Специфічні ставки встановлюються в грошовому виразі (наприклад, у гривні, євро) на одиницю товару, представлену у фізичних одиницях виміру (кг, л, см³, штуки тощо), адвалорні – у відсотках до вартості товару.

На окремі види підакцизних товарів (тютюнові вироби) запроваджені змішані ставки, тобто одночасне застосування специфічних та адвалорних ставок, на інші – тільки специфічні (алкогольні напої, транспортні засоби, нафтопродукти тощо).

Специфічна і адвалорна ставки акцизного податку мають різну дію на ціни, прибуток, податкові надходження, якість товару, його різноманітність, методи адміністрування і розподіл доходу. Відносні переваги кожного виду ставок залежать від того, з якої точки зору оцінюється ця дія. Споживача цікавить ціна, якість і різноманітність товару, виробника – прибуток і частка зайнятого цим товаром ринку, а державу – надходження до бюджету, простота адміністрування, ефективність оподаткування і добробут споживача.

Перевагою адвалорних ставок є забезпечення стабільних надходжень до бюджету держави з урахуванням впливу інфля-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ції. Специфічні ставки можуть бути прийнятнішими за адвалорні, якщо система збирання податків недостатньо досконала й набуло поширення заниження вартості підакцизних товарів. Крім того, специфічні ставки не створюють стимулів до зниження якості продукції. Наприклад, один літр спирту оподатковується однаковим податком незалежно від того, міститься він у високоякісних алкогольних напоях чи низькоякісних. Натомість у разі застосування адвалорних ставок платник може зменшувати податкові зобов'язання, змінюючи структуру виробництва у бік збільшення пропозиції низькоякісних і відповідно, дешевших товарів. І нарешті, специфічні ставки з боку держави доцільно застосовувати, якщо метою акцизного оподаткування виступає обмеження споживання окремих товарів і компенсація негативних зовнішніх ефектів [6, с. 282]. Відповідно, в деяких випадках раціонально використовувати акцизи у формі, яка поєднує специфічні та адвалорні ставки, тобто змішані.

Аналізуючи акцизний податок у системі інструментів фінансової політики держави, слід зазначити, що, незважаючи на досить незначний досвід його використання, в Україні впродовж останніх років цьому виду податків на споживання (поряд із податком на додану вартість) відводиться дедалі більша роль у формуванні доходної частини зведеного бюджету та в регулюванні відповідних сегментів споживчого ринку. Така тенденція є об'єктивною реакцією на гостру фінансово-економічну кризу, в якій податки на споживання стають основою бюджетної системи.

Так, у 2008 році від акцизних зборів з вітчизняних та імпортних товарів було одержано відповідно 3,4 та 0,1% від

загальних надходжень зведеного бюджету, то в 2010 році цей показник збільшився до 8,4 та 0,4% (див. табл.).

При цьому слід зазначити, що в загальних надходженнях акцизного збору до зведеного бюджету України домінує збір з товарів, вироблених в Україні.

У 2008–2010 роках вагоме значення у формуванні загальних доходів від акцизного податку мають надходження акцизу з алкогольних напоїв та тютюнових виробів, на які в 2010 році припадає майже 80% від загальної суми, акумульованої від даного податку. Порівняння структури надходжень акцизного податку у розрізі підакцизних товарів, що виробляються в Україні за період, що досліджується, зображено на рис. 1.

Зростання акцизного податку з тютюнових виробів у 2008–2010 роках відбулося через збільшення його ставок. Поряд із цим вітчизняна податково-бюджетна система стикнулася із проблемою різкого зменшення надходжень до державного бюджету в перші податкові періоди (два–три місяці) після набрання чинності законами про збільшення ставок акцизу на тютюнові вироби. Водночас споживчий ринок тютюнових виробів у ці періоди був повністю насичений (і навіть перенасичений) продукцією за цінами, встановленими виробниками без урахування збільшеного податкового тиску. Це свідчить про те, що виробники тютюнових виробів – платники акцизного збору в період до набрання чинності підвищеними ставками інтенсивно насичують ринок продукцією в межах три–чотиримісячної норми споживання, сплачують акцизний збір за ставками до їх підвищення і, та-

Надходження акцизного збору та його частка у структурі доходів зведеного бюджету, мобілізованих Державною податковою службою України протягом 2008–2010 років

| Показники | 2008 | 2009 | 2010 |
|--|----------|-----------|-----------|
| Доходи бюджету, млн. грн. | 297893,0 | 272 967,0 | 281 961,7 |
| Мобілізовано акцизного збору із вироблених в Україні товарів, млн. грн. | 10 356,2 | 17 934,5 | 23 715,3 |
| % до загальних доходів бюджету | 3,4 | 6,5 | 8,4 |
| Мобілізовано акцизного збору із ввезених на територію України товарів, млн. грн. | 344,7 | 666,1 | 1 130,4 |
| % до загальних доходів бюджету | 0,1 | 0,2 | 0,4 |

Джерело: оперативна інформація ДПА України.

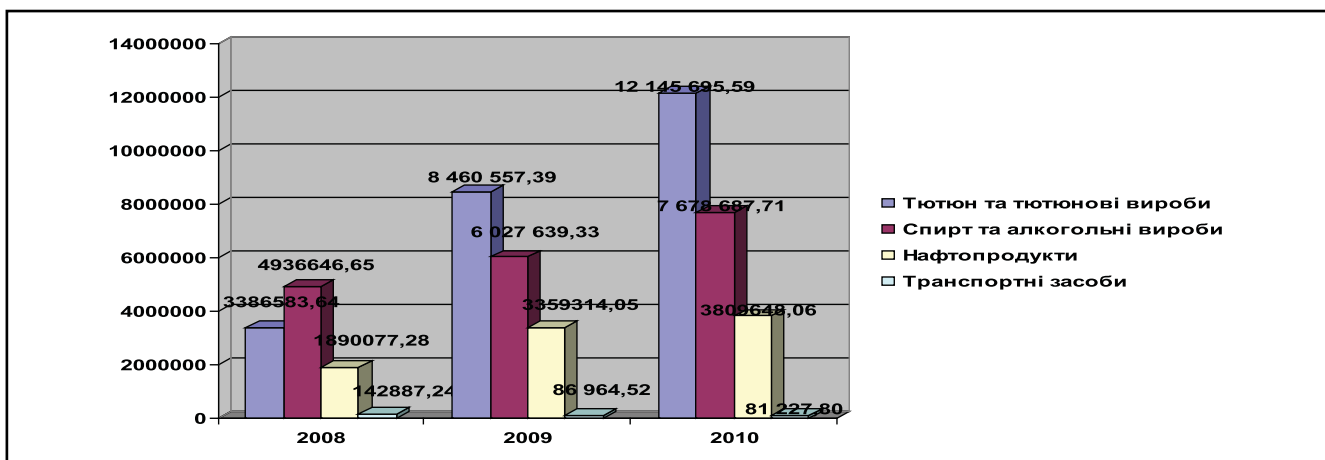


Рисунок 1. Структура надходжень акцизного податку з вітчизняних товарів до державного бюджету за 2008–2010 роки, тис. грн.

Джерело: оперативна інформація ДПА України.

ким чином, одержують можливість зберігати дохідність операцій із сигаретами та присутність на ринку без збільшення податкових платежів. Така поведінка виробників сигарет щоразу після підвищення ставок акцизу призводить до зменшення річного обсягу планових надходжень до державного бюджету, а також до зриву помісячних планів виконання доходів бюджету за акцизним збором.

Так, із 1 травня 2009 року ставки акцизного збору у грошовому вираженні на сигарети з фільтром було збільшено в 1,6 раза, на сигарети без фільтра – в 2,24 раза. Ставку у відсотках до обороту продукції було збільшено на 4 відсоткових пункти. За таких умов після підвищення ставок акцизного збору розрахунковий обсяг надходжень до державного бюджету мав становити близько 950 млн. грн. на місяць. Проте в червні 2009 року він дорівнював лише 587,40 млн. грн., а в липні – 718 млн. грн. Планових показників надходження досягли лише у вересні–жовтні 2009 року (рис. 2). Загалом унаслідок застосування вищеприписаного механізму мінімізації державний бюджет недоотримав у 2009 році близько 760 млн. грн.

Аналогічна ситуації спостерігалася і в 2010 році, коли з 1 липня ставки акцизу у грошовому вираженні на сигарети з фільтром було збільшено в 1,3 раза, а у відсотках до обороту продукції – на 5 відсоткових пунктів. Щомісячні розрахункові обсяги надходжень від акцизу з урахуванням такого підвищення мали становити 1507 млн. грн. Однак у серпні цього року надійшло лише 742 млн. грн., а у вересні – 1191 млн. грн. Отже, лише за три місяці 2010 року державний бюджет недоотримав 1 млрд. 344 млн. грн., що становило близько 16% від запланованих додаткових надходжень до держбюджету.

Нагадаємо, що ПКУ ставки акцизного збору на тютюнові вироби з 1 січня 2011 року підвищені на 6,9%. Згідно з до-

кументом ставка акцизу на цигарки з фільтром підвищена з 90 до 96,21 грн./тис. од., цигарки без фільтра – з 40,25 до 43,03 грн./тис. од.; сигари – з 140 до 149,66 грн./кг, тютюн, замітники тютюну, – з 50 до 53,45 грн./кг, тютюн для паління – з 70 до 74,83 грн./кг; жувальний і нюхальний тютюн – з 20 до 21,38 грн./кг. Мінімальне податкове зобов'язання зі сплати акцизу на цигарки без фільтра підвищилося з 57,5 до 61,47 грн./ тис. од., а на цигарки з фільтром – зі 150 до 160,35 грн./ тис. од.

Наслідками таких дій тютюнових підприємств є відчутне зниження надходжень до державного бюджету (до 50% від помісячного плану) та перенасичення ринку дешевою тютюновою продукцією. При цьому низькі ціни на тютюнові вироби роблять їх більш доступними для молоді та дітей. Отже, очікувані регулюючі ефекти у напрямі обмеження споживання шкідливих товарів не досягаються.

Ще одним джерелом збільшення надходжень внутрішнього акцизу стало підвищення ставок акцизного податку на пиво та лікєро–горілчану продукцію. В цілому обсяг надходжень з цього джерела збільшився на 1,7 млрд. грн., або на 27,3%. Проте таке підвищення акцизного податку, а також необгрунтоване підвищення ціни на спирт негативно вплинули на виробничу діяльність підприємств лікєро–горілчаної галузі. Враховуючи те, що з 1 вересня 2010 року ставка акцизного податку підвищилася до 39,4 грн. за 1 літр 100% спирту, виробництво лікєро–горілчаної продукції скоротилося на 18% у порівнянні з попереднім періодом минулого року і становило 25 млн. дал. З 1 січня 2011 року ПКУ підтверджене підвищення ставок акцизного податку на лікєро–горілчані вироби з 39,4 до 42,12 грн. за 1 л 100% спирту, що, у свою чергу, призвело до скорочення вироб-

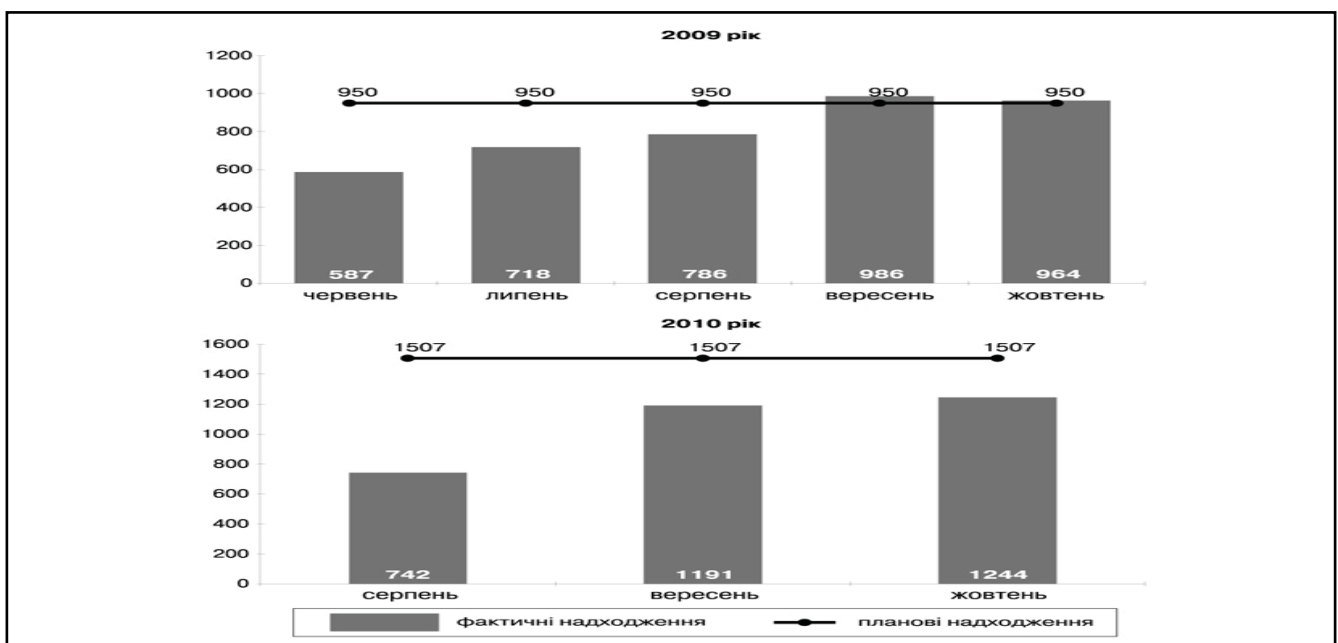


Рисунок 2. Співвідношення планових і фактичних надходжень до Державного бюджету України від сплати акцизного збору на сигарети, млн. грн.

Джерело: Горіна Ірина. Чому Україна не бажає щороку отримувати мільярд гривень?! [Електронний ресурс] / І. Горіна // Дзеркало тижня. – 2010. – №44. – Режим доступу: <http://dt.ua/articles/61533> – Назва з екрана.

ництва горілки, лікерів і наливок в Україні у січні–квітні 2011 року в порівнянні з аналогічним періодом 2010 року. За даними Держкомстату, в цей період виробництво горілки, інших міцних спиртних напоїв скоротилося на 25,6% (зі 11,7 до 8,7 млн. дал; лікерів), солодких наливок, спиртових настоянок, інших спиртних напоїв – на 9% (з 3,3 до 3 млн дал).

Охарактеризовані тенденції могли б розцінюватися як позитивні в частині обмеження споживання лікеро–горілчанних виробів. Однак саме даний ефект в Україні під питанням. Значне зростання ставок акцизного податку на дані види продукції поки що створює лише умови для мінімізації даного податку, а також спричинює скорочення обсягів легального виробництва цих видів підакцизних товарів та насичення вітчизняного ринку більш дешевою – контрабандною, неlegalною та фальсифікованою продукцією [2, с. 104]. За деякими даними, тінювий ринок виробництва горілки збільшився на 40%, а тютюну – на 10%. Ці тенденції знайшли своє відображення і у динаміці надходжень акцизного податку. Зокрема, обсяги надходжень акцизного податку з імпортової лікеро–горілчаної продукції збільшилися майже в 2,5 раза, вина – в 1,4 раза, пива – в 1,5 раза [2].

Отже, очевидною проблемою, яка сьогодні існує в системі оподаткування акцизним податком, є не лише визначення оптимальних ставок оподаткування даної продукції, а й посилення адміністрування податку. Зважена диференціація ставок та прогнозована акцизна політика дозволить державі регулювати споживання окремих видів товарів, а також підтримувати розвиток відповідних галузей національної економіки. Посилення адміністративних заходів фіскального впливу дозволило б досягти очікуваних регулюючих ефектів у напрямі коригування обсягів споживання населенням шкідливих для здоров'я товарів.

Практичними шляхами удосконалення механізму справляння акцизного податку можуть бути такі.

Перш за все необхідно створити механізм протидії мінімізації виробниками тютюнових виробів акцизного податку. Він має передбачати встановлення тимчасових лімітів продукції, які платник акцизного податку на тютюнові вироби може реалізовувати зі сплатою акцизу за ставками до їх підвищення. Перевищення лімітів реалізації тягне за собою нарахування акцизного податку на тютюнові вироби за підвищеними ставками з урахуванням підвищеного мінімального податкового зобов'язання. До речі, аналогічний механізм протидії запроваджений більшістю держав, зокрема він діє у Великобританії, Іспанії, Латвії, Литві, Нідерландах, Німеччині, Польщі, Словенії, США, Угорщині, Чехії та Швейцарії [3].

Паралельно для удосконалення ринкових відносин у спиртовій і лікеро–горілчаній підгалузях можна рекомендувати знизити податкове навантаження на лікеро–горілчані вироби до рівня, який би дозволяв формувати легальний ринок цієї продукції в обсягах потреби країни в ній (30–35 млн. дал на рік), завдяки чому зростуть надходження коштів до державного бюджету, споживач одержить якісну продукцію, а тіню-

вий ринок буде замінений на легальний. Крім того, доцільно посилити адміністративну відповідальність за реалізацію та обіг фальсифікованої продукції, знищувати вилучені за рішенням суду алкогольні напої та спирт, а за умови економічної доцільності – і переробляти етиловий спирт на технічний.

З метою нарощування експортного потенціалу спиртової та лікеро–горілчаної підгалузей України доцільно розробити та впровадити в практику програму державної підтримки експорту алкогольних виробів. Для цього необхідно обґрунтувати концепцію щодо розвитку цих підгалузей з урахуванням сучасного стану ринку їх продукції, підвищити рівень маркетингової роботи та вдосконалити фінансово–кредитне забезпечення на підприємствах.

Висновки

Наразі механізм справляння акцизного податку ще не зовсім досконалий. Основні проблеми його функціонування пов'язані насамперед із неузгодженістю рішень щодо нарощування фіскальних можливостей та одночасного забезпечення регулюючого впливу.

Підсумовуючи сказане, вважаємо за доцільне викласти деякі пропозиції з удосконалення оподаткування підакцизних товарів, а саме:

- обґрунтоване зростання ставок акцизного податку на алкогольні напої та тютюнові вироби;
- використання світового досвіду щодо встановлення тимчасових лімітів на тютюнову продукцію, які платник акцизного податку може реалізовувати зі сплатою акцизу за ставками до їх підвищення;
- посилення державного контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів;
- збалансування фіскальної та соціально–регулюючої складової використання акцизного податку.

Реформування механізму акцизного оподаткування має привести до формування прозорого і стабільного правового поля діяльності платників цього податку, сприятиме становленню справедливого конкурентного середовища та одночасно спричинить зростання обсягів надходжень до державного бюджету.

Апробація запропонованих заходів дозволить як підвищити фіскальну ефективність акцизного податку в Україні, так і створить умови для забезпечення сталого розвитку підприємств–виробників підакцизної продукції, а також захистити вітчизняних споживачів від неякісної продукції як вітчизняного, так і імпортного походження.

Література

1. Боровик П.М. Проблеми акцизного оподаткування в Україні [текст] / П.М. Боровик., В.О. Ладиженська // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №3. – С. 103–107.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 142 с.

3. Горіна Ірина. Чому Україна не бажає щороку отримувати мільярд гривень?! [Електронний ресурс] / І. Горіна // Дзеркало тижня. – 2010. – №44. – Режим доступу: <http://dt.ua/articles/61533>. – Назва з екрана.

4. Жукевич О.М. Досвід оподаткування підакцизних товарів в Україні та країнах ЄС [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vchtei/2010_2/NV-2010-V2_39.pdf. – Назва з екрана.

5. Пособие по налоговой политике / Под редакцией Партасарати Шома. – Вашингтон, округ Колумбия: Отдел налоговой политики,

Управление по бюджетным вопросам, Международный валютный фонд, 1995. – XII, 387 с.

6. Соколовська А.М. Основи теорії податків: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2010. – 326 с.

7. Фрадинський О.А. Еволюція акцизного оподаткування в Україні [текст] / О.А. Фрадинський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №1. – С. 112–115.

8. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2000. – 429 с.

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
к.е.н., професор

Основна категоріальна структура теорії тіньової економіки

У статті розглядаються методологічні засади формування теорії тіньової економіки, її основної логико-категоріальної структури.

Ключові слова: вихідна, центральна, завершальна категорії теорії тіньової економіки.

В статье рассматриваются методологические основы формирования теории теневой экономики, ее основной логико-категориальной структуры.

Ключевые слова: исходная, центральная, завершающая категория теории теневой экономики.

In the article the methodological base of formation of shadow economy, in article the methodological base of main logical categorical structure is considered.

Keywords: initial, central, final category of theory of shadow economy.

Постановка проблеми. Процеси деформації державного управління, викликані ними масштабні загрози з боку факторів суттєвої тінізації соціально-економічних процесів, чинників тінізації транснаціонального рівня обумовлюють необхідність створення системної їм протидії, в тому числі гносеологічними засобами, становлення та розвитку теоретичних досліджень тіньових соціально-економічних явищ. У зв'язку з цим розгляд шляхів піднесення методологічного інструментарію досліджень тіньової економіки на основі становлення теорії тіньової економіки в умовах сучасних системних кризових явищ є актуальним напрямом економічних досліджень, засобом значного поглиблення вивчення природи тіньових механізмів.

Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення

боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постановках Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006, №1767), з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.В. Турчинова та інших. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії тіньовій економіці здійснили вітчизняні вчені-юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, створення її теорії як логічно побудованої системної організації категоріального апарату теоретичного пізнання, особливості прояву тіньової економіки, її дисфункційної природи у вітчизняних умовах потребують подальшого спеціального вивчення, зокрема розробки категоріальної структури теорії тіньової економіки.

Метою статті є подальший розвиток методологічного забезпечення вивчення сутності тіньової економіки на основі побудови спеціальної теорії як системної дисфункції державного управління, розвитку його кризових форм існування.

Виклад основного матеріалу. Теорія являє собою систему категорій та законів, що відображають у своїй структурі сутність предмета дослідження в цілому, тобто його цілісну структуру. Теоретична проблема дослідження висувається лише там, де мова йде про цілісний розгляд предмета, об'єкта.

Проблема виникає тоді, коли як наслідок відкриття нових фактів дійсності одна емпірична теорія стикається у протиріччя з іншою емпіричною теорією. Інакше кажучи, коли нові факти, явища, які неможливо пояснити на підставі попередньої теорії, дозволяють побудувати нову емпіричну теорію більш високого рівня узагальнення, що являє собою більш розгорнуту структуру категоріального апарату. Вона являє собою не поправку, доповнення до старої теорії, а її діалектичну протилежність [1, с. 195; 2, с. 302–318].

Проблема формується, таким чином, на підставі антиномії двох емпіричних теорій – їх основних тез та положень. Саме антиномія є адекватною формою реалізації теоретичної проблеми, оскільки вона окреслює крайні сторони поля дослідження, кордони його простору. Цими кордонами є сторони діалектичної тріади – теза та антитеза як позитивні форми знання, що одночасно виключають та передбачають один одного безпосереднім чином. Теорія покликана виявити їх опосередкований зв'язок та єдність.

Сама проблема через розгортання антиномій формується історично, як заперечення попереднього розвитку в системі категорій пізнання, і не може виступати як автономне відбиття явища дійсності без розгортання логіки дослідження та викладення категоріального апарату. Так, наприклад, неможливо встановити причини формування тінювих процесів, не вивішивши їх із протиріч розвитку вихідних формально «чистих» по відношенню до тінізації субстанціональних категорій економічної системи. Історичний розвиток онтологічних протиріч системи призводить до появи в ній явищ діалектичного заперечення – кризових процесів системного чи локального характеру, вчасне не обмеження, не опанування якими викликає накопичення дисфункціональних властивостей та тінізацію. У гносеологічному аспекті формується визначена причинно-наслідковими категоріальними зв'язками більш розвинута теорія, що відбиває діалектику розгортання антиномії – категорій «тінюва економіка», «кризове управління», «нетранспарентність розвитку» тощо. Проблема продовжує формуватися, зрости, породжуючи в міру розвитку цього процесу більш глибокі, досконалі ідеї (положення).

Таким чином, ідея історично формується паралельно разом із розвитком проблеми. Сутність її виявляється в тім, що вона встановлює у загальній формі зв'язок між категоріальним рядом членів антиномії. Тому вона з самого початку має інтеграційно-синтетичний характер і є результатом теоретичного дослідження, яке здійснює приведення всіх особливостей, складних формоутворень предмету до загальної основи [1, с. 198].

Так, одна із можливих основних ідей «теорії тінювої економіки» може бути представлена на цьому етапі дослідження у вигляді зведення всього різноманіття причин розвитку тінювих процесів до їх субстанціональної основи – дисфункціонального розвитку державного управління як головного фактора високого рівня тінізації економіки країни в цілому. Самі трансформаційні процеси за певних дисфункціо-

нальних станів значно посилюють загрози подальшої тінювої руйнації економічної системи [3, с. 3–7].

Основоположним першопочатком, вихідним пунктом теорії є її принцип. Останній є, у свою чергу, першим і найбільш загальним визначенням ідеї. Але він формулюється у формі найбільш загального та вихідного теоретичного поняття (категорії), змістом якого виступає найбільш загальний закон, що виявляє субстанціональне відношення предмету дослідження.

У русі єдиної субстанції даної предметної галузі знаходиться логічна основа єдності всіх понять (категорій) теорії, що зв'язані між собою її вихідним принципом. Інші принципи теорії виконують методологічну функцію подальшої конкретизації ідеї, є основою окремих розділів теорії, її відгалужень.

Таким чином, категоріальна структура теоретичної системи може бути сформована навколо її стрижня – трьох основних категорій: 1) вихідної; 2) центральної і 3) завершальної [1, с. 203].

Метод сходження від абстрактного до конкретного передбачає після встановлення предмету науки перехід до виділення вихідної генетичної і структурної «клітинки» предмета дослідження, а також вибору початкового пункту аналізу і викладення сутності самої цієї «клітинки». На наш погляд, вихідна категорія теорії тінювої економіки має бути «клітинкою» предмету, яка відбиває відношення (взаємозв'язок) загального (загальної субстанції) і окремого. Вона за своєю структурою являє собою, таким чином, відносно єдність протилежностей, «елементарну конкретність». Завдяки цьому з вихідної категорії теорії стає можливим виведення більш складних, синтетичних понять і законів.

Такою вихідною категорією теорії, на наш погляд, як результат наукової гіпотези, є категорія «тінюва економіка є формою кризи державного управління». Вона є результатом завершальної категорії попередньої економічної теорії, але остання стає вихідною категорією лише тоді, коли досягає достатнього ступеня узагальнення та поглиблюється до розуміння субстанції [1, с. 203]. Як загальне чи всезагальне тут виступає така сторона (субстанція) визначеної вихідної категорії, яка присутня у кожному досліджуваному явищі дійсності і є визначальним по відношенню до всіх інших сторін або властивостей цих явищ. Так, поняття «тінюва економіка» є результатом дослідження співвідношення «державне управління – суб'єкт господарювання». Перша сторона цього співвідношення з урахуванням двох кіл особливостей, як вихідна категорія, у русі від одного явища дійсності до іншого змінюється, розвивається, тобто існує у кожному із них у суто специфічному вигляді, наприклад у фінансовій, зовнішньоекономічних сферах, процесі приватизації держмайна тощо. Простежуючи послідовність зміни цієї сторони загального у вихідній категорії при переході від одного матеріального утворення до іншого і пояснюючи із цих змін зміни в особливих властивостях кожного з них, ми весь час рухаємося від абстрактного до конкретного, від менш багатого змісту до більш багатого. Взяв, таким чином, за вихідне те,

що є вихідним у самій дійсності, ми неодмінно досягаємо у русі пізнання логічну побудову дійсної історії тінізаційних процесів та їх сутності [4, с. 200].

Центральна категорія теорії тіньової економіки формується вже як специфічна для даної теорії і, за видимістю, прямо протилежна (через діалектичне заперечення) вихідній. Такою категорією, на наш погляд, є категорія «паразитарна елітна економіка – базова основа тінізації національного економічного простору» [5, с. 233–271; 6, с. 62–65].

Центральна категорія тіньової економіки діалектично протилежна вихідній категорії «державне управління». Вона історично і логічно означає руйнацію останнього.

Центральна категорія не може бути безпосередньо дедуктованою із вихідної, будь-який перехід від однієї категорії до іншої, протилежної, передбачає введення в цей рух привідних зовнішніх ланок, що сполучують у собі риси попередньої і послідувочої категорії. Щодо теорії тіньової економіки, то такими привнесеними ззовні, опосередкованими ланками є категорії «дисфункція», «модернізація», «глобалізація», «міжсекторний розрив» тощо.

У центральній категорії системи розкривається специфічна сутність предмета дослідження – тінізаційний механізм розвитку. Порівняно з вихідною категорією центральна категорія – «паразитарна елітна економіка» специфічна, але по відношенню до інших системних, синтетичних категорій теорії вона є загальною і набуває значення також основного принципу теорії. Її зміст також складає протиріччя, але воно відрізняється від вихідного тим, що її опосередковані ланки, наприклад окремі структурні сегменти паразитарної елітної економіки, її механізми – перекладання витрат, вилучення доходу, еміграція капіталів – виступають вже в явній формі.

Безпосередні факти дійсності, суспільний досвід, емпіричні поняття, зв'язані з функціонуванням системи тіньової економіки, частіше за все протиріччя вихідній та центральній категорії теорії, в той же час як завершальна категорія дає їм пояснення. Вона уособлює форму існування сутності, виявленій у центральній категорії. Такою для теорії тіньової економіки, на наш погляд, є категорія «тіньовий механізм перерозподілу власності та влади». Якщо вихідна категорія даної теорії виявляє субстанціональну єдність всієї предметної області теорії, центральна категорія – її сутність, то завершальна категорія характеризує явище, як необхідну форму прояву сутності досліджуваного предмета. Сутність в цій категорії виступає в особливій формі: завершальна категорія теорії тіньової економіки має своїм змістом діалектичне поєднання явища, дійсності та можливості, утворюючи початок вихідної категорії нової теорії – теорії детнізації економіки [1, с. 206].

Побудова теорії тіньової економіки через основні, вузлові поняття теорії, що синтезують накопичений науковий матеріал – вихідну, центральну та завершальну категорію, – створює як результат широку системну композицію наукових наслідків, які можуть мати важливе теоретичне та

практичне значення. Так, вона дозволяє здійснити подальший розвиток та удосконалення теорії тіньової економіки. До деяких наукових наслідків слід віднести різноманітні ендогенні та екзогенні (по відношенню до національного простору) прояви розподільчих та перерозподільних процесів у територіальному, галузевому, функціональному, структурному аспектах тощо. Однак лише категорія «тіньовий перерозподіл власності і влади» має статус основного наслідку. Застосування цієї основної форми, в якій виступає, виявляється сутність тіньової економіки, дозволяє логічно завершити теорію, теоретично та методологічно підсилити її пізнавальну функцію.

Висновки

Наукова теорія – це широка і всеосяжна форма суспільних, логічно зв'язаних системних знань про відповідну сукупність явищ діяльності, яка визначається системною організацією самого матеріального світу. Адже вся об'єктивна дійсність являє собою складноорганізовану мегасистему, а кожна окрема сфера дійсності є визначена система. Однак якщо окремі сфери дійсності – суть системи різних рівнів, то і теорії, що відбивають, відтворюють у теоретичному знанні сутність цих явищ, екзогенні та ендогенні зв'язки цих систем, також суть системи [7, с. 291–292].

Теорія тінізації економіки є логічно побудованою системною організацією категоріального апарату теоретичного пізнання та подальшого розвитку комплексу проблем нездатності держави [8, с. 14–15].

Категоріальна структура теоретичної системи може бути сформована навколо її стрижня – трьох основних категорій: 1) вихідної; 2) центральної і 3) завершальної.

Вихідною категорією теорії, на наш погляд, як результат наукової гіпотези, є категорія «тіньова економіка є формою кризи державного управління». Вона є результатом завершальної категорії попередньої економічної теорії, але остання стає вихідною категорією лише тоді, коли досягає достатнього ступеня узагальнення та поглиблюється до розуміння субстанції.

Центральна категорія теорії тіньової економіки формується вже як специфічна для даної теорії і, за видимістю, прямо протилежна (через діалектичне заперечення) вихідній. Такою категорією, на наш погляд, є категорія «паразитарна елітна економіка – базова основа тінізації національного економічного простору».

Якщо вихідна категорія даної теорії виявляє субстанціональну єдність всієї предметної області теорії, центральна категорія – її сутність, то завершальна категорія характеризує явище, як необхідну форму прояву сутності досліджуваного предмета. Сутність в цій категорії виступає в особливій формі: завершальна категорія теорії тіньової економіки має своїм змістом діалектичне поєднання явища, дійсності та можливості, утворюючи початок вихідної категорії нової теорії – теорії детнізації економіки.

Побудова теорії тіньової економіки через основні, вузлові поняття теорії, що синтезують накопичений науковий матеріал – вихідну, центральну та завершальну категорію, – створює як результат широку системну композицію наукових наслідків, які можуть мати важливе теоретичне та практичне значення. Так, вона дозволяє здійснити подальший розвиток та удосконалення теорії тіньової економіки.

Література

1. Кумпф Ф. Диалектическая логика: Основные принципы и проблемы / Ф. Кумпф, З. Оруджев. – М.: Политиздат, 1979. – 286 с.
2. Андреев И.Д. Диалектическая логика / И.Д. Андреев. – М.: Высш. шк., 1985. – 367 с.
3. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в системі сучасних наук / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Ук-

раїні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2010. – Вип. 11. – С. 3–7.

4. Шептулин А.П. Диалектика единичного, особенного и общего / А.П. Шептулин. – М.: Высшая школа, 1973. – 272 с.

5. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.

6. Предборський В.А. Кризові процеси сучасної елітної економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2009. – Вип. 5. – С. 62–65.

7. Андреев И.Д. Диалектическая логика / И.Д. Андреев. – М.: Высш. шк., 1985. – С. 291–292.

8. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – С. 14–15.

А.А. ОКСЕНЕНКО,

аспірант, Міжрегіональна академія управління персоналом

Аналіз світового досвіду реалізації податкової політики та визначення впливу податків на соціально-економічний розвиток країни

У статті розглядається використання функцій податків у сучасних зарубіжних країнах. Охарактеризовані основні особливості оподаткування податком на прибуток, податком на доходи фізичних осіб, податком на додану вартість та акцизними податками. Визначені загальні напрями формування та використання інструментів податкової політики як регуляторів соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: податкова політика, функції податків, оподаткування, податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизні податки.

В статье рассматривается использование функций налогов в современных зарубежных странах. Охарактеризованы основные особенности налогообложения налогом на прибыль, налогом на доходы физических лиц, налогом на добавленную стоимость и акцизного налога. Определены общие направления формирования и использования инструментов налоговой политики как регуляторов социально-экономического развития.

Ключевые слова: налоговая политика, функции налогов, налогообложение, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость, акцизные налоги.

The article describes the usage of tax functions in modern countries. Described the main features of the corporate income tax, personal income tax, value added tax and

excises. Identified the general directions of the development and usage of instruments of tax policy as regulators of social and economic development.

Keywords: tax policy, tax functions, taxation, corporate income tax, personal income tax, value added tax, excises.

Постановка проблеми. Одне з визначальних місць серед важелів впливу на економічний і соціальний розвиток країн світу відводиться податковій політиці, основною метою якої є забезпечення бюджетних надходжень та створення рівнонапруженого податкового тиску на платників податків. Сутність податків розкривається через функції, що вони виконують. Однак наразі серед науковців немає єдиної точки зору щодо класифікації функцій податків та визначення тих з них, що є основними (домінуючими) з усього комплексу податків, що діють у тій чи іншій країні. Аналіз практики оподаткування в різних країнах світу свідчить, що в державах із розвинутою ринковою економікою відбулися зміни в використанні функцій податків – з фіскальної на регулюючу. Таким чином, аналіз іноземного досвіду застосування фіскального та регулюючого впливу податкової політики задля забезпечення сталого економічного розвитку країни є актуальним і потребує ґрунтовного наукового дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі приділено достат-

ньо багато уваги визначенню сутності податків (В. Федосов, Л. Андрущенко, В. Суторміна, В. Мельник тощо) та функцій, що вони виконують (Л. Дікань, Т. Воїнова, А. Бризгалін, М. Милаков, В. Буряковський, В. Захожай, Л. Омелянович, Л. Ходов тощо). Питанням впливу податків на економічний і соціальний розвиток країни присвячені праці як зарубіжних (П. Самуельсон, Ш. Бланкарт, Дж. Стігліц, В.М. Пушкарьова, Д.Г. Чернік, Т.Ф. Юткіна тощо), так і вітчизняних науковців (О.Д. Василик, Ю.Б. Іванов, М.П. Кучерявенко, В.П. Вишневський, А.М. Соколовська, В.М. Родіонова тощо). Незважаючи на достатньо глибоке та всебічне дослідження питань оподаткування, нині є актуальним визначення впливу основних податків на соціально-економічний розвиток країни у зв'язку зі змінами, що відбулися в податкових системах країн світу, зокрема з урахуванням останньої фінансової кризи.

Метою статті є дослідження світового досвіду використання фіскальної та регулюючої функцій окремих видів податків (податок на прибуток (далі – ПП), податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО), податок на додану вартість (далі – ПДВ), акцизні податки (далі – АП)) як інструменту впливу на економічний та соціальний розвиток країни.

Виклад основного матеріалу. Фіскальна є однією з перших, історично закладених, функцій податків, за допомогою якої формуються державні грошові фонди і створюються умови для виконання державою покладених на неї завдань. Проте на сьогодні в більшості країн світу поряд із фіскальною активно використовується регулююча функція податків, яка, у свою чергу, отримала додаткові властивості (підфункції): стимулюючу (заохочувальну), дестимулюючу (обмежувальну або

стримувальну), перерозподільчу (між бізнесом, урядом та населенням, центральним та місцевими бюджетами) (табл. 1).

Аналіз податкових систем у розрізі основних податків (ПП, ПДФО, ПДВ, АП) та їх впливу, як на економічний розвиток розвинутих країн світу (США, Великобританія, Франція, Німеччина, Японія тощо), так і країн з економікою, що розвивається (Польща, Боснія та Герцеговина, Казахстан тощо), дозволив виокремити домінуючу (основну) функцію податків кожної з вищеозначених груп країн (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, податкова система країн із фондоорієнтованим фінансовим ринком направлена на підтримку перш за все акціонерних компаній (наприклад, у США існують пільги з корпоративного податку саме для акціонерних компаній). У той же час основні податки (ПП, ПДФО, ПДВ) насамперед виконують регулюючу функцію. В більшості країн із банкоцентричною моделлю фінансового ринку (Японія, Франція, Німеччина) податок на доходи фізичних осіб має сильно розвинену регулюючу функцію, хоча в Швейцарії домінує як раз фіскальна функція цього податку, а застосування регулюючої є несуттєвим. Одним з основних джерел наповнення бюджету, що, відповідно, визначає фіскальну направленість, є ПДВ в Німеччині. Таким чином, на відміну від країн із фондоорієнтованою моделлю фінансового ринку в банкоцентричних немає єдності в пропорціях поєднання фіскальної та регулюючої функцій податків.

Більш детальний аналіз податкових систем країн світу довів, що в більшості з них податки виконують перш за все фіскальну функцію. Так, наразі їх частка у сукупних бюджетних надходженнях розвинутих країн світу досягає 90%, а у

Таблиця 1. Основні функції податків

| | |
|--|--|
| Фіскальна | наповнення державного та місцевого бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання державою її функцій |
| Основні функції податків | |
| активне використання податків з метою економічного регулювання процесів відтворення в країні | Регулююча |
| Підфункції | |
| через механізм надання пільг і звільнень певних видів діяльності, а також окремих виключень з бази оподаткування держава стимулює ті види економічної діяльності, що є пріоритетними і сприяють її розвитку | Стимулююча (заохочувальна) |
| збільшення податкового навантаження (у випадку здійснення платником саме тих операцій або видів діяльності, у яких не зацікавлена держава), унаслідок чого збільшуються непродуктивні витрати суб'єкта господарювання, рентабельність його діяльності (розрахована на основі чистого прибутку) знижується, зростають витрати покупців, що дестимулює їх споживання | Дестимулююча (обмежувальна або стримувальна) |
| перерозподіл частини прибутку підприємств і підприємців та направлення їх: на інвестиції в капіталомісткі та фондомісткі галузі з тривалими термінами окупності витрат, а доходів громадян – на збільшення платоспроможного попиту низькодохідних верств населення та опосередковане стимулювання виробництва | Перерозподільна |

Джерело: власна розробка автора.

Таблиця 2. Визначення домінуючої функції (фіскальна або регулююча, з наведенням підфункцій) основних податків в країнах світу

| Країна | Вид податку | Функція податків | |
|---|--------------------------------|------------------------|-----------|
| | | регулююча (підфункція) | фіскальна |
| Країни з фондоорієнтованою моделлю фінансового ринку | | | |
| США (американська модель соціальної політики) | ПП | + (стимулююча) | |
| | ПДФО | + (перерозподільча) | |
| | Податок з продажу (аналог ПДВ) | | + |
| | АП | | + |
| Великобританія (англосаксонська модель соціальної політики) | ПП | + (стимулююча) | |
| | ПДФО | + (перерозподільча) | |
| | ПДВ | + (перерозподільча) | |
| | АП | | + |
| Канада (англосаксонська модель соціальної політики) | ПП | + (стимулююча) | |
| | ПДФО | + (перерозподільча) | |
| | ПДВ | + (перерозподільча) | |
| | АП | | + |
| Країни з банкоцентричною моделлю фінансового ринку | | | |
| Японія (японська модель соціальної політики) | ПП | + (стимулююча) | |
| | ПДФО | + (перерозподільча) | |
| | Податок з продажу (аналог ПДВ) | | + |
| | АП | | + |
| Швейцарія | ПП | | + |
| | ПДФО | | + |
| | ПДВ | + (перерозподільча) | |
| | АП | | + |
| Франція (німецька модель соціальної політики) | ПП | + (стимулююча) | |
| | ПДФО | + (перерозподільча) | |
| | ПДВ | + (перерозподільча) | |
| | АП | | + |
| Німеччина (німецька модель соціальної політики) | ПП | + (стимулююча) | |
| | ПДФО | + (перерозподільча) | |
| | ПДВ | | + |
| | АП | | + |
| Швеція (скандинавська модель соціальної політики) | ПП | + (стимулююча) | |
| | ПДФО | + (перерозподільча) | |
| | ПДВ | | + |
| | АП | | + |
| Ізраїль | ПП | + (стимулююча) | |
| | ПДФО | + (перерозподільча) | |
| | ПДВ | | + |
| | АП | | + |

Джерело: власна розробка автора.

валовому внутрішньому продукті коливається приблизно від 30% (у США) до 50% (у Данії) [1]. У той же час виконання фіскальної функції варіюється залежно від виду податків. Нині в більшості розвинутих країн світу (США, Японія, Швеція, Ізраїль, Німеччина) таку функцію переважно виконує непрямий податок – ПДВ або його аналог – податок з продажу, податок з обороту. І хоча у визначених країнах цей податок є основним у наповненні їх бюджетів, ставки ПДВ мають фіксоване значення і коливаються в діапазоні 3–17%, що є нижчим за середнє значення по країнах світу (цей податок застосовується більш ніж у 80 країнах, де найбільш поширеними є ставки в 15–20%) [2]. Причому найнижче значення ставки ПДВ чи його аналогів як основного джерела наповнення доходної частини бюджету має Японія – 7%, а найбільше – 25% у Швеції, Данії і Норвегії.

Однак слід зауважити, що сам по собі розмір податкових ставок не визначає вплив на економічну ситуацію в країні¹. Розмір ставок податків тісно пов'язаний зі справедливістю перерозподілу грошей через бюджет та відчуттям у громадян їх захищеності та турботи з боку держави. Підтвердженням цьому є приклад Швеції, де ставки за податками дуже високі. До того ж помірно зростання податкових ставок може позитивно вплинути на економіку країни, оскільки підтримується приватними підприємствами за умов, коли дер-

¹ Узагалі, найбільші ставки ПДВ (в окремих країнах, як згадувалося, податку з продажу або податку з обороту) в Данії та Швеції – 25%. Трохи нижче ставка ПДВ в Ісландії – 24,5%. Далі ще одна скандинавська країна – Норвегія, в якій ставка ПДВ дорівнює 24%. Цікавим є той факт, що найвищі ставки ПДВ мають країни з найбільш високим рівнем життя населення у світі. В той же час ставка ПДВ в 23% існує в далеко не найбагатшій країні – Уругваї.

жава прозоро витрачає ці кошти на розвиток інфраструктури, здійснюючи інвестиції в освіту, та на зміцнення правових державних інститутів.

Найбільш поширеним у світі серед прямих податків, існування якого історично має фіскальну направленість, є податок на прибуток. Безпосередній прямий механізм впливу фіскальної функції прямих податків на економіку країни зазвичай полягає в наступному: при зменшенні ставки податку, в разі адекватного зменшення цін, сукупний попит зростає, виробництво розширюється, доходи населення збільшуються, безробіття скорочується. Таким чином, можна зробити висновок, що, хоча податки виконують одночасно фіскальну та регулюючу функції, серед основних видів податків у розвинутих країнах світу фіскальна функція податків поступається місцем регулюючій, тобто фактично стає вторинною. Переважаюча фіскальна функція притаманна у значній мірі лише такому непрямому податку, як ПДВ (податок на продаж чи податок з обороту).

Аналіз табл. 2 дозволяє зробити висновок, що в країнах із розвинутою економікою незалежно від моделі побудови їх фінансового ринку та застосування моделей соціальних пріоритетів переважає регулююча функція податків, у тому числі ПП. Так, усе більше держав (США, Японія, Великобританія, Швеція, Франція, Ізраїль, Німеччина, Канада тощо) пов'язують існування податку на прибуток не стільки з фіскальною, скільки зі стимулюючою підфункцією регулюючої функції податків. Механізм його впливу на економіку країни полягає в застосуванні знижок по податку на прибуток або навіть повне його скасування, що відбувається в разі спрямування прибутку на капіталовкладення, наукові дослідження та впровадження їх досягнень, створення нових робочих місць і професійну перепідготовку кадрів, соціальні та екологічні цілі. Так, американські підприємства мають право віднімати з податку на прибуток 20% їхніх витрат на фінансування фундаментальних наукових досліджень в університетах, компаніям дозволяється віднімати з валового доходу при розрахунку оподаткованого прибутку вартість наукової апаратури і устаткування, безоплатно переданих ними університетам, а також некомерційним науково-дослідним організаціям. Ці пільги на базі стимулюючої (заохочувальної) підфункції регулюючої функції податків сприяли розвитку на базі університетів великих науково-дослідних центрів, в рамках яких налагоджуються тісні зв'язки між університетською наукою і промисловими підприємствами. Таким чином, у країні створюються умови для уникнення структурного безробіття в майбутньому, оскільки університети готують спеціалістів, навчання яких тісно пов'язане зі специфікою діяльності підприємства, з метою заміщення або розширення трудових ресурсів після закінчення студентського навчання. Отже, в результаті такої кооперації університети отримують наукове обладнання та ресурси для проведення наукових досліджень, а підприємства – висококваліфікованих спеціалістів у майбутньому.

Через стимулюючу підфункцію регулюючої функції прибуткового податку регулюється зайнятість населення та захоплення до створення і розширення малого і середнього бізнесу. Зменшена податкова ставка сприяє також диверсифікації продукції в компаніях, які за своєю природою не можуть бути великими (наприклад, компанія по виробництву горщиків для квітів). Так, в Японії стандартна ставка корпоративного прибуткового податку становить 30% для центрального уряду. Крім того, існує прогресивна шкала префектур, що стягують так званий податок з підприємств, із стандартною максимальною ставкою 9,6 відсотка. Зниження центральної податкової ставки до 22% поширюється на компанії з капіталом менше 100 мільйонів ієн (і доходом нижче 8 млн. ієн), зниження місцевого тарифу застосовують для малих і середніх підприємств з капіталом менше 100 млн. ієн [11].

Регулююча функція податку на прибуток проявляється через створення додаткових робочих місць шляхом розширення малого бізнесу, тобто використовується стимулююча підфункція. Так, наприклад, у Великобританії стандартна ставка за податком на прибуток становить 30%, а для компаній, прибуток яких не досягає 250 тис. фунтів стерлінгів, – 19%. До того ж у країні окремо виділяється спеціальна знижена ставка податку з корпорацій на дрібне підприємництво в 25% [5]. У той же час в Ізраїлі податок на прибуток (ставка ПДФО – 36%) є майже символічним, якщо врахувати, що відповідно до місцевого законодавства всі витрати та інвестиції, пов'язані з діяльністю підприємства, дозволено відносити на його витрати [6]. Таким чином, в Ізраїлі склалася ситуація, за якої оподаткування податком на прибуток підприємств не відіграє головної ролі у формуванні дохідної частини бюджету, оскільки більшість податкових надходжень припадає на ПДВ. Податок на прибуток у більшій мірі виконує стимулюючу підфункцію податків через інвестиційну функцію підприємств, що діють у туристичній, торгівельній сферах, а також в обслуговуванні паломництва.

Податок на прибуток у більшості країн світу, податкові системи яких були досліджені, відіграє значну роль у регулюванні виробничо-фінансової діяльності підприємств. Так, у Канаді ставки податку на доходи корпорацій диференційовані залежно від статусу і категорії платника. Загальна ставка становить 28% прибутку; ставка для виробничих підприємств – 24%; для дрібних корпорацій, які знаходяться у власності канадців, – 12%. Великі корпорації сплачують додатковий податок у розмірі 0,175% від вартості капіталу, що складається з простих акцій, запасів, позик, облігацій, векселів, закладних. Канадський уряд використовує режим оподаткування доходу корпорацій як засіб стимулювання інвестицій, зайнятості, розвитку регіонів, у тому числі за допомогою таких заходів: інвестиційного податкового кредиту; податкового кредиту на витрати науково-дослідного характеру; прискореного списання амортизації; знижок на виснаження надр; податкових пільг для корпорацій, які створюють робочі місця у фармацевтичній, комп'ютерній, телекомунікаційній, аерокосмічній галузях промисловості тощо.

Необхідно відмітити, що наразі податок на доходи фізичних осіб², хоч і є класичним прямим податком, який виконує перш за все фіскальну функцію, проте в переважній більшості країн світу він застосовується як інструмент регулювання доходів населення (регулююча функція податку). Особливості використання ПДФО як регулятора соціально-економічного розвитку полягають у застосуванні диверсифікованих податкових баз та ставок для різних джерел доходів та категорій населення. Кожній країні світу притаманні свої особливості стягнення ПДФО. Проте мета обкладання цим податком у більшості випадків залишається єдиною – насамперед ПДФО використовується як фіскальний інструмент наповнення бюджету, а вже потім задля урівноваження доходів населення та його соціального захисту, задля чого запроваджується прогресивна шкала стягнення цього податку³.

Оперуючи ПДФО, як інструментом впливу на соціально-економічний розвиток, уряди країн регулюють платоспроможний попит населення, стимулюючи/дестимулюючи його зміною податкової бази (або зменшуючи ставку оподаткування). Диференційовані ставки залежно від розміру доходу роблять більш рівномірним розподіл багатства та благ між членами суспільства, що підштовхує його соціально-економічний розвиток та діє на користь країни. Так, наприклад, у Німеччині історично сформувалася та продовжує існувати «класова система оподаткування», в якій за основу класифікації платників податків на шість класів покладений їх поділ за соціально-громадянським статусом (сімейний стан, наявність дітей тощо) [8]. Розподіл населення відповідно до належності до певних податкових класів за соціальною ознакою створює можливості використання додаткових податкових пільг шляхом переходу з одного класу в інший, що може розглядатися як регулююча функція цього податку і як елемент соціального захисту населення державною, оскільки, наприклад, клас працюючих за наймом сплачує більшу суму податкових зобов'язань ніж категорія осіб що мають дітей, що, у свою чергу, слугує заохоченням населення до створення сім'ї та поліпшенню демографічної ситуації в регіоні.

Так, наприклад, у Франції регулююча функція податку на доходи населення проявляється в наступному. Відповідно до соціально-громадянського статусу громадянина проводиться розподіл населення на відповідні класи: неодруженим бездітним платникам присвоюють коефіцієнт 1, бездітному подружжю – коефіцієнт 2, подружжю з однією дитиною – 2,5, з двома дітьми – 3 тощо. Розрахунок податкового зобов'язання проводиться шляхом ділення загальної суми доходу на коефіцієнт приналежний відповідному класу, потім вираховують податок за ставкою, передбаченою для даної статті доходів, а одержану суму множать на той самий коефіцієнт. Мінімальна ставка ПДФО в цій країні становить 10%, а максимальна дорівнює 41% [4].

Прибуткове оподаткування громадян виступає інструментом реалізації урядом соціальної політики в частині підтримки молодих сімей, наданні допомоги незаможним верствам

населення та створенні умов для заощадження коштів сектором домогосподарств. Так, у Нідерландах функціонує система стягнення ПДФО, в основу якої покладено розподіл населення за соціально-громадянським статусом [7]. Ця система характеризується спрощеним поділом платників податків на відповідні категорії, яких нараховується лише три: одинокі громадяни, самотні з дітьми, подружжя. Для регулювання доходів населення та спрощення процесу сплати зобов'язань, в оподаткування індивідуальних доходів громадян закладені відрахування на соціальне страхування, що залежать від віку платника, доходу, кількості дітей, та в сумі становлять єдиний комбінований податок, який розраховується за прогресивною шкалою. Використання даної системи дозволяє проводити соціальну політику враховуючи багато аспектів платника податку, урівноважуючи доходи відповідно до комплексного набору факторів.

У розвинених країнах із ринковою економікою при збільшенні податкової ставки для низькодохідних категорій населення, як правило, підвищується неоподаткований мінімум доходів громадян, на його перегляд у бік збільшення також впливає зростання цін на товари та послуги, що входять до мінімального споживчого кошику. Диференційовані ставки на різні джерела доходів впливають на людину, яка здійснює вибір які доходи для неї є більш прийнятними, заохочує до заощаджень, або придбання нерухомості чи цінних паперів, податок на дохід від яких є відносно меншим. Так, наприклад, Великобританії притаманний принцип побудови та нарахування податку на доходи населення, відповідно до якого розподіл доходів на певні частини (шедули) проводиться залежно від джерела отриманого доходу та оподатковується окремо на особливих умовах [5]. На сьогодні у Великобританії шедулярна система зберегла своє значення при наданні податкових знижок і відрахувань. Таким чином, во-

² Історично сформувалися дві форми нарахування ПДФО – шедулярна (податок поділений на частини в залежності від джерела доходу: заробітна плата, дивіденди, рента тощо), що має походження з Великобританії, і глобальна (податок нараховується на сукупний дохід незалежно від джерела походження), що виникла в Пруссії. Зараз більш вживаною є глобальна форма нарахування прибуткового податку з громадян, за якої чистий дохід оподатковується за виключенням законодавчо-дозволенних вилучень та податкових пільг (неоподатковуваний мінімум, професійні витрати, знижки на дітей та утриманців, внески у фонди тощо) [3].

Для виконання функцій регулювання та перерозподілу доходів громадян, з метою урівноваження їх платоспроможного попиту на важливі для повсякденного життя людини товари та послуги, більш за всі інші підходить прибутковий індивідуальний податок з населення, об'єктом оподаткування якого є отриманий фізичною особою дохід. У цьому контексті плоска система оподаткування постає нелогічною та недієвою. Застосовуючи різні ставки оподаткування в залежності від джерела надходження доходів дозволяють спрямовувати населення на вибір найкращого джерела власних доходів.

У сучасному світі майже не застосовуються плоскі шкали в оподаткуванні доходів громадян, оскільки при таких умовах посилюється розшарування населення по рівню забезпеченості та платоспроможному попиту на внутрішньому ринку, що зменшує таким чином доходи виробників товарів і послуг.

³ На сьогодні оподаткування доходів населення стягується з використанням прогресивних шкал за мінімальної ставки в 3,5% (Сингапур) та максимальної – 56% (Швеція), що дозволяє регулювати рівнонапруженість оподаткування доходів різних верств населення.

на трансформувалася в змішану шедулярно-глобальну систему прибуткового оподаткування.

Історично склалося, що багато рис, притаманних регулюючій функції податку на доходи громадян у системі, що використовується у Великобританії, знайшли своє відображення в податкових системах інших країн світу. Так, наприклад, в Ізраїлі прибутковий індивідуальний податок (аналог ПДФО) направлений на соціальний захист і фінансову допомогу корінному населенню та реалізується за допомогою використання прогресивної шкали оподаткування з діапазоном від 10 до 50 відсотків від доходу платника [6]. Подібно до нідерландської системи податок на доходи фізичних осіб в Ізраїлі є комбінованим і включає в себе ряд відрахувань (на соціальне страхування, пенсійні відрахування, аліменти тощо).

Визначено, що в більшості країн із розвинутими ринковими економіками ПДФО став виконувати регулюючу функцію, забезпечуючи соціальний захист низькодохідних категорій населення з боку держави.

Аналіз функціонування податку на додану вартість та оцінка його впливу на економіку країн світу дозволили зробити висновок, що цей непрямий податок тільки в деяких країнах світу (Великобританія, Швейцарія, Франція, Канада) виконує переважно регулюючу функцію. І хоча ПДВ належить до числа непрямих податків і характеризується чітко вираженою фіскальною спрямованістю, водночас він істотно впливає на фінансово-господарську діяльність суб'єктів підприємництва-платників ПДВ та, відповідно, на економіку країни. Необхідно враховувати, що платниками ПДВ є переважна більшість підприємств виробничої сфери, торгівлі та частково сфери послуг, а отже, підвищення цін на суму цього податку може призвести до зниження попиту, тому що ПДВ, який сплачує підприємство, прямо пропорційний еластичності попиту на продукцію та обернено пропорційний еластичності пропозиції.

Більшість розвинених країн, які використовують ПДВ у своїй податковій політиці, запровадили комплекс заходів із мінімізації негативного впливу підвищення цін унаслідок обкладання товарів та послуг ПДВ на добробут населення. Так, наприклад, в Європейському Союзі існують три режими оподаткування ПДВ залежно від соціальної значимості товарів. Товари широкого вжитку оподатковують за стандартною ставкою – не менше 15% [2]. До товарів розкоші застосовується підвищена ставка. Соціально важливі товари і послуги, наприклад продукти харчування та ліки, оподатковують за зниженою ставкою – 5%.

Канада, Ірландія, Великобританія і Мексика активно використовують нульову ставку податку щодо деяких груп товарів і послуг, що реалізуються всередині країни. Так, у Канаді ПДВ поширюється на всі товари і послуги за винятком неоподатковуваних (нульова ставка) та звільнених від податку. До групи, що має право на податковий кредит, відносяться основні продукти харчування, ліки та приладдя для хворих, товари на експорт. Звільняються від оподаткування ПДВ:

послуги освітнього і медичного характеру, юридичні, страхові та фінансові послуги, рента за житло, продажі товарів секонд-хенд. Таким чином, реалізується соціальна направленість регулятивної функції податків, а саме здійснюється державна підтримка щодо виробництва та споживання товарів першого вжитку, медичного забезпечення населення якісними медикаментами та новітнім діагностичним обладнанням вітчизняного виробництва, а також підтримка торгівельної зовнішньоекономічної діяльності.

У Франції в останні роки спостерігається тенденція до зниження і переходу до двох ставок ПДВ – 18,6 і 5,5% [9], що дозволяє забезпечити справедливість оподаткування різних груп товарів для різних соціальних груп населення, а в Швейцарії на більшість видів товарів і послуг поширюється ставка ПДВ у 7,6%. У цій країні деякі специфічні види товарів та послуг (вода в трубопроводах, продукти харчування, сільськогосподарська сировина, медикаменти, газети, журнали, послуги радіо- і телекомпаній) обкладаються податком за зниженою ставкою у 2,4%, готельні послуги – 3,6% (застосовується до 31 грудня 2013 року) [10]. Зниження тарифу на постачання води в трубопроводах обумовлюється тим, що Швейцарія є гірською країною і тому для неї існує об'єктивна необхідність проведення водневих комунікацій у віддалені гірські райони Швейцарських Альп. Підприємства, що надають готельні послуги, в Швейцарії також обкладаються по зменшеній ставці – задля привабливості розвитку туристичної сфери на гірськолижних курортах, тобто направленість на розвиток пріоритетної для держави сфери діяльності (рекреації). Таким чином, кожна з понижених ставок здійснює в більшій мірі регулюючий ефект, який, у свою чергу, є більш соціальним, ніж економічним.

Акцизні податки в більшості країн світу спочатку були введені з метою наповнити дохідну частину бюджету, тобто реалізувати їх фіскальну функцію. Запровадження чергового АП визначається, як правило, фінансовими, політичними і соціальними проблемами, що виникають у тій чи іншій країні, що, у свою чергу, проявляє регулюючу функцію АП. Так, наприклад, з метою боротьби з алкоголізмом населення більшість європейських країн користуються правилом: чим вище міцність алкогольного напою, тим більша ставка акцизу за ним встановлюється. З іншого боку, ряд країн – членів ЄС (наприклад, Франція, Іспанія) встановлює нульову ставку АП на споживання сухих вин, які є «візитною картою» цих країн, задля підтримки внутрішнього виробника та іміджу країни в цілому.

У Німеччині, для стимулювання використання пального з низьким вмістом сірки з 1 січня 2003 року встановлено підвищений АП на етилований бензин і дизельне паливо з вмістом сірки понад 10 мг/кг. У той же час розмір АП на пиво залежить від вмісту в пиві основного суслу. При цьому пивоварні, які виробляють до 200 тис. галонів пива на рік, можуть сплачувати акциз за пільговими ставками, а максимальною знижкою (50% від загальної ставки АП) управі скористатися пивоварні, якщо обсяг їх продукції складає до

5 тис. галонів на рік [8]. Даний захід спрямований на підтримку малого пивоварного бізнесу, що, у свою чергу, має соціальний ефект – забезпечує зайнятість населення.

Також у Німеччині регулююча функція (стимулюючу підфункція) АП реалізується через акцизні податки на електроенергію. Завдяки ним у цій країні стимулюється використання альтернативних та поновлювальних джерел електричної енергії, до яких належить вітряна енергія, сонячна енергія, енергія тепла надр, біологічний газ, очисний газ, біологічна маса, а також гідроенергія, що виробляється гідроелектростанціями з генераторної потужністю до 10 МВт [8]. Зобов'язання зі сплати акцизу виникає в момент вилучення електричного струму з мережі енергопостачання. У момент вилучення «товар», тобто електроенергія, випускається для вільного обігу і одночасно споживається. Такий товар, вироблений з поновлюваних енергоресурсів і вилучений з мереж, постачається виключно регенеративними видами електроенергії (мережа екологічного струму) та звільняється від оподаткування, що сприяє регулюванню забруднення навколишнього середовища шкідливими викидами в атмосферу.

Окрім акцизних зборів існують також специфічні АП на: відходи, дивіденди, інсектициди, електроенергію, окис вуглецю та сірки, добрив, атомної енергії, природного газу та реклами, більшість з яких спрямовані на покращення екологічної ситуації в країні. Так, у Швеції АП на відходи від виробничої діяльності накладається при зберіганні на території підприємства небезпечних відходів та інших шкідливих речовин у загальному об'ємі понад 50 тонн на рік або зберігання відходів більше трьох років. Компанія мусить сплатити 435 шведських крон за тону відходів. Таким чином, впровадження акцизного податку в цій країні направлений на пришвидшення утилізації шкідливих речовин та на зменшення промислових викидів, що негативно позначаються на екології. Також, у Швеції, наприклад, існує акцизний податок на пестициди (становить \$30 за кожен повний кілограм активних складових пестицидів). Зобов'язання до сплати цього податку настають при виробленні та утриманні пестицидів на комерційній основі для подальшого перепродажу або для власного професійного використання всередині країни. Цим видом акцизу уряд Швеції намагається захистити ґрунтовий покрив країни від шкідливих хімічних викидів, що утворюються при використанні пестицидів.

Висновки

За результатами проведеного дослідження встановлено, що первинна функція податків як основного джерела наповнення доходної частини бюджету держави в більшості країн світу наразі набуває нової характеристики – скоординовано-

го державою спрямування фінансових потоків усіх суб'єктів економіки на реалізацію визначених урядом країни пріоритетів розвитку. Відповідно до цього вносяться зміни у справляння певних видів податків (ПП, ПДФО, ПДВ, АП), що використовуються як інструменти впливу на економічний та соціальний розвиток з метою зміни структури виробництва, розробки та запровадження новітніх технологій, регулювання темпів та пропорцій економічного розвитку країни, посилення або послаблення процесу нагромадження капіталу, розширення або зменшення платоспроможного попиту населення тощо.

Література

1. Литвиненко Я.В. Податкові системи зарубіжних країн. Навчальний посібник. – К.: Міжрегіональна академія управління персоналом, 2004. – 205 с.
2. Федерація міжнародних торговельних асоціацій, офіційне веб-представництво [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fta.org/countries/index.html>
3. Пушкарєва В.М. История финансовой мысли и политики налогов. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 196 с.
4. Міністерство економіки, фінансів та промисловості Франції, офіційне веб-представництво [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economie.gouv.fr/index.php>
5. Королівська податкова та митна служба Великої Британії, офіційне веб-представництво [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hmrc.gov.uk/thelibrary/>
6. Міністерство фінансів Ізраїлю, офіційне веб-представництво [електронний ресурс]. – Режим доступу: [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mof.gov.il/Pages/default.aspx>
7. Податкова та митна адміністрація Нідерландів, офіційне веб-представництво [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.belastingdienst.nl/>
8. Федеральне Міністерство фінансів Німеччини, офіційне веб-представництво [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bundesfinanzministerium.de/DE/BMF_Startseite/node.html?__nnn=true
9. Генеральна дирекція державних фінансів Франції, офіційне веб-представництво [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finances.gouv.fr/>
10. Prof. Scott Basinger. Internationalization and Changes in Tax Policy in OECD Countries, Publisher: Comparative Political Studies. – June 1, 2008.
11. Thomas Dalsgaard. Japan's Corporate Income Tax—Overview and Challenges, Publisher: IMF Working Paper, Fiscal Affairs Department – March 2008.

Квінтесенція інтелектуального капіталу в умовах розвитку економіки знань

У статті розглянуто актуальні проблеми формування інтелектуального капіталу як основного фактора, необхідного для формування інтелектуальної еліти суспільства.

Ключові слова: людський капітал, інтелектуальний капітал, інституціональний капітал, інтелектуальна власність.

В статье рассмотрены актуальные проблемы формирования интеллектуального капитала как основного фактора, необходимого для формирования интеллектуальной элиты общества.

Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальный капитал, институциональный капитал, интеллектуальная собственность.

The article is devoted to topical problems of formation of intellectual capital as the main factor that is necessary for the formation of intellectual elite of the society.

Keywords: human capital, intellectual capital and institutional capital, intellectual property.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що пріоритетність розвитку людського капіталу визначається постійним зростанням потреб, що є збудником для економічної діяльності людини. В той самий час сучасний прискорений розвиток інформатизації та комунікаційних систем зв'язку ставить перед товаровиробниками завдання підвищення економічної ефективності виробництва.

Зрозуміло, що в цьому випадку просте копіювання існуючих досягнень не дає змоги для підвищення конкурентоспроможності як окремого товаровиробника, так і країни в цілому. Це знаходить своє відображення у дилемі – або підтримка ресурсної економіки, що в умовах дефіциту ресурсів не сприяє стрімкому економічному зростанню, або використання досягнень науково-технічного прогресу і перехід до інтелектуальної економіки, що надає можливість для послаблення залежності від природних ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основою для формування інтелектуальної еліти суспільства є інтелектуальний капітал, розвиток якого розглянемо більш детально.

У сучасному трактуванні теорії інтелектуального капіталу останній розглядається як інвестована суспільна праця. Джерела такого визначення можна знайти у класичній політичній економії, де інтелектуальний капітал визначається через природні здатності та талант людини.

Широкого значення теорія інтелектуального капіталу набула у ХХ сторіччі в зв'язку з розповсюдженням інформаційних технологій в умовах розвитку теорії людського капі-

талу. Саме в цей період вчені прийшли до висновку: нова вартість створюється за допомогою знань, які стають не тільки джерелом нової вартості, що забезпечує конкурентоспроможність продукції, а й джерелом доходів.

Сучасні російські автори Б.Б. Леонтьєв [7], С.А. Курганський [6], В.Л. Іноземцев [4] визначають інтелектуальний капітал як інтелектуальні активи, що включають у себе інтелектуальну власність і формуються в результаті інвестицій у природні та надбані в процесі навчання інтелектуальні здібності на навички.

Українські вчені О.Б. Бутнік–Сіверський [3] і А.М. Колот [5] визначають інтелектуальний капітал як авансовану інтелектуальну вартість, що здатна приносити додатковий дохід.

Беззаперечним є той факт, що основою для розвитку інтелектуального капіталу є людський капітал. Саме людина з її природними здібностями та набутими в процесі освіти знаннями сприяє розвитку інтелектуального капіталу окремої організації, так і як країни в цілому.

Враховуючи той факт, що сьогодні не існує консенсусу щодо складових інтелектуального капіталу, наведемо різні погляди на це питання.

Так, наприклад, на думку М. Армстронга [2, с. 64], інтелектуальний капітал є сукупністю трьох основних складових:

- людського капіталу у вигляді знань та здібностей людей;
- соціального капіталу – засобів переміщення знань завдяки розвитку комунікаційних систем зв'язку;
- організаційного (структурного) капіталу, інституціональних знань (баз знань, інструкцій) окремих господарюючих суб'єктів.

В.А. Супрун [8, с. 107] розподіляє інтелектуальний капітал на три складові:

- людський капітал як сукупність знань;
- структурний капітал – нематеріальні активи, які надають можливості створювати нову вартість;
- споживчий (ринковий) капітал, що характеризує взаємозв'язок з приводу використання готової продукції між товаровиробниками та споживачами.

Таким чином, структура інтелектуального капіталу містить дві основні складові – людський капітал, як носій інтелектуального капіталу, та структурний, або соціальний, капітал у різних авторів, як здатність людини до застосування знань на практиці.

Мета статті. Сьогодні глобалізація в результаті розповсюдження прогресу призводить до появи нових економічних та соціальних новацій. Тому основним завданням будь-якої країни стає необхідність розвитку інтенсивних факторів виробництва, які необхідні для економічного зростання. Ці но-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

вації забезпечують ефективне функціонування та підвищення якості людського капіталу і відбуваються за рахунок процесу зростання високопродуктивних трудових ресурсів шляхом продуктивного використання накопичених знань, інформації та інтелектуальної праці.

Отже, розповсюдження інтелектуальної економіки ставить за мету розвиток інтелектуального капіталу.

Виклад основного матеріалу. Узагальнюючи всі ознаки сучасного інтелектуального капіталу, наведемо власне визначення цієї категорії.

Розглянемо більш детально методологічний концепт, у рамках якого людський капітал виступає як головна умова та основний фактор розширеного виробництва.

Загальновідомо, що основними спонукальними силами людської діяльності завжди виступають потреби – особливий стан економічного суб'єкта, що відбиває наявність дефіциту будь-яких благ, необхідних для його існування. Зрозуміло, що для задоволення потреб необхідна доцільна діяльність людини – виробництво.

Будь-яке виробництво починається з ідеї, що генерується на основі знань та існуючої інформації і пов'язана з досягнутим рівнем економіки та характером виробничих відносин. Тобто ідеї, знання та інформація є основою для розвитку продуктивних сил.

Слід підкреслити, що зв'язок між знаннями та продуктивними силами через втілення їх у засоби виробництва та технологію був підкреслений ще класиками економічної теорії – А. Смітом, К. Марксом, Ф. Лістом.

В умовах розвитку інформаційних технологій безпосередньою виробничою силою стають набуті знання – інтелектуальний капітал, від правильного застосування якого залежить продуктивність як окремого товаровиробника, так і держави в цілому.

Спираючись на класичний підхід щодо визначення продуктивних сил, знайдемо взаємозв'язок між виробничими силами та інтелектуальним капіталом.

Традиційно у структурі продуктивних сил виділяють два основних елементи – особистий та натурально-речовинний фактори виробництва.

В якості особистого фактора виробництва, як основної продуктивної сили будь-якого суспільства, має виступати людський капітал, оскільки:

- людина – це творець всіх інших елементів продуктивних сил;
- без «живої» праці людини засоби виробництва не можуть бути використані як фактори виробництва;
- потреби та інтереси людини є основною рушійною силою соціально-економічного прогресу суспільства.

В основі розвитку матеріально-речовинних факторів виробництва, що складаються із засобів праці і предметів праці, завжди лежать інформація та знання, що були отримані людиною раніше. Обидві ці категорії фізично за своєю природою є необмеженими ресурсами, використання яких не призводить до їхніх якісних змін.

У той же самий час підкреслимо, що як продуктивні сили інформація та знання мають ряд специфічних рис, серед яких можна виділити такі:

- будь-яка інформація та знання, незважаючи на їх властивість безмежно розповсюджуватися, є унікальними для кожного окремого індивіда;
- цінність інформації та знань обумовлена їхньою необхідністю для кожного окремого індивіда. Це на відміну від інших факторів виробництва є суб'єктивною характеристикою;
- обидві категорії можуть не тільки використовуватися в необмеженій кількості відтворювальних циклів у процесі виробництва та мають довгостроковий характер, а й здатні до самозростання, що повністю відрізняє їх від інших класичних факторів виробництва.

Оскільки ключовим елементом сучасного виробництва є висока частка розумової праці, досягнення НТП, можна констатувати: першочергове значення в сучасному виробництві має не минула праця, а жива творча праця. Ця праця визначається рівнем знань, наукових відкриттів та нових технологій і систем управління, які визначають ступінь інтенсивності адаптації до технічних, технологічних та організаційних відкриттів і досягнень у виробництві.

Іншими словами, знання та інформація виступають основним системомоутворюючим механізмом формування соціально-економічних відносин нового постіндустріального суспільства.

Це знаходить своє відображення у трансформації факторів виробництва, якісній зміні факторів праці, де головною складовою ї стають інформація, освіта, наука і технологія і надає можливості зробити висновок: інтелектуальний капітал на сучасному етапі визначається рівнем освіти та швидкістю розвитку інформаційних та телекомунікаційних технологій.

Таким чином, інтелектуальний капітал – це одна з основних складових людського капіталу, що є цілеспрямованим процесом конвертації знань у вартість за рахунок набутого досвіду та інформації, творчих здібностей людини і прав інтелектуальної власності, або інвестована суспільна праця, що створює нову вартість та сприяє розвитку інтелектуальної еліти суспільства.

Необхідною умовою для розвитку інтелектуального капіталу є інтелектуальна власність, що забезпечує право людини на результати розумової (інтелектуальної) та творчої діяльності у виробничий, науковий та інших галузях [1, ст. 418].

Зазначимо, що в цілому інтелектуальна власність базується на трьох основних категоріях:

- інтелект як здатність людини використовувати свій розум для пізнання дійсності;
- власність як суспільні відносини із приводу присвоєння та розподілу визначеного об'єкта;
- творчість як процес інноваційної діяльності людини.

У сукупності це означає, що інтелектуальна власність базується на використанні інтелектуальних ресурсів особистості, що були сформовані в процесі формального й не-

формального навчання – знань, інформації та креативних здібностей людини.

Інтелектуальну власність можна представити як сукупність трьох основних складових:

- майнову власність на засоби виробництва (патент, винахід, модель), що має низьку мобільність та доходність, але в той же час супроводжується високою стабільністю доходів;
- інтелектуальну власність на наукові розробки (знання та ноу-хау), що мають середній рівень мобільності, невизначену доходність та стабільність доходів;
- капіталістичну власність на грошові засоби (рояліті), що має дуже високий рівень мобільності та доходності за умов низької стабільності.

У результаті такого розподілу стає очевидним, що конвертація власного потенціалу в різні види інтелектуальної власності призводить до появи нових інтелектуальних еліт в Україні, результатом діяльності яких завжди стають наукові досягнення в різних галузях, що в сукупності визначають і досягнення в економічному розвитку суспільства.

Отже, для сучасного суспільства характерною рисою стає відтворення людського капіталу на основі знань, інформації та творчих здібностей індивідумів. Саме людина як власник інтелектуальних та інноваційних здібностей сприяє збільшенню виробництва за рахунок введення нових ресурсів.

Якщо раніше джерелом конкурентних переваг країни вважались доступ до сировини, зручність транспортної розв'язки, значний за розмірами споживчий ринок, дешева робоча сила, то внаслідок розвитку інформаційних та комунікаційних технологій великого значення набувають професійні знання, навички та вдале використання новітніх технологій.

Іншими словами, сучасна економіка використовує знання для виготовлення матеріальних, інформаційних та інтелектуальних благ і породжує нові відносини в області інтелектуальної власності, що знаходять своє відображення у формуванні інтелектуальної еліти суспільства, основними чинниками розвитку якої стає:

- освіта, що сприяє формуванню науково-технічного та організаційно-технологічного мислення, оскільки наявність освіченого та професійно підготовленого (кваліфікованого) населення, характеризує елітарну здатність до створення та використання нових знань;
- інституціональне середовище, що підтримує інвестиції в науку та освіту та сприяє адаптації нових технологій у виробництво завдяки макроекономічній стабільності. Це сприяє впровадженню інформаційно-комунікаційних технологій і розвитку підприємництва за рахунок інновацій;
- динамічність розвитку інформаційного суспільства – наявність інформаційно-комунікаційної інфраструктури, що забезпечує циркуляцію ідей та рішень, а також доступ та розповсюдження інформації завдяки розвитку комунікаційної системи;
- інноваційна система, що забезпечує генерацію знань у виробництво та визначається станом розвитку науки, тобто наявністю економічних стимулів, що сприяють прогресу.

З цієї позиції, на нашу думку, доречним було б виділити такі складові інтелектуального капіталу:

- людський капітал – знання, досвід, професійні навички та якості, що використовуються людиною як основне джерело інновацій та прогресу;
- інституціональний капітал – інститути, що сприяють ефективному формуванню, нагромадженню та відтворенню людського капіталу за рахунок формування систем професійного навчання;
- інтелектуальна власність – яка у загальному визначенні визначається як власність на знання й інформацію, тобто нематеріальні активи, в якості яких можуть виступати авторське право, ноу-хау та винаходи.

Висновки

У результаті проведеного аналізу можна визначити особливості інтелектуального капіталу. По-перше, в сучасних умовах основними чинниками економічного зростання стають науко-технічні досягнення, що нерозривно пов'язані з інтелектуальним капіталом.

Саме інтелектуальний капітал, який виступає у вигляді знань та досвіду, має тенденцію до накопичення. Основою для формування інтелектуального капіталу є інвестиції як самої людини, так і суспільства. До того ж інвестиції у інтелектуальний капітал мають довготривалий інтегральний ефект, що забезпечує збільшення доходів як самому власнику, так і організації та країні в цілому. В той же час слід підкреслити, що з часом, по мірі накопичення інтелектуального капіталу, його прибутковість підвищується до певної межі, що обмежена верхньою межею активної трудової діяльності (активного трудового віку), а потім різко знижується.

Оскільки інтелектуальний капітал є невід'ємним від його носія, то функціонування, ступінь віддачі від його використання залежить від індивідуальних інтересів, рівня мотивації та зацікавленості людини.

Отже, виникнення багатосекторної економіки та формування нових суспільних інститутів підвищують цінність професіоналізму та збільшують роль таких особистих якостей людини, як обдарованість або талант, освіченість, компетентність, здатність до оволодіння новими знаннями.

Це призводить до перебудови механізму соціальної стратифікації суспільства та появи нових інтелектуальних економічних еліт – тієї креативної частини людей, яка є ініціатором інноваційних ідей та гіпотез і займається прийняттям стратегічних рішень у дослідницьких напрямках за рахунок використання власного інтелектуального капіталу.

Література

1. Цивільний кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №40–44, ст. 356.
2. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами. 8-е узд. / Пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – Спб.: Питер, 2007.

3. Бутнік–Сіверський О.Б. Интеллектуальный капитал: теоретический аспект [Текст] // Интеллектуальный капитал – 2002, №1. – С. 16–27.

4. За пределами экономического общества: Постиндустриальная теория и постэконом. тенденции в соврем. мире / В.Л. Иноземцев. – М.: Асадемия: Наука, 1998. – 639 с. ISBN 5–87444–066–6.

5. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2007. – №2. – С. 3–13.

6. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / С.А. Курганский. Иркутск: изд-во Иркут. гос. экон. акад., 1999. – 287 с.

7. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М., «Акционер», 2002. – 200 с. ISBN: 5–901025–16–4.

8. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал. Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. Издательство: Либроком, 2010 г. Мягкая обложка, 192 стр. ISBN 978–5–397–00967–6.

Б.Ю. ДУДА,

аспірант, Львівський національний університет ім. І. Франка

Інституційна модель державного регулювання валютного ринку України

У статті розглядаються повноваження органів валютного регулювання на валютному ринку. Автором детально розглянуто вплив кожного інституту валютного регулювання на валютну сферу, аналізується, в яких саме валютних відносинах той чи інший орган валютного регулювання реалізує свій владний вплив, зазначено переваги та недоліки діючої моделі державного регулювання вітчизняного валютного ринку та на підставі проведеного дослідження подано власні висновки.

Ключові слова: валюта, валютний курс, валютний ринок, регулювання, ринок, платіжний баланс, центральний банк.

В статье рассматриваются полномочия органов валютного регулирования на валютном рынке. Автором подробно рассмотрено влияние каждого института валютного регулирования на валютную сферу, анализируется, в каких именно валютных отношениях тот или иной орган валютного регулирования реализует свое властное влияние, отмечены преимущества и недостатки действующей модели государственного регулирования отечественного валютного рынка и на основании проведенного исследования представлены собственные выводы.

Ключевые слова: валюта, валютный курс, валютный рынок, регулирование, рынок, платежный баланс, центральный банк.

In the article the powers of exchange control in the foreign exchange market are considered. The author considers in detail the impact of each institution in the currency exchange control area, which is analyzed in the same currency relations or that exchange control authority implements its mighty influence, the advantages and disadvantages of the current model of state regulation of domestic currency market are noted and on the basis of the study own findings are presented.

Keywords: currency, exchange rate, foreign exchange market, regulation, market, balance of payments, the central bank.

Постановка проблеми. Державне регулювання валютних ринку України здійснює держава в особі уповноважених нею органів. Кожен з таких органів у межах наданих йому повноважень здійснює регулятивні функції. Від обраного механізму залежить ефективність регулятивної політики. В Україні функції валютного регулювання виконують Національний банк України, Кабінет Міністрів України, Державна податкова адміністрація України, Державний митний комітет України, Міністерство фінансів, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, уповноважені банки. Проте їхні функції та завдання часто дублюються, іноді мають суперечливий характер, що призводить до розбалансованості регулювання та відсутності належних результатів. А тому вивчення інституційного середовища валютного ринку є актуальною проблематикою сьогодення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми інститутів валютного регулювання досліджуються багатьма вітчизняними вченими. Зокрема, інституційні засади реалізації валютної політики висвітлено у працях О. Дзюблюка [3], механізм управління валютним ринком України розглядається Ф. Журавкою, Т. Філіпенко і [4, 10]. Державне регулювання валютного ринку України за допомогою грошово-кредитних засобів вивчають Л. Кривенко, О. Дутченко, М. Синюченко [1]. Поряд із цим у контексті роботи над законопроектом «Про валютне регулювання» доцільно здійснювати подальше вдосконалення інституційних правил здійснення ефективного регулювання валютних відносин.

Метою статті – розкрити регулятивні повноваження органів валютного регулювання, розглянути їх зміст і характер та запропонувати напрями удосконалення моделі державного регулювання валютного ринку України.

Виклад основного матеріалу. Переважна більшість країн здійснюють регулювання своїх валютних ринків. Застосування державного регулювання валютного ринку передбачає існування певних ринкових інститутів, які забезпечують

реалізацію державного впливу на валютні відносини. Сукупність тих чи інших визначених державою органів, що мають регулятивні повноваження, та взаємозв'язки між ними є моделлю регулювання. Модель – це певний умовний образ об'єкта дослідження, який замінює останній і перебуває з ним у такій відповідності, яка дозволяє отримати нове знання. Модель будується для того, щоб відобразити характеристики об'єкта (елементи, взаємозв'язки, структурні та функціональні властивості), суттєві з точки зору мети дослідження.

В Україні регулятивні повноваження на валютному ринку має низка державних органів, права та обов'язки яких закріплено в численних нормативно-правових актах. До системи валютного регулювання входять не тільки норми, які закріплюють загальні положення банківського права, поняття структуру банківської системи, правовий статус органів, що займаються банківською діяльністю, а також норми, що регулюють відносини, пов'язані з організацією розрахунків, операціями з цінними паперами, регулюванням іноземного кредитування, правилами у галузі валютних операцій тощо. Вираженням спрямованості моделі є норми права, що встановлюють правові основи іноземного кредитування, правові основи валютних відносин України з іноземними державами, правила валютних операцій на території України тощо.

Зокрема, основним правовим документом, що найбільш повно визначає повноваження органів валютного регулювання, є Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю». Проте згідно зі ст. 13 Декрету до державних органів валютного регулювання та контролю віднесені лише такі органи: Національний банк України, Державна податкова інспекція України, Міністерство зв'язку України, Державний митний комітет України, а також уповноважені банки, фінансові установи та національний оператор поштового зв'язку, які отримали від Національного банку генеральні ліцензії на здійснення валютних операцій. Однак даний перелік не є вичерпним, і регулятивні повноваження на валютному ринку мають також інші органи: Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, Державна податкова адміністрація України, Міністерство фінансів, Міністерство економічного розвитку та торгівлі. Крім того, певні завдання з валютного контролю покладено на уповноважені банки.

Виходячи з положень ст. 92 Конституції України виключно законами України встановлюються засади створення і функціонування фінансового і грошового ринків, статус національної валюти, а також статус іноземних валют на території України. Отже, на Верховну Раду України як на єдиний орган законодавчої влади в Україні покладено відповідні повноваження в нормативно-правовому забезпеченні вирішення загальних питань валютної політики, а саме прийняття законів та постанов у сфері валютного регулювання.

Окремі повноваження щодо валютного регулювання в Україні також має Президент України. Він реалізує свої повноваження, що надані йому ст. 106 Конституції України, шля-

хом підписання законів України та видання указів і розпоряджень, що регулюють відносини на валютному ринку. Проте дуже часто укази Президента можуть суперечити проголошеним цілям, а реалізація таких повноважень може негативно позначитися на валютному ринку.

Крім того, повноваження у сфері валютного регулювання має Кабінет Міністрів України: визначає і подає на затвердження до Верховної Ради України ліміт зовнішнього державного боргу; бере участь у складанні платіжного балансу; забезпечує виконання бюджетної та податкової політики в частині, що стосується руху валютних цінностей; забезпечує формування і виступає розпорядником Державного валютного фонду; визначає порядок використання надходжень у міжнародних розрахункових одиницях.

Головним органом в Україні, що здійснює регулювання валютного ринку, є НБУ. Особливість НБУ полягає в тому, що одночасно він є регулятором валютного ринку, покликаним впливати належним чином на діяльність економічних агентів, пов'язану з використанням іноземної валюти, і його найактивнішим суб'єктом та найбільш потужним учасником. Згідно зі ст. 44 Закону «Про Національний банк України» НБУ має широкі повноваження на валютному ринку: видача нормативно-правових актів щодо ведення валютних операцій, видача та відкликання ліцензій, встановлення лімітів відкритої валютної позиції для банків та інших установ, що купують та продають іноземну валюту, застосування заходів впливу до банків, юридичних та фізичних осіб (резидентів та нерезидентів) за порушення правил валютного регулювання і валютного контролю [6]. У відповідності до ст. 7 Закону «Про Національний банк України» НБУ здійснює відповідно до визначених спеціальним законом повноважень валютне регулювання, визначає порядок здійснення операцій в іноземній валюті, організовує і здійснює валютний контроль за банками та іншими фінансовими установами, які отримали ліцензію Національного банку на здійснення валютних операцій; забезпечує накопичення та зберігання золотовалютних резервів та здійснення операцій з ними та банківськими металлами. Національний банк встановлює офіційний курс гривні до іноземних валют та оприлюднює його [6]. Керуючись ст. 15 Закону «Про Національний банк України», правління НБУ приймає рішення щодо банківського регулювання та нагляду; про умови допуску іноземного капіталу до банківської системи України; щодо мінімального розміру золотовалютних резервів НБУ [6]. Також НБУ відповідно до законодавства України про зовнішньоекономічну діяльність та систему валютного регулювання і валютного контролю регулює імпорт та експорт капіталу. Між тим для ефективного виконання НБУ зазначених функцій регулятор повинен викликати довіру в учасників валютного ринку.

Згідно з Декретом КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» НБУ як головний орган реалізації валютної політики держави у сфері валютного регулювання має такі повноваження [2]:

- здійснює валютну політику виходячи з принципів загальної економічної політики України;
- складає разом із Кабінетом Міністрів України платіжний баланс України;
- контролює дотримання затвердженого Верховною Радою України ліміту зовнішнього державного боргу України;
- визначає в разі необхідності ліміти заборгованості в іноземній валюті уповноважених банків нерезидентам;
- видає у межах, передбачених цим Декретом, обов'язкові для виконання нормативні акти щодо здійснення операцій на валютному ринку України;
- нагромаджує, зберігає і використовує резерви валютних цінностей для здійснення державної валютної політики;
- видає ліцензії на здійснення валютних операцій та приймає рішення про їх скасування;
- установлює способи визначення і використання валютних (обмінних) курсів іноземних валют, виражених у валюті України, курсів валютних цінностей, виражених в іноземній валюті або розрахункових (клірингових) одиницях;
- установлює за погодженням з Міністерством статистики України єдині форми обліку, звітності та документації про валютні операції, порядок контролю за їх достовірністю та своєчасним поданням;
- забезпечує публікацію банківських звітів про власні операції та операції уповноважених банків.

У Декреті не відображено розмежування повноважень та відповідальності НБУ та КМУ при складанні платіжного балансу. Зокрема, чітко не визначено вплив НБУ на сальдо поточного рахунку та вплив КМУ на сальдо фінансового рахунку.

Поряд із цим варто зазначити, що НБУ та Кабінет Міністрів України для координації своїх дій та покращення ефективності державного регулювання економічних процесів загалом та валютного ринку зокрема проводять взаємні консультації з питань грошово-кредитної політики, підтримуючи економічну політику уряду, якщо вона не суперечить виконанню НБУ своєї основної функції по забезпеченню стабільності національної грошової одиниці.

До функцій Державної податкової інспекції згідно з Законом «Про державну податкову службу України» належить здійснення у межах своїх повноважень контролю за законністю валютних операцій, затвердження форм декларацій про валютні цінності, розгляд звернень громадян, підприємств, установ і організацій у межах своїх повноважень, з питань валютного контролю [4]. Органом валютного контролю є лише Державна податкова адміністрація України, тоді як державні податкові інспекції в містах та районах є агентами валютного контролю.

З податковою адміністрацією у здійсненні контролю за валютними операціями тісно співпрацюють банки. В такій співпраці банки відіграють роль агентів валютного контролю. Функції агента валютного контролю – це обов'язки уповноважених банків щодо здійснення контролю за валютними операціями, що проводяться резидентами та нерезидента-

ми через ці банки. Змістом зазначеного контролю є запобігання уповноваженими банками проведенню резидентами і нерезидентами через ці банки незаконних валютних операцій та інформування уповноваженими банками у випадках та в порядку, визначеному законодавством, відповідних державних органів про порушення резидентами і нерезидентами законодавства, пов'язаного з проведенням ними валютних операцій [9, с. 104].

Митний контроль залишається основним інструментом державного регулювання переміщення товарів, транспортних засобів та валютних цінностей через митний кордон. Згідно з п. 7 ст. 11 Митного кодексу України митні органи, реалізуючи митну політику України, здійснюють контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України. Такі правила визначені Інструкцією про переміщення готівки і банківських металів через митний кордон України. До органів цього виду валютного контролю відноситься спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи, а до агентів – регіональні митниці та митниці. Вимоги щодо обсягу валюти, яка може переміщуватися через митний кордон України фізичними та юридичними особами (резидентами та нерезидентами), форми її декларування, необхідність отримання індивідуальної ліцензії НБУ стосуються: вивезення за межі України готівкової валюти фізичними та юридичними особами; ввезення в Україну готівкової валюти фізичними та юридичними особами; пересилання валюти за межі України.

На відміну від більшості європейських країн Міністерство фінансів України не відноситься до органів валютного регулювання та контролю, тоді як у зарубіжних країнах Міністерства фінансів володіють повноваженнями у сфері координації діяльності окремих органів валютного контролю, таких як митні та податкові органи. Проте Мінфін опосередковано впливає на валютну сферу, оскільки бере участь у розробці та реалізації єдиної валютної політики України.

На Міністерство економічного розвитку і торгівлі України покладено завдання формування та забезпечення реалізації єдиної зовнішньоекономічної політики, політики інтеграції економіки України у світову економіку, співробітництва із СОТ. Також міністерство проводить аналіз впливу інструментів валютно-курсової, грошово-кредитної політики на розвиток економіки, розробляє пропозиції щодо підвищення ефективності їх використання для досягнення економічного зростання [12].

На уповноважені банки, тобто комерційні банки, що діють на економічній території України та мають ліцензію НБУ на проведення валютних операцій, покладено обов'язок здійснювати контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами та нерезидентами через ці банки. На думку О. Дзюблюка, комерційні банки одночасно є установами з реалізації валютної політики держави, виступаючи органами валютного контролю, і підприємствами, на господарську діяльність яких поширюється вплив валютної полі-

тики. По суті, вони є агентами валютного контролю і підзвітні головному органу валютного контролю – Національному банку України [3, с. 45].

На нашу думку, модель валютного регулювання має будуватися таким чином, щоб досягати таких цілей: забезпечення економічного зростання; підтримка низьких темпів інфляції; сприяння високому рівню зайнятості; підтримання макроекономічної рівноваги; створення механізму управління валютним курсом; здатність оперативного впливу на валютний ринок.

Виходячи з наведеного вважаємо, що для оптимізації вітчизняної моделі валютного регулювання необхідно прийняти закон, який буде чітко визначати повноваження всіх регулюючих органів на валютному ринку, а саме:

- закріпити за НБУ статус єдиного центру розробки стратегії валютної політики;
- надати НБУ повноважень координації заходів у валютній сфері;
- чітко окреслити коло валютних відносин, на які здійснюватиме вплив відповідний регулюючий орган;
- законодавчо визначити чіткий розподіл інституційної відповідальності за реалізацію валютного регулювання;
- проголосити цілі та завдання валютної політики.

Отже, значна різноманітність валютних відносин, що виникають на валютному ринку, зумовлює створення складної моделі регулювання таких відносин. Регулюючі повноваження та контролюючі обов'язки мають державні органи, відомства, комерційні банки, які залежно від свого призначення здійснюють ті чи інші заходи впливу на валютному ринку. Поряд із цим вітчизняній моделі валютного регулювання притаманні суперечності, дублювання функцій, розмиття відповідальності між регулюючими органами, що в результаті призводить до зарегульованості валютного ринку та неефективності його державного регулювання.

Висновки

Сукупна діяльність органів валютного регулювання певною мірою забезпечує реалізацію механізму державного регулювання валютним ринком, проте для їх функціонування, як цілісної системи необхідне вдосконалення правової бази, нормативне врегулювання повноважень та механізму

взаємодії під час проведення валютної політики. У зв'язку з цим доцільно в Законі України «Про валютне регулювання» слід чітко визначити повноваження органів валютного регулювання та створити певний механізм координації заходів у сфері валютного регулювання.

Література

1. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки: монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук Л.В. Кривенко [Л.В. Кривенко, О.М. Дутченко, М.І. Синюченко та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 210 с.
2. Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання та контролю» від 19.02.93 р. №15–93. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Дзюблюк О.В. Валютна політика: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 422 с.
4. Журавка Ф.О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України [Текст]: монографія / Ф.О. Журавка. – Суми: Ділові перспективи; ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 334 с.
5. Закон «Про Державну податкову службу в Україні» від 04.12.90 р. №509–XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Закон «Про Національний банк України» від 20.05.99 р. №679–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Конституція України від 28.06.96 р. №254к/96–ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Кустовська О.В. Методологія системного підходу та наукових досліджень: Курс лекцій. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 124 с.
9. Лобозинська С.М. Державне регулювання банківської системи України: монографія / С.М. Лобозинська. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – 416 с.
10. Механізм державного управління валютним ринком України: монографія / Т.В. Філіпенко; Міністерство освіти і науки України, Донецький державний університет управління. Донецьк: ВІК, 2010. 491 с., іл., табл., ст. 185.
11. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. №92–IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
12. Положення «Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України» затверджено Указом Президента України від 31.05.2011 р. №634/2011.

К.Є. УЛЬЯНОВ,
доцент, Військовий інститут Київського національного університету ім. Т. Шевченка

Конкурентна політика держави в умовах глобалізації

Проаналізовані основні проблеми формування та реалізації конкурентної політики в умовах глобалізації. Окреслені основні заходи щодо підвищення ефективності конкурентної політики в Україні.

Ключові слова: конкуренція, монополія, антимонопольне регулювання, конкурентна політика, глобалізація.

Проанализированы основные проблемы формирования и реализации конкурентной политики в условиях гло-

бализации. Очерчены основные мероприятия по повышению эффективности конкурентной политики в Украине.

Ключевые слова: конкуренция, монополия, антимонопольная регуляция, конкурентная политика, глобализация.

The paper analyzes major problems of development and implementation of competitive policy under globalization. Major measures towards improvement of competitive policy efficiency in Ukraine are outlined.

Keywords: competition, monopoly, antimonopoly regulation, competitive policy, globalization.

Постановка проблеми. Україна на міжнародному рівні визнана країною з ринковою економікою. Основою такої економіки є економічна конкуренція. Як базовий механізм ринкових відносин конкуренція змушує підприємців змагатися між собою й тим самим сприяє досягненню найкращих соціальних і підприємницьких результатів. Конкуренція обмежує концентрацію економічної влади в одному підприємницькому центрі й стимулює задоволення потреб споживача, здешевлення продукції та підвищення її якості. Тим часом конкуренція як об'єкт державної конкурентної політики потребує захисту.

В умовах ринкової економіки саме конкурентна політика покликана сприяти розвиткові конкуренції на ринках, стимулювати створення та розвиток конкурентного середовища й конкурентних механізмів, забезпечувати рівні конкурентні умови всім господарюючим суб'єктам.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань конкурентної політики присвячені праці таких російських та українських учених, як С. Авдашева, Г. Азоев, В. Базилевич, А. Баришева, А. Бутиркін, З. Борисенко, О. Костусев, В. Лагутін, О. Мальцева, Н. Розанова, К. Тотьев, Г. Філюк, А. Шастітко, Н. Ячеїстова та інші. Актуальність подальших досліджень цієї проблематики визначається: по-перше, її недостатньою розробкою у вітчизняній науці, відсутністю цілісної концепції сучасної конкурентної політики; по-друге, необхідністю її удосконалення в епоху глобальних змін. З огляду на це конкурентна політика має стати предметом пильної уваги вітчизняних науковців і практиків.

Метою цієї статті є визначення особливостей реалізації конкурентної політики в умовах глобалізації з урахуванням сучасних динамічних змін соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізації ми зіштовхуємося з двоєю моделлю ринку, що зумовлено динамічним поширенням інформаційних технологій. З одного боку, ринок неминуче монополізується, але з іншого – монополії дедалі частіше починають поводитися як досконалі конкуренти. Як відомо, ще у першій половині ХХ ст. австрійський економіст Й. Шумпетер у зв'язку з монополією висунув теорію «творчого руйнування», відповідно до якої монополіст може не гальмувати, а навпаки, стимулювати технічний прогрес і економічне зростання, тому що він, прагнучи окупити свої витрати, стимулює впровадження інновацій.

Американський економіст П. Ромер, навпаки, вважає, що в умовах інформаційної революції монополії відіграють негативну роль через те, що їм вигідніше перешкоджати інноваційному процесу, щоб зберегти власне монопольне становище [1, с. 84]. У принципі дискусії зводяться до питання: наскільки провідні фірми можуть зловживати своєю владою на шкоду суспільній ефективності, а отже, перешкоджати нормальній ринковій конкуренції? На думку дослідника, сьогодні відбувається швидке зниження вхідних бар'єрів: споживачі одержують можливість порівнювати ціни, торгівля on-line сприяє заощадженню транзакційних витрат тощо. Компаніям-монополістам стає не вигідно підвищувати ціни на власну продукцію та обмежувати обсяги її виробництва. Крім того, на ринку відбуваються зміни часового характеру: скорочується життєвий цикл нового продукту, оскільки інформація про нього поширюється миттєво і повсюдно. Тому монополізація певних сфер економіки може мати суперечливі наслідки для суспільства. Узагальнену характеристику суперечливої природи монополій, їх соціально-економічної значущості представлено українським економістом Г. Філюк [2, с. 31–40].

Конкуренція також має свої особливості – вона буває добросовісною (чесною) і недобросовісною (несумлінною, нечесною) і в цьому сенсі може мати також як позитивні, так і негативні наслідки для суспільства. Тим часом конкуренція як об'єкт правового захисту має відповідати вимогам сумлінності та свободи підприємницької діяльності. Сумлінність і свободу економічної конкуренції, як і обмеження монополізму, забезпечують активна та адекватна державна конкурентна політика і конкурентне право.

Держава в умовах глобалізації має змінити свої підходи до якісного розвитку ринкових інститутів та інституту конкуренції зокрема. Інститут конкуренції визначає основні параметри ринкового господарства, спрямованість розвитку виробництва й ринкових відносин. Добросовісна конкуренція дозволяє усунути серйозні порушення всіх економічних пропорцій, сприяє раціональному використанню ресурсів для випуску продукції, передбачає, що діяльність підприємців на всіх стадіях виробництва має бути прогресивною та оптимальною, розподіляє справедливо доходи учасників ринку. Головне в ринковій конкуренції те, що вигода дістається тому підприємцеві, який досяг кращих результатів своєї діяльності.

Інститут конкуренції – це сукупність економіко-правових норм, що визначає та регулює поведінку економічних суб'єктів, орієнтованих на максимізацію їх особистої вигоди, і державних заходів, що примушують їх до виконання запропонованих норм. Економіко-правові норми – це міжнародні й національні правила у сфері регулювання і стимулювання конкуренції, що відповідають потребам глобалізації господарської системи та модернізації національних економік. Недобросовісна конкуренція в економіці, зокрема невиконання правил (неправомірні методи, зловживання домінуючим становищем), дозволяє одержувати конкурентні переваги або взагалі без витрат, або з меншими витратами, у

зв'язку з чим держава створює та використовує заходи, спрямовані на попередження та припинення порушень правил конкуренції [3]. Правила, які формують зміст інституту конкуренції, мають бути об'єктивними і єдиними для всіх учасників, вони мають забезпечувати добросовісну конкуренцію навіть на монополізованих ринках, що надзвичайно актуально для України.

Підкреслимо, що в сучасних умовах конкуренція є корисною не тільки для внутрішньої економіки. Вона являє собою важливий засіб, який допомагає економіці, адекватно реагуючи, пристосовуватися належним чином до змін зовнішнього середовища. «Нове» середовище характеризується об'єднанням ринків завдяки територіально необмеженим економічним операціям; подальшим дерегулюванням національних економік та їх лібералізації; наявністю «глобальних гравців», які розробляють нові територіально вільні стратегії, що допомагають їм пристосовуватися до змін і отримувати вигоду від цих змін; тощо.

У таких нових умовах органи по захисту конкуренції стикаються з трьома проблемами.

По-перше, з необхідністю знаходити шляхи подолання півдомчості, яка виникає в територіальному аспекті юрисдикції конкурентних органів. Йдеться про те, що сьогодні трапляються випадки, коли споживачі потерпають від негативних наслідків антиконкурентної поведінки окремих суб'єктів господарювання через те, що перебувають за межами юрисдикції певного антімонопольного органу. Йдеться, наприклад, про функціонування міжнародного картелю, який, зловживаючи своєю владою, наносить істотну шкоду ефективності підприємницької діяльності та інтересам споживачів. Те ж саме стосується і зловживання та спроб монополізації з боку компанії, яка займає домінуюче становище на глобальному ринку. Тому конкурентному органу однієї країни для отримання доказової бази і можливості застосування санкцій доводиться долати значні юридичні і фактичні перешкоди.

Необхідно вказати також і на наявність проблем, які виникають у зв'язку з розглядом мультиюрисдикційних злиттів, тобто угод про злиття, які підпадають під юрисдикцію кількох конкурентних відомств. Контроль за такими злиттями можуть встановлювати конкурентні органи різних країн, які мають відмінності у вимогах до нотифікації та інших чинних норм. При цьому зростає ризик того, що вони будуть приймати суперечливі рішення і накладати на підприємства санкції, які не відповідатимуть одна одній.

По-друге, необхідно спрямовувати зусилля на вирішення кола завдань, зумовлених глобалізацією, у контексті управління на світовому рівні. Усвідомлюючи, що як споживачі товарів і послуг, так і їх виробники дедалі більше стають учасниками глобальної економіки, конкурентні відомства беруть на себе складну місію по збереженню на належному рівні досягнень конкурентної політики в ході міжнародної інтеграції на ринках, перетворюючи таким чином процес глобалізації на більш економічно ефективний і соціально значимий.

По-третє, країни з транзитивною економікою реструктуризують свої економічні системи з метою забезпечення їх повноцінної інтеграції у світову економіку та отримання можливостей, пов'язаних із використанням нових конкурентних переваг в умовах глобалізації [4, с. 66–67].

Проведення комплексних економіко-правових досліджень у галузі конкуренції в Україні засвідчує, що головним недоліком сучасної вітчизняної конкурентної політики є її безсистемність і відірваність від контексту, відсутність цінностей і цілей загальної економічної політики та інструментів її здійснення. Наслідком цього є:

- низький рівень підприємницької активності;
- розширення опортуністичної поведінки суб'єктів на ринку. Використання протиріч у нормативних документах дозволяє їх інтерпретувати у власних інтересах, ігнорувати формальні правила, застосовувати неформальні правила, які найчастіше носять нелегальний характер;
- посилення негативного впливу на економіку суб'єктів природних монополій, що зумовлено їхньою ціновою і тарифною політикою;
- інституціоналізація інфраструктури підтримки підприємництва;
- посилення впливу міжнародних корпорацій на розвиток конкурентних відносин у країні тощо.

Тим часом, за оцінками фахівців, в Україні формально створене конкурентне середовище, свідченням чого є значна кількість продавців на багатьох ринках, широкий асортимент продукції, яка пропонується різними виробниками, тощо. Однак за іншими функціональними параметрами переважна більшість таких ринків не відповідає критеріям вільної конкуренції [6, с. 20]. Так, наприклад, високі бар'єри входу на ринки та асиметрія інформації створюють преференції окремим суб'єктам господарювання, що забезпечує їм певні конкурентні переваги порівняно з іншими конкурентами. Преференції, які отримують окремі вітчизняні компанії від державних чи місцевих органів влади, забезпечує їм можливість навіть на ринках з великою кількістю учасників необґрунтовано підвищувати ціни на власну продукцію.

Крім того, сучасні вітчизняні підприємці, особливо зайняті у малому та середньому бізнесі, зазнають значних труднощів унаслідок нерозвинутого інституціонального середовища; високого рівня корупції та адміністративних бар'єрів; недостатньої захищеності прав власності; неефективності системи земельних відносин; ускладнення чи навіть блокування доступу до об'єктів інфраструктури; нерозвинутості фінансових ринків тощо. Успішне вирішення цих проблем вимагає державного регулювання, яке б враховувало негативні наслідки, зумовлені сучасною кризою й трансформацією української економіки.

Тим часом заходи, спрямовані на підтримку конкуренції в Україні, носять здебільшого декларативний характер. З огляду на це виникає об'єктивна необхідність впорядкування, систематизації всіх діючих формальних норм, що ре-

гують конкуренцію, та їх доопрацювання з метою створення стимулів для розвитку конкурентних відносин і підтримки конкуренції на внутрішньому ринку.

В умовах глобалізації необхідним є перехід від використання методів захисних конкурентної політики до активних. Захисні методи конкурентної політики призначені для припинення та попередження обмеження конкуренції на ринках, активні – спрямовані на створення і посилення конкуренції.

Сфера захисних методів конкурентної політики охоплює різні заходи антимонопольної політики та боротьби з недобросовісною конкуренцією. До заходів антимонопольної політики відносяться: 1) припинення та обмеження зловживання господарюючим суб'єктом домінуючим становищем; 2) припинення та попередження угод та узгоджених дій, які обмежують конкуренцію; 3) контроль угод економічної концентрації; 4) припинення та попередження антиконкурентних дій органів державної влади, місцевого самоврядування та контролю.

Заходами боротьби з недобросовісною конкуренцією є: по-перше, припинення дій, спрямованих на отримання не виправданих переваг (у тому числі за допомогою органів державної влади, управління та контролю); по-друге, недопущення поширення помилкових відомостей про товар; по-третє, недопущення поширення помилкових відомостей про конкурентів; по-четверте, дезінформація покупців [5].

Проблеми припинення та попередження обмежень конкуренції на ринку передусім вирішуються за допомогою антимонопольного законодавства та законодавства про захист від недобросовісної конкуренції. Однак в Україні значна частина обмежень конкуренції виникає внаслідок діяльності органів державної влади і місцевого самоуправління (близько 25% порушень антимонопольного законодавства). Тому тут вагому роль відіграють і норми інших видів законодавства, зокрема антикорупційного, законодавства про державну службу тощо.

До активних методів конкурентної політики відносять різноманітні заходи щодо стимулювання входу суб'єктів господарювання на ринки, а саме: усунення адміністративних бар'єрів, оптимізація митно-тарифного регулювання імпорту, адвокатування конкуренції, а також регулювання ринків природних монополій. До активних методів конкурентної політики відносяться також заходи по захисту прав власності і по захисту контрактних прав.

Відмінність між активними і захисними методами конкурентної політики з точки зору впливу на поведінку учасників ринку полягає у тому, що перші роблять конкуренцію більш вигідною, а другі знижують привабливість її обмеження. В певному сенсі активні методи впливають на структуру стимулів, а захисні – на систему примусу. На нашу думку, в Україні на сучасному етапі, поки не завершений процес формування конкурентного середовища на внутрішньому ринку, не можна віддавати перевагу тим чи іншим методам конкурентної політики. Доцільним є зважене використання як активних, так і пасивних методів.

У цьому контексті для розвитку та підтримки конкуренції на вітчизняних ринках необхідно здійснити такі першочергові заходи:

- зосередити увагу на зниженні адміністративних бар'єрів (розмежуванні функцій по контролю та нагляду між загальнодержавними органами влади і органами місцевого самоврядування, посиленні антимонопольного контролю за діями органів виконавчої влади тощо);

- сприяти розвитку малого підприємництва шляхом прийняття програм, спрямованих на підтримку інноваційної підприємницької діяльності, підвищення доступності фінансово-кредитних ресурсів, створення сприятливого режиму податкового регулювання тощо);

- уніфікувати доступ до інфраструктури внаслідок спрощення самої процедури доступу й зменшення вартості приєднання до об'єктів інфраструктури);

- оптимізувати заходи тарифного та особливо нетарифного характеру на ввезення та вивезення товарів, відповідно до ринкової ситуації тощо.

Підкреслимо також, що, формуючи конкурентну політику, необхідно мати на увазі, що головне завдання антимонопольного законодавства – «не захищати бізнес від ринку, а захищати суспільство від негативних проявів ринку» [4, с. 63]. Дійсно, конкурентний процес значною мірою пов'язаний із тим, щоб стимулювати економічно ефективні підприємства за рахунок менш економічно ефективних. Цей процес служить передусім на благо споживачів. Підприємства винагороджуються за рахунок зниження витрат виробництва, зниження цін, що усуває суперників з ринку і підвищує його концентрацію. Однак підвищення концентрації ринку не завжди означає його монополізацію, навпаки, це може загострювати конкуренцію між підприємствами, які залишилися на ринку.

Крім того, потрібно виключити необґрунтовану диференціацію антимонопольного регулювання. На сучасному етапі при вдосконаленні вітчизняного конкурентного права необхідно враховувати багатогранний досвід розвинутих країн по використанню інституту саморегулювання професійної та підприємницької діяльності. В умовах глобалізації невід'ємною частиною діяльності антимонопольних органів країн стає поглиблення взаємозв'язків з аналогічними органами інших країн та наднаціональними органами. Таке співробітництво покликано відіграти головну роль у конструктивному застосуванні антитрестівських законів. Насамперед йдеться про використання єдиних корпоративних стандартів і відпрацьованої системи корпоративної відповідальності підприємницького та професійного співтовариства. Для забезпечення координації та співробітництва антимонопольних органів на наднаціональному рівні створено дві організації – Глобальний форум по конкуренції та Глобальну конкурентну мережу.

Висновки

Конкурентна політика істотно впливає на соціально-економічний розвиток: продуктивність, ціни, прибуток, схиль-

ність до інновацій, економічне зростання, конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів на світових ринках.

Сучасні умови вимагають впорядкування, систематизації всіх діючих формальних норм, які регулюють конкуренцію, і доопрацювання їх з метою стимулювання розвитку конкурентних відносин і підтримки конкуренції. В цьому аспекті в Україні пропонується зважене використання як активних, так і пасивних методів конкурентної політики з послідовним переходом до використання переважно активних методів по мірі розвитку конкуренції на внутрішньому ринку. Крім того, на нашу думку, створити в Україні умови для добросовісної конкуренції дозволить розумне поєднання систем державного регулювання і саморегулювання підприємницької та професійної діяльності, засноване на високому професіоналізмі сторін, взаємній (у тому числі фінансової) відповідальності, застосуванні сучасних стандартів, механізмів і технологій регулювання.

Основне завдання конкурентної політики держави в умовах глобалізації – створити умови для забезпечення конкурентної переваги національної економіки в ситуації міжнародної інтеграції й наростаючої конкурентної боротьби, з одного боку, а з іншого боку, не допустити концентрації, спрямованої на формування монопольної ринкової влади окремих суб'єктів національних ринкових систем.

Література

1. Romer P. Endogenous technological change // Journal of Political Economy. – 1990. – №5. – P. 71–102.
2. Филук Г.М. Соціально-економічні наслідки монополії: теоретичний і практичний аспекти // Економіка України. – 2008. – №1. – С. 30–41.
3. Мальцева О.В. Государственная конкурентная политика как форма поддержки конкурентоспособности предпринимательских структур // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство и управление. – 2011. – январь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=264&Itemid=82#centarmain
4. Ячеистова Н.И., Бабин И.Г. О глобальном форуме по конкуренции // Вестник МАП России. – 2002. – №1. – С. 59–71.
5. Шаститко А. Мобилизационный вариант модернизации конкурентной политики: основания, содержание, следствия // X Леонтьевские чтения Санкт-Петербург, 12–13 февраля 2010 года – [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.beafnd.org/common/img/uploaded/files/LCH_SHastitko_KP.pdf
6. Филук Г.М. Оцінка конкурентного підприємницького середовища в Україні: методологічні аспекти // Вісник Національного університету імені Т. Шевченка. Сер. Економіка, 2011. – №124–125. – С. 19–21.

М.С. ОСТРОВСЬКА,

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,

Т.В. БЛУДОВА,

д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Теоретико-методологічні підходи щодо оцінки рівня економічної безпеки держави

У статті розглядається питання розробки системного інструментарію для діагностики рівня економічної безпеки з метою запобігання та подолання негативних явищ і загроз у машинобудівному секторі економіки на різних етапах його розвитку. Висвітлюються різні теоретико-методологічні підходи до визначення внеску окремих показників безпеки держави на її загальний рівень. Розглянуто питання економічної безпеки машинобудівної галузі та її індикаторів. Представлені результати розрахунків вагових коефіцієнтів для індикаторів чотирьох груп показників при інноваційній реструктуризації машинобудування України в порівнянні за методом аналізу ієрархій та методикою Мінекономрозвитку України.

Ключові слова: економічна безпека машинобудівної галузі, порогові значення індикаторів машинобудівної галузі, метод аналізу ієрархій, методика розрахунку рівня економічної безпеки держави Міністерства економіки України.

В статье рассматривается вопрос разработки системного инструментария для диагностики уровня экономической безопасности в целях предотвращения и преодоления негативных явлений и угроз в машиностроительном секторе экономики на разных этапах его развития. Освещаются различные теоретико-методологические подходы к определению вклада отдельных показателей безопасности государства на ее общий уровень. Рассмотрен вопрос экономической безопасности машиностроительной отрасли и ее индикаторов. Представлены результаты расчетов весовых коэффициентов для индикаторов четырех групп показателей при инновационной реструктуризации машиностроения Украины по сравнению с методом анализа иерархий и методике Минэкономразвития Украины.

Ключевые слова: экономическая безопасность машиностроительной отрасли, пороговые значения индикаторов машиностроительной отрасли, метод анализа

иерархий, методика расчета экономической безопасности государства Министерства экономики Украины.

The article reflects the question of the development of the system tools for diagnosing the level of economic security in order to prevent and overcome negative phenomena and threats in the engineering sector at different stages of its development. The Various theoretical and methodological approaches were enlightened to determine the contribution of the individual state security indices to its general level. The question of the economic security of the engineering industry and its indicators were determined. The results of weights' calculations for four groups of indicators of innovative engineering restructuring of Ukraine were presented in comparison with the method of hierarchies' analysis and methods of the Ministry of Economy of Ukraine.

Keywords: *economic security of engineering industry, threshold indicators of the machine-building industry, the method of the hierarchies analysis, the calculating methodology of Ministry of Economy of Ukraine for economic security level.*

Україна обрала інноваційний шлях розвитку економіки, який передбачає ефективне освоєння у виробництві сучасної науково-технічної продукції. Комплексне використання науково-технічного потенціалу держави та досконалий організаційно-економічний механізм інноваційної реструктуризації машинобудування України мають забезпечити належний рівень економічної безпеки, що є необхідною умовою поступального і стабільного економічного зростання України.

Водночас аналіз свідчить, що машинобудівна галузь, що реально існує як цілісне явище, не має адекватного теоретичного і методологічного системного забезпечення щодо розрахунку рівня економічної безпеки.

Постановка проблеми. Ситуація, що склалася при науковому забезпеченні формування системи економічної безпеки машинобудівної галузі в умовах її інноваційної реструктуризації, свідчить про прорахунки концептуального характеру [1]. Бракує досліджень, присвячених з'ясуванню базових понять. Водночас від чіткого визначення сутності економічної безпеки машинобудування в умовах глобалізації залежить визначення і класифікація загроз, формування системи забезпечення економічної безпеки машинобудівних підприємств, з'ясування місця, ролі та стійкості галузі з різною концентрацією інноваційної частки капіталу, а отже, і визначення рівня економічної безпеки промисловості України, як складової економічної безпеки держави.

Актуальність запропонованого дослідження полягає в тому, що в сучасних умовах посткризового періоду необхідно мати системний інструментарій для діагностики рівня економічної безпеки з метою запобігання та подолання негативних явищ і загроз у машинобудівному секторі економіки на різних етапах його розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При дослідженні методичних підходів щодо оцінки рівня економічної безпеки промислового комплексу держави авторами багатьох робіт використовувалася теорія систем і системного аналізу (ТССА) [1–4], що давала змогу комплексно застосувати теорію ймовірностей, факторний аналіз, математичне програмування. Принципами системного аналізу були: цілісність (розгляд системи як єдиного цілого); ієрархічність (підпорядкування елементів у системі); структуризація, що уможлилювала аналіз взаємозв'язків елементів системи; множинність, яка давала змогу використовувати декілька моделей для опису системи. За допомогою ТССА можна декомпозувати систему економічної безпеки на складові (інвестиційну, інноваційну, фінансову тощо) і вивчати їх відповідними методами з огляду на особливості цих підсистем.

Транзитивним країнам, до яких віднесено Україну [1, с. 33], найбільш відповідає інституціональна концепція економічної безпеки, що акцентує увагу на встановленні державою чітких «правил гри». Базовою є інституціональна концепція Е. де Сото [5]. Йому належать розрахунки причин зростання «тіньової економіки», основною з яких він вважає корупційні перешкоди вільній конкуренції.

На пострадянському просторі перші публікації з проблем економічної безпеки з'явилися у провідних російських виданнях у 1994 році. При визначенні поняття «економічна безпека» представниками російської школи акценти робляться на такі критерії: економічне зростання [6], економічна незалежність [7], захист національних інтересів і соціальне спрямування [8], ефективність використання ресурсів [9], забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку [10]. Узагальнюючи всі ці підходи, російський економіст В.К. Сенчагов визначає категорію економічної безпеки як стійкий стан активного розвитку, за якого економіка країни здатна забезпечити: ефективне задоволення суспільних потреб при підтримці на належному рівні соціальної стабільності суспільства і держави; техніко-економічну незалежність країни від зовнішніх та внутрішніх загроз, захист економічних інтересів країни на внутрішньому і зовнішньому ринках та надає власну методику розрахунку рівня економічної безпеки держави [11].

Надаючи великого значення інноваційній складовій економічної безпеки, фахівці Національного інституту проблем міжнародної безпеки в своїх публікаціях [2–4] вважають найбільш обґрунтованою дефініцію категорії «економічна безпека держави», як сукупність умов, за яких зберігається спроможність країни ефективно захищати свої економічні інтереси; задовольняти у довготривалому режимі потреби суспільства і держави; генерувати інноваційні зрушення в економіці з метою підтримання її конкурентоспроможності; протистояти зовнішнім економічним загрозам.

У Методичних рекомендаціях щодо оцінки рівня економічної безпеки України [4] найбільш вдало викладені загальні принципи оцінки рівня інноваційної безпеки держави з виз-

наченням системи показників, пошуку інформаційної бази для їх розрахунку, формалізації розрахунку, визначення порогових значень та оцінки показників.

Як вважає М.М. Єрмошенко [12], розрахунок рівня економічної безпеки держави – це визначення стану економічного механізму країни, що характеризується її збалансованістю та стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, його здатністю забезпечувати на основі реалізації національних інтересів стабільний і ефективний розвиток вітчизняної економіки та соціальної сфери.

На думку В.М. Гейця [13], економічна безпека держави це – «спроможність національної економіки забезпечити свій вільний незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни та всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій».

Аналізу теоретико-методологічних підходів до визначення внеску окремих показників безпеки на її загальний рівень присвячені роботи Ю.М. Харазішвілі [14–16]. Ним запропонована методика розрахунку інтегральних показників, як окремих складових, в моделях економічного зростання в цілому по країні, основних видах економічної діяльності та регіонах.

Проте всі наведені в них методики розрахунку та вимірювання рівня економічної безпеки в промисловому секторі економіки відображають лише окремі аспекти методологічних підходів і не можуть претендувати на однозначне їх трактування. Поки що недостатньо досліджені науково обґрунтовані концепція і механізм забезпечення економічної безпеки машинобудівної галузі, системні описи видів і змісту загроз, не надано ґрунтовних характеристик регуляторів безпеки та стабільності функціонування машинобудування України, а також прогнозів розвитку галузі на найближчу і віддалену перспективу.

Існує запропонована Мінекономіки України [17] методика розрахунку рівня економічної безпеки України, яка рекомендована органами виконавчої влади, науковими інститутами та іншими установами, як вказується, в межах своєї компетенції може бути використана для визначення рівня складових економічної безпеки для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері.

У статті запропоновано методику щодо інтегрального оцінювання рівня безпеки машинобудівної галузі промисловості України, яка від інших відрізняється тим, що визначення вагових коефіцієнтів за допомогою попарних експертних порівнянь дає найбільш адекватний результат.

Розглянутий метод аналізу ієрархій Т.Л. Сааті, що дозволяє систематизувати індикатори стану машинобудівної галузі. Нормування оптимальних та порогових значень та розрахунок інтегрального показника для оптимальних та порогових значень дозволяє судити про знаходження значень інтегрального показника в діапазоні оптимальних або порогових значень та про його відхилення, що обумовлює розро-

блення відповідних заходів повернення його в діапазон порогових, а краще оптимальних значень. Таким чином, представлена ієрархічна модель визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки держави в процесі інноваційної реструктуризації машинобудування України.

Мета статті. Розробка методичного забезпечення вимірювання рівня економічної безпеки машинобудівної галузі з визначенням переліку основних індикаторів стану економічної безпеки, їх оптимальних, порогових та граничних значень, а також методи обрахуванням інтегрального індексу з метою оцінки реального стану економічної безпеки в машинобудуванні, прогнозу розвитку галузі на найближчу і віддалену перспективу.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека машинобудівної галузі України за авторським визначенням – це такий її стан, за якого вітчизняне машинобудування і його продукція є конкурентоспроможною на внутрішньому та зовнішньому ринках, задовольняє в довготривалому режимі потреби суспільства і держави та одночасно гарантується: генерація інноваційних зрушень та здатність забезпечення ефективного функціонування національної економічної системи, найбільш ефективно використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу, стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку, протистояння зовнішнім економічним загрозам.

Для визначення рівня економічної безпеки за інтегральним показником необхідні індикатори розвитку машинобудівної галузі – реальні статистичні показники, які найбільш повно характеризують явища і тенденції в машинобудуванні.

Індикатори стану економічної безпеки машинобудування України, їхні характеристичні значення розроблено з метою оцінювання рівня економічної безпеки держави через вплив процесів інноваційної реструктуризації машинобудівної галузі за чотирма групами показників. Основним критерієм при виборі множини показників слугував рівень вразливості окремих сфер машинобудування, а також найбільший ступінь впливу окремих дестабілізуючих чинників на реалізацію національних економічних інтересів з урахуванням світового досвіду.

Машинобудування є однією з основних галузей промисловості України, де зосереджено 20% основних засобів промисловості та виробництво інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості. Обґрунтування пріоритетів розвитку вітчизняного машинобудування в контексті економічної безпеки держави сприятиме відновленню його ролі як локомотива економічного зростання України та забезпеченню модернізації економіки держави загалом. Випереджаючий розвиток машинобудівної промисловості сприятиме:

- досягненню позитивного синергетичного ефекту в супутніх галузях промисловості, насамперед гірничо-видобувній, чорній та кольоровій металургії, металообробці через збільшення споживання їх продукції;

- створенню замкнених виробничих циклів, побудованих на коопераційних зв'язках між українськими підприємствами;

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- розвитку внутрішнього ринку збуту споживчих і промислових товарів власного виробництва;
- зростанню частки товарів із високою доданою вартістю у загальному експорті товарів, зменшенню негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами;
- загальному похваленню виробничої активності, що призведе до збільшення прибутків підприємств, які можуть бути спрямовані на технічне переозброєння та модернізацію виробництв;
- створенню додаткових робочих місць у машинобудівній і супутніх галузях.

Машинобудування є галуззю промисловості, яка найбільш постраждала внаслідок світової фінансово-економічної кризи. Обсяги реалізованої продукції машинобудівної промисловості у 2009 році знизилися на 29,5%. Певне відновлення обсягів реалізованої машинобудівної продукції, яке відбулося у 2010 році, досі не забезпечило досягнення передкризового рівня. Так, у 2008 році було реалізовано товарів цієї галузі на 121,8 млрд. грн., у 2009 році – на 85,8 млрд. грн., а у 2010 році – на 101,8 млрд. грн. (у 2009 році – 79,2 млрд. грн., у 2010 році – 90,4 млрд. грн. з урахуванням індексу цін виробників машинобудівної продукції за відповідний рік).

У 2010 році темп зростання обсягів реалізованої продукції становив 18,6%, що менше середньорічного темпу за 2003–2007 роки (33,0%). Отже, відновлення обсягів виробництва машинобудівної промисловості не відбулося, причинами чого є залежність машинобудівних підприємств та споживачів їхньої продукції від доступу до кредитних ресурсів, повільне введення в дію основних фондів, низький рівень інвестиційної та інноваційної активності машинобудівних підприємств.

Найбільш вразливими до кризових явищ виявилися підприємства з виробництва транспортних засобів та шляхового обладнання. Це пояснюється скороченням споживчого кредитування населення під час кризи, основний обсяг якого припадав на придбання автомобілів. Обсяг реалізованих транспортних засобів у 2009 році по відношенню до 2008 року знизився на 55,9%, у той час як обсяг реалізації машин та устаткування знизився на 8,5%, приладів і апаратів – на 0,4%.

Знижується інноваційна активність підприємств машинобудування, що негативно впливає на конкурентоспроможність товарів галузі. Так, якщо у 2007 році кількість інноваційно активних підприємств у машинобудівній промисловості становила 23,3% від їх загальної кількості, то у 2008 році вона скоротилася до 21,2%, а у 2009 році – до 21,1%.

До ризиків та потенційних загроз при недостатньому рівні інноваційної активності вітчизняних машинобудівних підприємств належать: загроза економічному суверенітету країни; зростає чутливість економіки країни до світових економічних і політичних криз; недостатня кількість впроваджених інновацій, низький рівень інвестування, раціоналізаторської та винахідницької активності в машинобудівній галузі може послабити позиції машинобудування на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Індикатори, їх характеристичні значення розроблено з метою оцінювання стану економічної безпеки держави при інноваційній реструктуризації машинобудування України за чотирма групами показників: загальні показники за секторами машинобудування; показники рівня інвестування машинобудівної галузі; індикатори інноваційної діяльності; індикатори раціоналізаторської та винахідницької активності (табл. 1–4) [18].

Перша група

Таблиця 1. Загальні показники за секторами машинобудування

| Назва індикаторів першої групи | | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--------------------------------|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | Частка машинобудування у промисловому виробництві України, % | 12,7 | 12,4 | 13,7 | 13,3 | 10,6 | 11,5 |
| 2 | Частка збиткових машинобудівних підприємств, % | 37 | 35 | 33 | 38 | 42 | 41 |
| 3 | Питома вага витрат на оплату праці у собівартості продукції машинобудування, % | 12,4 | 13,5 | 14,1 | 15,2 | 13,8 | 13,9 |
| 4 | Кількість машинобудівних підприємств, одиниць, у т.ч. з виробництва: | 11448 | 11097 | 11073 | 11027 | 10969 | 10992 |
| | машини і устаткування | 5209 | 5175 | 5085 | 5055 | 5034 | 5044 |
| | транспортні засоби | 1274 | 1117 | 1141 | 1128 | 1114 | 1119 |
| | прилади і апарати | 4905 | 4805 | 4847 | 4844 | 4821 | 4829 |
| 5 | Обсяги реалізованої машинобудівної продукції, млрд. грн., у т.ч.: | 59,7 | 68,7 | 98,3 | 110,3 | 66,4 | 101,9 |
| | машин і устаткування | 20,8 | 22,4 | 30,1 | 34,8 | 20,5 | 33,8 |
| | транспортних засобів | 25,4 | 30,8 | 47,0 | 46,6 | 27,3 | 44,8 |
| | приладів і апаратів | 13,5 | 15,5 | 21,2 | 28,9 | 18,6 | 23,3 |
| 6 | Операційні витрати на одиницю реалізованої продукції, коп. на 1 грн., у т.ч. при виробництві: | 97,5 | 97,3 | 93,8 | 91,1 | 92,5 | 90,5 |
| | машин і устаткування | 97,5 | 97,4 | 96,5 | 95,1 | 95,1 | 94,3 |
| | транспортних засобів | 97,9 | 97,7 | 91,9 | 91,5 | 92,1 | 91,1 |
| | приладів і апаратів | 96,7 | 96,5 | 94,4 | 93,1 | 92,3 | 92,1 |
| 7 | Індекс обсягу машинобудівної продукції, %, у т.ч.: | 107,1 | 111,8 | 119,0 | 100,3 | 55,1 | 136,1 |
| | машин і устаткування | 112,2 | 102,9 | 103,6 | 98,2 | 62,4 | 121,1 |
| | транспортних засобів | 112,4 | 119,1 | 130,0 | 105,7 | 42,1 | 124,2 |
| | приладів і апаратів | 90,8 | 110,7 | 129,1 | 93,2 | 71,8 | 124,2 |

Друга група

Таблиця 2. Рівень інвестування машинобудівної галузі

| | Назва індикаторів другої групи | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|------|------|------|------|------|------|
| 1 | Ступінь зносу основних засобів машинобудування, % | 49,0 | 51,5 | 52,6 | 61,2 | 60,0 | 62,0 |
| 2 | Інвестиції в основний капітал машинобудування, % до загального обсягу інвестицій в основний капітал промисловості України | 3,5 | 3,7 | 3,4 | 2,4 | 2,1 | 2,6 |
| 3 | Структура інвестицій в основний капітал машинобудування, %, у т.ч.: | | | | | | |
| | всього | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | за рахунок державного бюджету | 5,5 | 5,5 | 5,6 | 5,0 | 4,4 | 6,3 |
| | власні кошти | 57,4 | 57,8 | 56,3 | 56,7 | 63,3 | 55,7 |
| | кредити банків | 14,8 | 15,5 | 16,6 | 17,3 | 14,2 | 13,7 |
| | кошти іноземних інвесторів | 5,0 | 3,7 | 3,5 | 3,3 | 4,5 | 2,3 |
| 4 | Індекс приросту ПІІ, % | 21,1 | 27,3 | 10,8 | 0,4 | 6,5 | 2,3 |

Третя група

Таблиця 3. Індикатори інноваційної діяльності машинобудівної галузі

| | Назва індикаторів третьої групи | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|--|------|------|------|------|------|------|
| 1 | Питома вага видатків державного бюджету на науку у машинобудуванні, % | 9,9 | 11,9 | 15,2 | 18,8 | 13,8 | 14,1 |
| 2 | Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі машинобудівної продукції, % | 15,3 | 16,1 | 16,5 | 14,6 | 11,3 | 12,1 |
| 3 | Частка реалізованої інноваційної продукції за межі України у загальному обсязі машинобудівної продукції, % | 10,5 | 10,6 | 8,5 | 6,7 | 7,5 | 7,6 |
| 4 | Частка підприємств, що реалізують інноваційну продукцію, в загальній кількості машинобудівних підприємств, % | 3,1 | 3,0 | 3,0 | 2,9 | 2,9 | 2,8 |

Четверта група

Таблиця 4. Індикатори раціоналізаторської та винахідницької активності в машинобудівній галузі

| | Назва індикатора четвертої групи | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|--|------|------|------|------|------|------|
| 1 | Коефіцієнт винахідницької активності в галузі машинобудування (кількість отриманих патентів на 1 млн. чол. населення) | 12,1 | 12,0 | 11,9 | 10,4 | 5,7 | 6,2 |
| 2 | Коефіцієнт раціоналізаторської активності в галузі машинобудування (кількість використаних раціоналізаторських пропозицій на 1 млн. чол. населення) | 58,7 | 59,2 | 82,7 | 85,8 | 71,4 | 70,2 |
| 3 | Відношення кількості впроваджених об'єктів промислової власності в машинобудуванні (винаходів, корисних моделей, промислових зразків) до зареєстрованих, % | 186 | 185 | 171 | 216 | 348 | 315 |
| 4 | Частка творців інтелектуальної власності в галузі машинобудування, % до загальної їх кількості по економіці | 10,1 | 10,6 | 11,1 | 12,3 | 11,5 | 11,6 |

Основним критерієм при виборі множини індикаторів слугував рівень вразливості окремих сфер машинобудування, а також найбільший ступінь впливу окремих дестабілізуючих чинників на реалізацію національних економічних інтересів з урахуванням світового досвіду.

Розробка інтегрального показника містить такі етапи:

- формування множини індикаторів;
- визначення характеристичних (оптимальних, порогових та граничних) значень індикаторів;
- нормалізація індикаторів;
- визначення вагових коефіцієнтів;
- розрахунок інтегрального індексу для поточних, оптимальних та порогових значень індикаторів.

Для кожного індикатора визначаються порогові та оптимальні нижнє та верхнє значення (табл. 5), які визначаються сукупністю методів [4], зокрема:

- аналоговий (полягає у виборі відповідних показників в країнах-аналогах);
- законодавчий (полягає у встановленні порогових значень на законодавчому рівні);

- досвід інших країн;
- експертні оцінки;
- порівняльний (визначається авторами в порівнянні з рівнем показників окремих регіонів світу);
- розрахунки фахівців міжнародних організацій.

Результати розрахунків вагових коефіцієнтів для індикаторів чотирьох груп показників при інноваційній реструктуризації машинобудування України наведені у табл. 6–10 у порівнянні за методом аналізу ієрархій та методикою Мінекономіки України.

Для розрахунку динаміки інтегрального показника економічної безпеки представлена блок-схема алгоритму, яка наведена на рисунку.

Застосування нормування індикаторів по всьому діапазону зміні індикаторів за максимальними (для індикаторів-стимуляторів) та мінімальними (для індикаторів-дестимуляторів) значеннями забезпечує безперервність функції інтегрального показника та дотримання умови зміні нормованих індикаторів в діапазоні [0,1]. Аналогічне нормування оптимальних та порогових значень та розрахунок інте-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 5. Порогові значення індикаторів машинобудівної галузі

| Позначення | Індикатор, одиниця виміру | Нижній поріг ($X^H_{пор}$) | Нижня норма ($X^H_{опт}$) | Верхня норма ($X^B_{опт}$) | Верхній поріг ($X^B_{пор}$) |
|--|--|---------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| Порогові значення індикаторів першої групи | | | | | |
| E^2_{11} | Частка машинобудування у промисловому виробництві України, % | 15 | 20 | 25 | 30 |
| E^2_{12} | Частка збиткових машинобудівних підприємств, % | 0 | 20 | 30 | 35 |
| E^2_{13} | Питома вага витрат на оплату праці у собівартості продукції машинобудування, % | 10 | 15 | 20 | 30 |
| E^2_{14} | Кількість машинобудівних підприємств, одиниць, у т.ч. з виробництва: | 8500 | 10000 | 11000 | 11500 |
| | машини і устаткування | 4950 | 5000 | 5100 | 5250 |
| | транспортні засоби | 1050 | 1110 | 1150 | 1250 |
| | прилади і апарати | 4750 | 4800 | 4850 | 4900 |
| E^2_{15} | Обсяги реалізованої машинобудівної продукції, млрд. грн., у т.ч.: | 110 | 130 | 150 | 200 |
| | машин і устаткування | 20 | 40 | 50 | 70 |
| | транспортних засобів | 30 | 50 | 70 | 100 |
| | приладів і апаратів | 18 | 30 | 50 | 80 |
| E^2_{16} | Операційні витрати на одиницю реалізованої продукції, коп. на 1 грн., у т.ч. при виробництві: | 85 | 87 | 90 | 95 |
| | машин і устаткування | 86 | 88 | 90 | 95 |
| | транспортних засобів | 85 | 87 | 90 | 95 |
| | приладів і апаратів | 85 | 87 | 90 | 95 |
| E^2_{17} | Індекс обсягу машинобудівної продукції, %, у т.ч.: | 100 | 110 | 115 | 120 |
| | машин і устаткування | 100 | 110 | 115 | 120 |
| | транспортних засобів | 100 | 108 | 110 | 120 |
| | приладів і апаратів | 100 | 110 | 115 | 120 |
| Порогові значення індикаторів другої групи | | | | | |
| E^2_{21} | Ступінь зносу основних засобів машинобудування, % | 10 | 25 | 35 | 60 |
| E^2_{22} | Інвестиції в основний капітал машинобудування, % до загального обсягу інвестицій в основний капітал промисловості України | 2,5 | 5,0 | 6,5 | 10,0 |
| E^2_{23} | Структура інвестицій в основний капітал машинобудування, % до загальних обсягів, у т.ч. | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | за рахунок державного бюджету | 3,5 | 5,0 | 7,0 | 10,0 |
| | власні кошти | 60,0 | 60,0 | 58,0 | 50,0 |
| | кредити банків | 8,0 | 12,0 | 18,0 | 20,0 |
| | кошти іноземних інвесторів | 1,0 | 5,0 | 7,0 | 10,0 |
| E^2_{24} | Індекс приросту прямих іноземних інвестицій, % | 5 | 10 | 15 | 25 |
| Порогові значення індикаторів третьої групи | | | | | |
| E^2_{31} | Питома вага видатків державного бюджету на науку у машинобудуванні, % | 15 | 18 | 25 | 40 |
| E^2_{32} | Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі машинобудівної продукції, % | 10 | 15 | 25 | 35 |
| E^2_{33} | Частка реалізованої інноваційної продукції за межі України у загальному обсязі машинобудівної продукції, % | 5,0 | 10,0 | 15,0 | 25,0 |
| E^2_{34} | Частка підприємств, що реалізують інноваційну продукцію, в загальній кількості машинобудівних підприємств, % | 10,0 | 20,0 | 30,0 | 50,0 |
| Порогові значення індикаторів четвертої групи | | | | | |
| E^2_{41} | Коефіцієнт винахідницької активності в галузі машинобудування (кількість отриманих патентів на 1 млн. чол. населення) | 15 | 20 | 40 | 100 |
| E^2_{42} | Коефіцієнт раціоналізаторської активності в галузі машинобудування (кількість використаних раціоналізаторських пропозицій на 1 млн. чол. населення) | 80,0 | 125,0 | 200,0 | 400,0 |
| E^2_{43} | Відношення кількості впроваджених об'єктів промислової власності в машинобудуванні (винаходів, корисних моделей, промислових зразків) до зареєстрованих, % | 30,0 | 70,0 | 90,0 | 100,0 |
| E^2_{44} | Частка творців інтелектуальної власності в галузі машинобудування, % до загальної їх кількості по економіці | 10 | 20 | 25 | 30 |

Таблиця 6. Вагові коефіцієнти індикаторів стану інноваційної реструктуризації машинобудування України першої групи

| Індикатори | E^2_{11} | E^2_{12} | E^2_{13} | E^2_{14} | E^2_{15} | E^2_{16} | E^2_{17} |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Вагові коефіцієнти за методикою Мінекономіки України | 0,125 | 0,140 | 0,130 | 0,085 | 0,175 | 0,165 | 0,180 |
| Вагові коефіцієнти за методом аналізу ієрархій | 0,139 | 0,191 | 0,151 | 0,081 | 0,161 | 0,162 | 0,115 |
| Відхилення значень | -0,014 | -0,051 | -0,021 | +0,004 | +0,014 | +0,003 | +0,065 |

Таблиця 7. Вагові коефіцієнти індикаторів стану інноваційної реструктуризації машинобудування України другої групи

| Індикатори | E^2_{21} | E^2_{22} | E^2_{23} | E^2_{24} |
|--|------------|------------|------------|------------|
| Вагові коефіцієнти за методикою Мінекономіки України | 0,245 | 0,347 | 0,215 | 0,193 |
| Вагові коефіцієнти за методом аналізу ієрархій | 0,201 | 0,319 | 0,222 | 0,258 |
| Відхилення значень | +0,044 | +0,028 | -0,007 | -0,065 |

Таблиця 8. Вагові коефіцієнти індикаторів стану інноваційної реструктуризації машинобудування України третьої групи

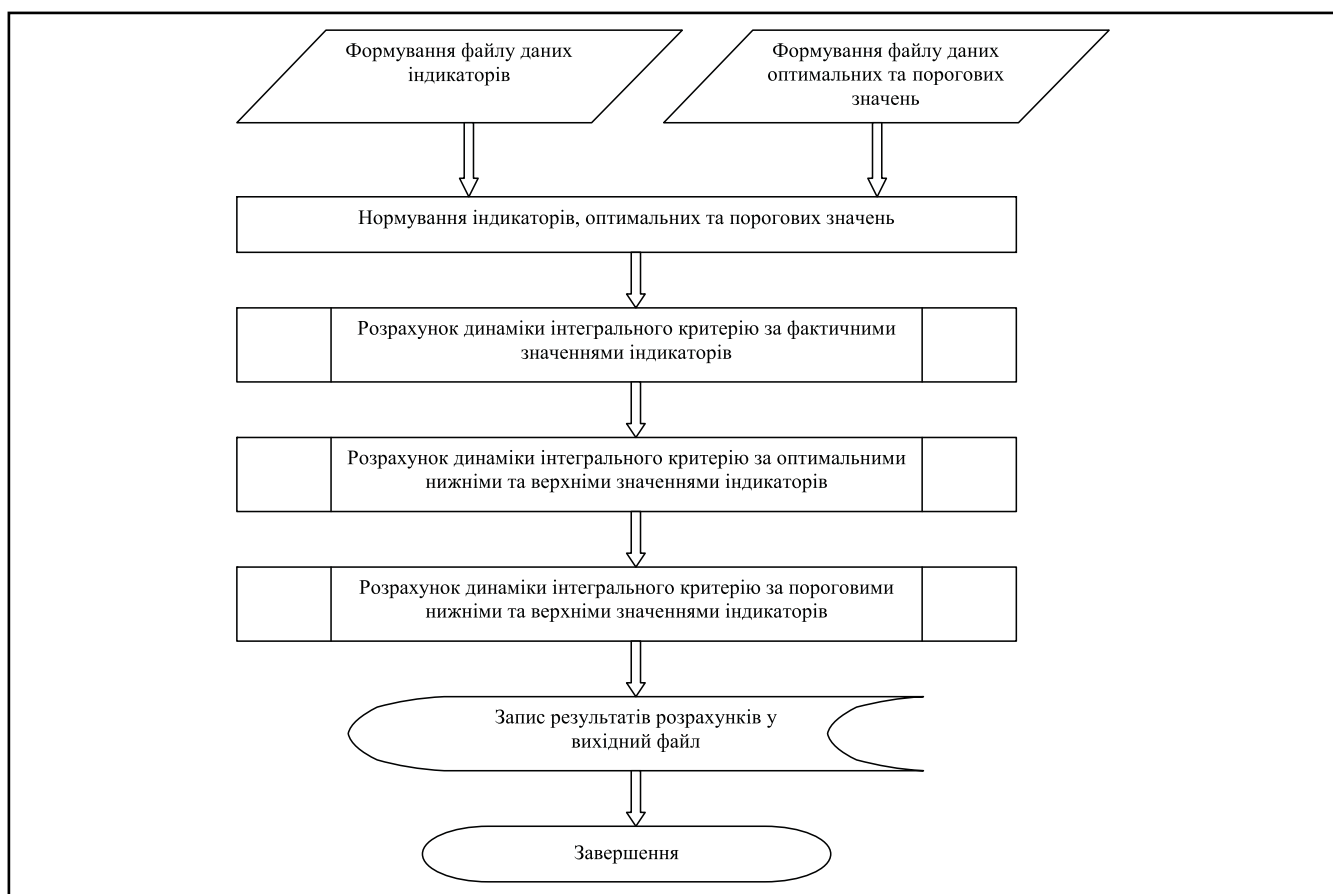
| Індикатори | E^2_{31} | E^2_{32} | E^2_{33} | E^2_{34} |
|--|------------|------------|------------|------------|
| Вагові коефіцієнти за методикою Мінекономіки України | 0,215 | 0,248 | 0,312 | 0,226 |
| Вагові коефіцієнти за методом аналізу ієрархій | 0,208 | 0,223 | 0,394 | 0,175 |
| Відхилення значень | +0,007 | +0,025 | -0,082 | +0,061 |

Таблиця 9. Вагові коефіцієнти індикаторів стану інноваційної реструктуризації машинобудування України четвертої групи

| Індикатори | E^2_8 | E^2_9 | E^2_{10} | E^2_{11} |
|--|---------|---------|------------|------------|
| Вагові коефіцієнти за методикою Мінекономіки України | 0,301 | 0,231 | 0,253 | 0,215 |
| Вагові коефіцієнти за методом аналізу ієрархій | 0,301 | 0,208 | 0,258 | 0,233 |
| Відхилення значень | 0 | +0,023 | -0,005 | -0,018 |

Таблиця 10. Вагові коефіцієнти груп показників першого рівня ієрархії

| Індикатори | E^1_1 | E^1_2 | E^1_3 | E^1_4 |
|--|---------|---------|---------|---------|
| Вагові коефіцієнти за методикою Мінекономіки України | 0,102 | 0,245 | 0,381 | 0,272 |
| Вагові коефіцієнти за методом аналізу ієрархій | 0,115 | 0,2 | 0,358 | 0,233 |
| Відхилення значень | -0,013 | +0,045 | +0,023 | +0,039 |



Блок-схема алгоритму розрахунку інтегрального критерію економічної безпеки в галузі машинобудування

гравального показника для оптимальних та порогових значень дозволяє судити про знаходження значень інтегрального показника в діапазоні оптимальних або порогових значень та про його відхилення, що обумовлює розроблення відповідних заходів повернення його в діапазон порогових, а краще оптимальних значень.

Висновки

На основі аналізу існуючих підходів інтегральної оцінки рівня економічної безпеки машинобудування в процесі його інноваційної реструктуризації виявлено недоліки та запропоновано методичний підхід щодо інтегрального оцінювання рівня безпеки машинобудівної галузі промисловості України, який відрізняється тим, що нормування індикаторів здійснюється по всьому діапазоні зміни за максимальними (для індикаторів-стимуляторів) та мінімальними (для індикаторів-дестимуляторів), що забезпечує безперервність функції інтегрального показника та дотримання умови зміни нормованих індикаторів в заданому діапазоні. Аналогічне нормування оптимальних та порогових значень та розрахунок інтегрального показника для оптимальних та порогових значень дозволяє судити про знаходження значень інтегрального показника в діапазоні оптимальних або порогових значень та про його відхилення, що обумовлює розроблення відповідних заходів повернення його в діапазон порогових, а краще, оптимальних значень.

Отже, державні органи управління, що відповідають за точну оцінку рівня економічної безпеки держави та розробку перспективних та індикативних планів соціально-економічного розвитку, можуть використовувати запропоновану авторами методику інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки як в цілому по машинобудівній галузі, так і за окремими складовими впливу та на її основі здійснювати моніторинг макроекономічних показників.

Література

1. Система економічної безпеки держави / Під заг. ред. д.е.н., проф., заслуженого економіста України Сухорукова А.І. / НІПМБ при РНБО України. – К.: ВД «Стилос», 2010. – 685 с.
2. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України: Монографія. – К.: НІПМБ, 2005. – 140 с.
3. Інвестування української економіки: Монографія / За ред. А.І. Сухорукова. – К.: НІПМБ, 2005. – 440 с.
4. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / [наук. ред. Сухоруков А.І.]. – К.: НІПМБ, 2003. – 64 с.
5. Сото Э. Де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М.: Catallaxy, 1995.
6. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их содержание / Л. Абалкин. – Вопросы экономики. – 1994. – №12.
7. Арсентьев М. Экономическая безопасность // Обозреватель. – 1998. – №5.
8. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) / В.К. Сенчагов. – Институт экономики РАН. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 128 с.
9. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М., 1997. – 228 с.
10. Тамбовцев В. Объект экономической безопасности России / В. Тамбовцев. – Вопр. экономики. – 1994. – №12.
11. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова, 2-е изд. – М.: Дело, 2005.
12. Ермошенко М.М. Фінансова безпека держави / М.М. Ермошенко – К.: 2001. – 308 с.
13. Концепція економічної безпеки України // Економіст. – 1998. – №7/9. – С. 63–82.
14. Харазішвілі Ю.М. Україна після кризи: моделювання ефективності та інноваційності соціально-економічного розвитку / Ю.М. Харазішвілі, В. Заводник // Стратегічні пріоритети. – 2011. – №1 (18). – С. 74–84.
15. Харазішвілі Ю.М. Методологічні засади інтегральної оцінки діяльності регіонів / Ю.М. Харазішвілі // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. пр. – 2006. – Вип. 10. – С. 131–136.
16. Харазішвілі Ю.М. Аналіз та прогнозування ефективності соціально-економічного розвитку транспорту по інтегральному та окремих критеріях оцінювання / [Харазішвілі Ю.М., Работягова О.І., Зінченко С.М., Фридман Ю.А.] // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України: Зб. наук. пр. – 2008 – Вип.9. – С. 68?81.
17. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] / Мінекономіки України. – Наказ №60 – 2007 р. – Режим доступу me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article
18. «Наукова та інноваційна діяльність» та «Основні показники роботи промисловості України» за 2005–2010 роки / Електронний ресурс <http://www.ukrstat.gov.ua>

Характеристика податкового менеджменту та ознаки його ефективності в сучасних умовах

У статті розглядається характеристика податкового менеджменту та ознаки його ефективності в сучасних умовах, увага приділена сутності, значенню, формам податкового менеджменту на підприємстві, організації і методам податкового менеджменту та особливостям його ефективного здійснення.

Ключові слова: податковий менеджмент, ефективність, форми податкового менеджменту, організація, методи податкового менеджменту.

В статье рассматривается характеристика налогового менеджмента и признаки его эффективности в современных условиях, внимание уделено сути, значению, формам налогового менеджмента на предприятии, организации и методам налогового менеджмента и особенностям его эффективного осуществления.

Ключевые слова: налоговый менеджмент, эффективность, формы налогового менеджмента, организация, методы налогового менеджмента.

The article considers the characteristics of tax management and efficiency features of it in modern terms, attention is paid to the nature, value, form of tax management in the enterprise, organization and methods of tax management features and its effective implementation.

Постановка проблеми. Державний податковий менеджмент являється суттєвим елементом державного регулювання економіки й обов'язковою умовою ефективного функціонування фінансової системи та економіки країни в цілому. Його основна мета – сприяння реалізації податкової політики держави у процесі формування і використання бюджетів різних рівнів і цільових державних фондів. Від його ефективності у значній мірі залежить економічний добробут держави та її безпека [8].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність даної проблематики досліджується в працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених економістів: Н.С. Прокопенко, В.М. Мельника, В.М. Росоловського, С.П. Ріппи, О.С. Галушко, В.П. Завгородного, К.Ф. Ковальчука, Т.М. Реви, А.Г. Кондиріна, О.М. Тимченко, Б.П. Яреми та ін.

Мета статті. Розкрити сутність теоретичних основ податкового менеджменту, дослідити форми й методи податкового менеджменту та особливості його ефективного здійснення.

Виклад основного матеріалу. З розвитком податкового законодавства регулятивна направленість податкового ме-

неджменту постійно зростає, норми податкового менеджменту стають здебільш гнучкими. Це дозволяє податковим органам усе ширше використовувати при здійсненні менеджменту договірні взаємовідносини з платниками податків. Перш за все це стосується не тільки міжнародних договорів про усунення подвійного оподаткування, кількість яких швидко зростає, а й розширення можливостей укладення договорів з вітчизняними платниками. Все це досить суттєво впливає на ефективність державного регулювання економікою [7].

Податковий менеджмент як елемент керування процесом оподаткування є необхідною умовою існування ефективною податкової системи. Його необхідність полягає в тому, щоб забезпечити зв'язок платників податків з органами державного управління, які наділені особливими правами і повноваженнями з усіх питань оподаткування.

Податковий менеджмент – це завершальна стадія керування оподаткуванням і одночасно – один з елементів планування податкових доходів бюджету. Його двобічна природа зумовлена тим, що, з одного боку, він є формою реалізації управлінської функції податків, а з іншого – це примусові грошові відносини [8].

Податковий менеджмент створює умови для виконання податками повною мірою своєї фіскальної функції – формування грошових ресурсів держави. Але одночасно податковий менеджмент, якщо його розглядати тільки як завершальний етап управлінської діяльності у сфері оподаткування, означає зводити його винятково до порівняння фактичних результатів з установленими показниками. Такий підхід, що висвітлює тільки один бік розглянутого явища, не відповідає ні теоретичним основам оподаткування, ні сформованій практиці.

Здійснюючи податковий менеджмент, працівники державних органів виявляють відхилення параметрів дохідної частини бюджету від заданих умов, аналізують їхні причини та визначають шляхи подальшого розвитку оподаткування. З метою забезпечення державної скарбниці податковими доходами необхідно враховувати економічні інтереси власників, надаючи їм можливість здійснювати розширене відтворення.

Податковий менеджмент пронизує обидві площини функціонального призначення системи оподаткування, оскільки ні при формуванні доходів держави, ні при регулюванні руху фінансових (грошових) потоків по горизонталі (усередині галузей, підприємств і організацій) та вертикалі (у си-

стемі міжбюджетних відносин) неможливо досягти вагомих результатів без запровадження належного менеджменту. При цьому повне і своєчасне виконання платниками податків своїх обов'язків неможливо забезпечити тільки лише за рахунок нагляду, примусових заходів і покарання [6].

Податковий менеджмент провадиться шляхом застосування науково обґрунтованих методів встановлення ступеня відповідності практики оподаткування положенням розробленої податкової політики. Інститут податкового менеджменту являє собою складовий елемент загальної структури управлінських органів держави і разом з тим виступає як найважливіша ланка фінансового механізму в цілому.

Отже, податковий менеджмент являє собою багатоаспектну міжгалузеву систему спостереження державних управлінських органів за фінансово-господарською діяльністю платників податків з метою об'єктивного забезпечення заданого рівня формування бюджету і встановлення її відповідно вимогам чинного законодавства.

Податкові управлінські дії охоплюють усю систему оподаткування, а також здійснюються в розрізі окремих податків, податкових груп, груп платників, територій тощо. Тобто податковий менеджмент пронизує економіку по вертикалі і горизонталі, забезпечуючи фіскальні інтереси бюджету. До об'єкта податкового менеджменту належать (рис. 1) [9]:

Специфіка податкового менеджменту визначається особливостями руху грошових потоків від корпоративних та індивідуальних власників до скарбниці держави. За часом здійснення розрізняють такі види податкового менеджменту,

як попередній, поточний і наступний. Цей розподіл є дуже умовним, тому що ті самі управлінські заходи можуть бути одночасно попередніми, поточними і наступними щодо різних, пов'язаних з виконанням податкових зобов'язань дій.

Форми податкового менеджменту як засоби вираження його змісту можна поділити на дві групи (рис. 2):

- реалізація державного податкового менеджменту, обумовленого імперативністю податків (різні види перевірок, здійснюваних державними управлінськими органами);
- реалізація державного податкового менеджменту, обумовленого управлінською функцією податків (спостереження, моніторинг, одержання й обробка інформації щодо відхилення реальних податкових надходжень від заданих параметрів, аналіз і оцінка прийнятих рішень в області оподаткування, в тому числі нормативних актів та ін.).

Методи державного податкового менеджменту, тобто засоби і прийоми практичного здійснення цього виду діяльності, дуже різноманітні. Кожному виду менеджменту (залежно від часу здійснення, суб'єкта менеджменту), кожній його формі властиві свої методи. Вибір тих чи інших прийомів залежить від конкретних завдань, поставлених перед суб'єктом менеджменту, його функцій і повноважень. Методи податкового менеджменту можна класифікувати в такий спосіб [7]: застосування заходів впливу до суб'єктів податкових відносин, які поділяються, в свою чергу, на методи переконання і примусу або на прямі (адміністративні) і непрямі (економічні) методи; здійснення окремих управлінських дій (методи процедурного характеру); організація управлінської роботи.

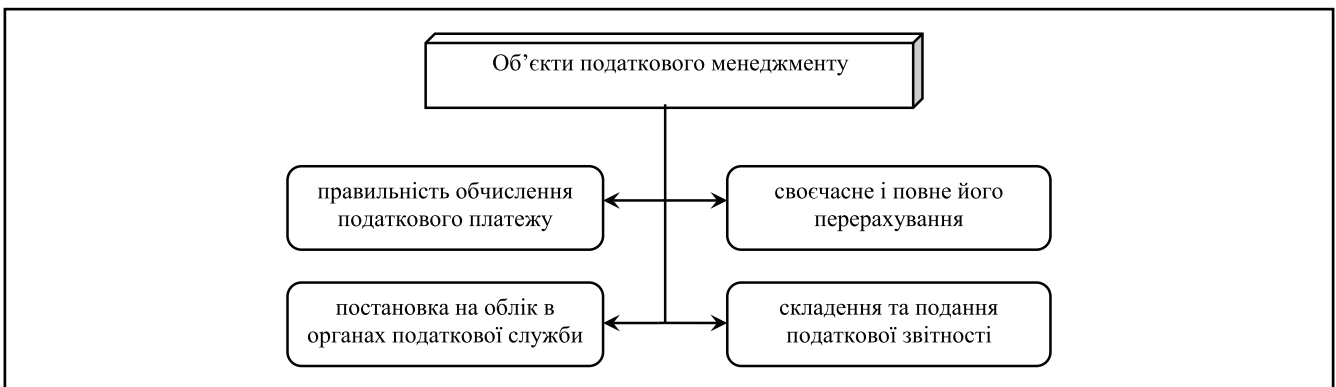


Рисунок 1. Основні об'єкти податкового менеджменту

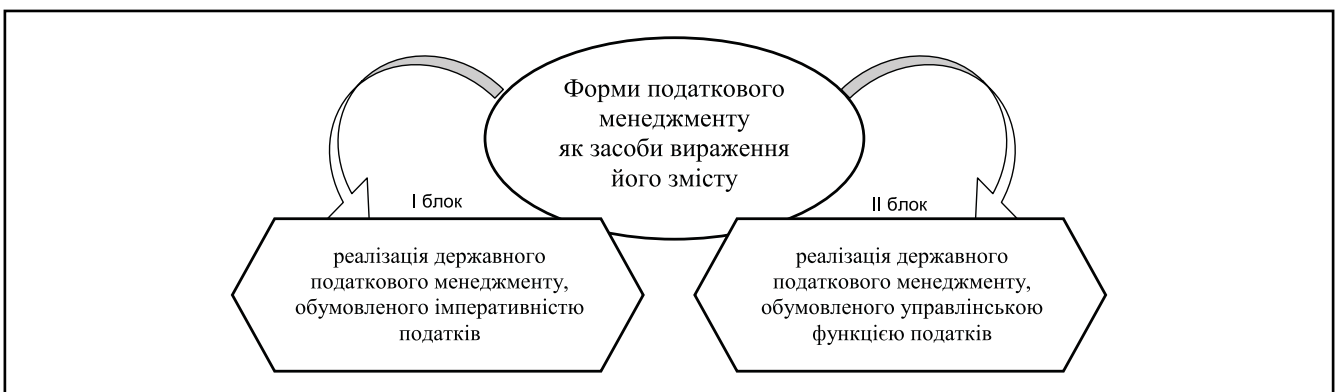


Рисунок 2. Форми податкового менеджменту як засоби вираження його змісту

Найважливішою організаційною ланкою, що реалізує функції податкового менеджменту, є податкові інспекції. Саме вони здійснюють переважну більшість заходів та управлінських дій. До повноважень центрального податкового органу належить менеджмент за правильністю і законністю діяльності всіх органів державної податкової служби при виконанні ними управлінських дій [11].

Якість податкового менеджменту має визначатися насамперед не кількісними показниками, а документальною та нормативною обґрунтованістю результатів перевірок, повнотою охоплення, застосуванням тільки тих методик, які мають юридичну силу, обсягом і періодичністю управлінських дій та ін.

На сьогодні, враховуючи головну мету податкового менеджменту – наповнення бюджетів усіх рівнів і державних

цільових фондів, яка відповідає завданням економічної й соціальної політики держави, для оцінки його ефективності доцільно використовувати такі показники (рис. 3):

1) коефіцієнт виконання запланованих податкових надходжень (Кз), який розраховується як відношення фактичних податкових надходжень (ПНф) до планових (ПНПЛ), позитивним є значення коефіцієнта, що дорівнює або більше 1 за умови науково обґрунтованого планування податкових надходжень;

2) коефіцієнт своєчасності надходжень платежів у бюджет (Ксн). Він розраховується як відношення платежів, які вчасно, у запланований звітний період, надійшли в бюджет до нарахованих за звітний період податкових платежів;

3) загальний коефіцієнт ефективності податкового менеджменту (Кеф) можливо визначити, якщо умовно прийняти суми донарахувань за результатами менеджменту (по-



Рисунок 3. Основні показники, за якими здійснюється оцінка ефективності податкового менеджменту

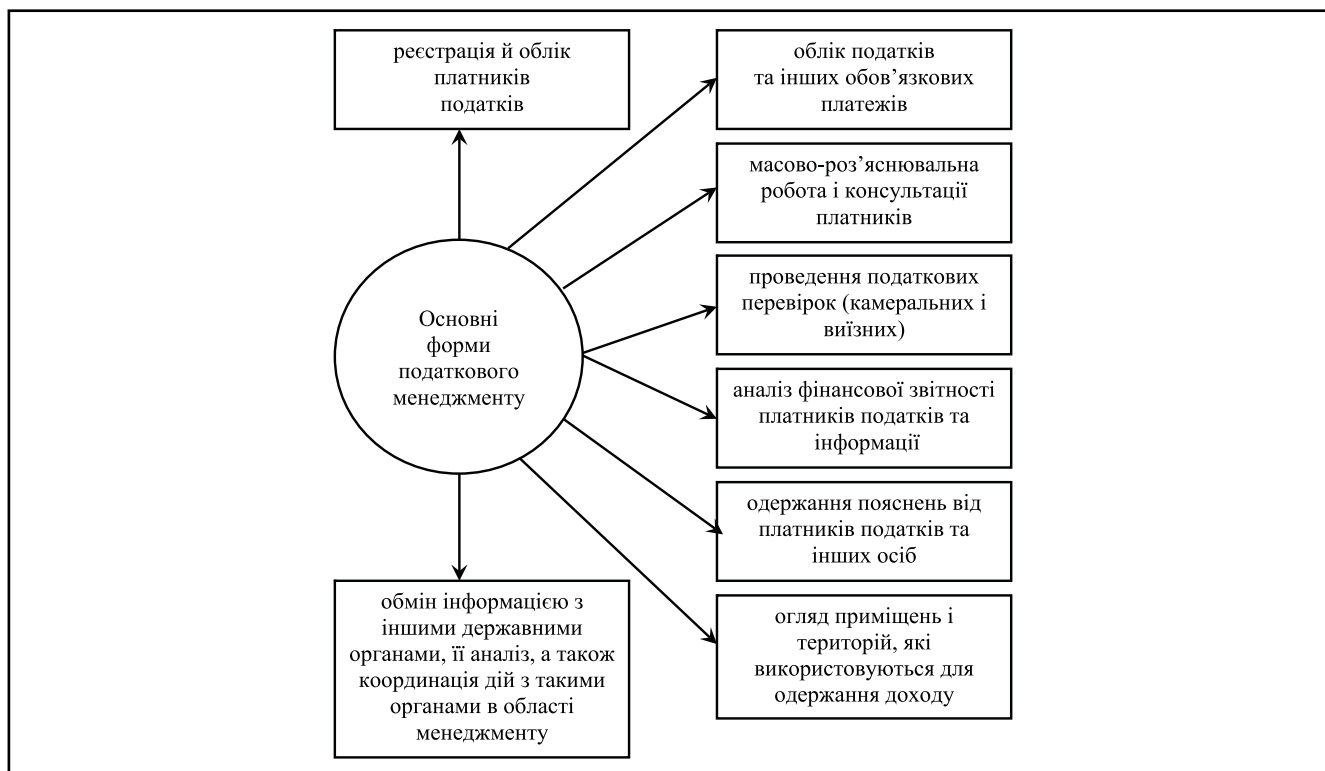


Рисунок 4. Основні форми податкового менеджменту

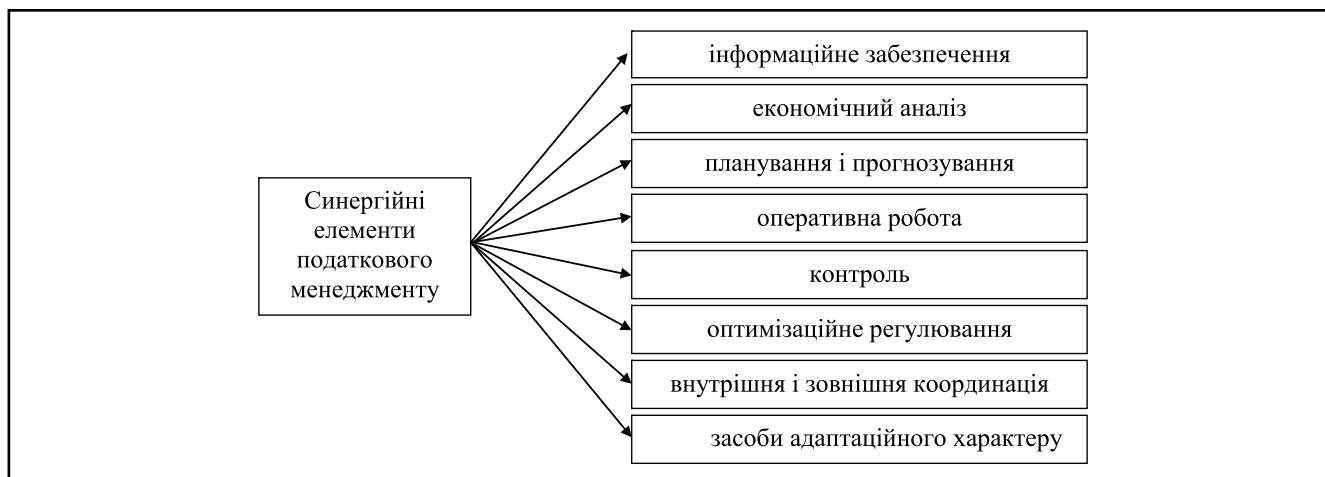


Рисунок 5. Основні синергійні елементи податкового менеджменту

даткові повідомлення–рішення) у відповідному звітному періоді за 1, тоді у разі фактичного надходження до бюджету всієї донарахованої суми податковий менеджмент є ефективним, менше 1 – неефективним.

Податковий менеджмент здійснюється посадовими особами органів податкової служби у таких основних формах (рис. 4):

Таким чином, із наведеного переліку весь набір управлінських дій орієнтовано на забезпечення повного збирання податків і зборів, оскільки виконання кожним платником своїх податкових зобов'язань – необхідна і достатня умова виконання державного бюджету (у випадку реальної обґрунтованості останнього).

У цілому ефективність податкового менеджменту багато в чому залежить від методичної якості податкових законів. Чим складніше, заплутаніше, суперечливіше буде податкове законодавство, тим важче здійснювати податковий менеджмент. У цьому плані прийняття законів прямої дії має сприяти підвищенню ефективності податкового менеджменту.

Податковий менеджмент реалізується на практиці через елементи, що виступають відносно самостійними комплексами податкових заходів. Проте лише за умови використання всіх елементів податкового менеджменту можна досягнути максимального результату або синергійного ефекту – процесу досягнення посилюючого ефекту внаслідок взаємодії всіх складових (рис. 5).

Висновки

Якість менеджменту багато в чому залежить від використання методів здійснення управлінських дій, їхньої адекватності реаліям і масштабам управлінського поля, технічного оснащення податкових служб, їхньої інформаційної забезпеченості. Важливу роль відіграє також організаційна структура управлінських органів, яка має відповідати сучасним завданням. Ефективність системи податкового менеджменту в остаточному підсумку визначається ступенем збирання податків або величиною податкової недоїмки та динамікою її зміни (зниженням останнього показника як в абсолютному, так і відносному вираженні).

Серед численних економічних проблем, що постали перед Україною в період переходу до ринкової форми ведення господарства, одне з чільних місць посідає проблема розбудови ефективного державного податкового менеджменту, розв'язання якої має здійснюватися шляхом вивчення, аналізу творчого осмислення існуючої в Україні законодавчої бази і накопиченого у світі досвіду у сфері оподаткування.

Література

1. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19.10.2000 р. №2063–III.
2. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22.05.97 р. №283–ВР.
3. Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності: Указ Президента України від 23.07.99 р. №817.
4. Автоматизація роботи в органах державної податкової служби / За заг. ред. Росоловського В.М. та Ріппи С.П. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2010. – 401 с.
5. Галушко О.С. Від констатації фінансового стану до управління фінансами підприємства // Фінанси України. – 2009. – №5. – С. 18–26.
6. Завгородний В.П. Налоги и налоговый контроль в Украине. – К.: «А.С.К.», 2009. – 639 с.
7. Ковальчук К.Ф., Рева Т.М. Налоговый менеджмент промышленного предприятия. – Днепропетровск: Институт технологии, 2009. – 123 с.
8. Кондиріна А.Г. Необхідність реформування податкової системи України // Фінансовий консультант. – 2010. – №15–16. – С. 89.
9. Мельник Д.Ю. Налоговый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 352 с.
10. Мельник М.В. Развитие податкової системи у перехідній економіці. – Ірпінь: АДПСУ. – 2007. – 362 с.
11. Тимченко О.М. Податковий менеджмент: Навч.–метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ. – 2005. – 150 с.
12. Ярема Б.П., Маринець В.П. Податкова система. Збірник задач та тести: Навчальник посібник. – 3–тє видання, перероблене і доповнене. – Львів: «Магнолія Плюс», 2009. – 280 с.

Основні напрями та умови формування ефективного механізму захисту конкуренції

У статті досліджено основні напрями та умови формування ефективного механізму захисту конкуренції. Під механізмом захисту конкуренції слід розуміти взяті в єдності сукупність юридичних та економічних засобів, за допомогою яких забезпечується вплив на суспільні відносини, він включає реальні відносини, обґрунтовані економічними законами, підпорядковані їм, які реалізують процес відтворення. Досліджується механізм захисту конкуренції, який включає форми і методи управління, а також правові норми, які свідомо розробляються і використовуються управлінським персоналом на основі економічних законів з урахуванням конкретних обставин. Під формуванням ефективного механізму захисту конкуренції розуміється ряд економічних та юридичних, соціально-етичних, психологічних заходів, які спрямовані на процвітання економіки України.

Ключові слова: конкуренція, механізм захисту конкуренції, зловживання монопольним становищем, концентрація суб'єктів господарювання, узгоджені антиконкурентні дії, недобросовісна конкуренція, конкурентне середовище.

В статье исследованы основные направления и условия формирования эффективного механизма защиты конкуренции. Под механизмом защиты конкуренции следует понимать взятую в единстве совокупность юридических и экономических средств, с помощью которых обеспечивается воздействие на общественные отношения, он включает реальные отношения, обоснованные экономическими законами, подчиненные им, реализующие процесс воспроизведения. Исследуется механизм защиты конкуренции, включающий формы и методы управления, а также правовые нормы, которые сознательно разрабатываются и используются руководством на основе экономических законов с учетом конкретных обстоятельств. Под формированием эффективного механизма защиты конкуренции понимается ряд экономических и юридических, социально-этических, психологических мероприятий, направленных на процветание экономики Украины.

Ключевые слова: конкуренция, механизм защиты конкуренции, злоупотребление монопольным положением, концентрация субъектов хозяйствования, согласованные антиконкурентные действия, недобросовестная конкуренция, конкурентная среда.

This article explores the major trends and conditions for the formation of an effective mechanism of protection of competition. The mechanism of protection of competition

should be taken to understand the unity of a set of legal and economic means by which ensured the impact on social relations, it includes a real relationship, reasonable economic laws governing them, which implement the process of reproduction. We study the mechanism of competition, which includes forms and methods of administration, and legal rules that were deliberately designed and used by management based on economic laws based on specific circumstances. During the formation of an effective mechanism of competition refers to a series of economic and legal, social, ethical, psychological measures designed for the prosperity of economy of Ukraine.

Постановка проблеми. Загострення конкурентної боротьби в ринковому середовищі вимагає формування ефективного механізму захисту конкурентних відносин з метою координації діяльності суб'єктів господарювання та контролю ситуацій на ринках України.

Антимонопольний комітет України – це орган зі спеціальним статусом та спеціальними завданнями та повноваженнями, в тому числі роллю у формуванні конкурентної політики. Реалізація державної політики захисту економічної конкуренції здійснюється шляхом застосування уповноваженими на те органами влади правових механізмів контролю за: зловживанням монопольним становищем; концентрацією суб'єктів господарювання; узгодженими антиконкурентними діями; проявами недобросовісної конкуренції. Держава впливає на діяльність суб'єктів господарювання і ринкову кон'юнктуру з метою створення нормальних умов для функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем суспільства. Застосування адміністративних методів необхідне і навіть ефективно у сфері прямого контролю держави над монопольними ринками. Активна роль держави полягає у створенні, підтримці і захисті необхідних економічних, політичних, правових і соціальних умов функціонування конкуренції. Державний захист прав суб'єктів господарювання на вільну та добросовісну конкуренцію неможливий без створення сильного середовища. Реалізація цих завдань здійснювалася через запровадження спеціальними органами управління завдань державної політики в сфері економічної конкуренції.

Метою статті є дослідження умов та напрямів формування ефективного механізму захисту конкуренції в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розвиток конкурентного середовища у 2010 році відбувалося за умов повільного пом'якшення на національні ринки світової фінансово-економічної кризи та поступової стабілізації економіки.

Результати організованих Центром комплексних досліджень з питань антимонопольної політики досліджень стану конкурентного середовища в Україні виявили, що на початок 2010 року в результаті фінансово-економічної кризи структурні передумови конкуренції в національній економіці погіршилися порівняно з попередніми роками [1].

Аналіз показників порівняно із попереднім роком показав, що країна зустріла 2010 рік в умовах суттєвого зниження обсягів виробництва у ряді галузей з конкурентною структурою ринків, насамперед у металургії, будівництві, торгівлі. Водночас розширилися сектори, в яких конкуренція суттєво обмежена, насамперед завдяки підвищенню рівня концентрації у паливно-енергетичному комплексі, окремих галузях машинобудування [1].

Так, порівняно з попереднім роком на початку 2010 року частка ринків із конкурентною структурою зменшилася на 6 відсотків, в той час як частка ринків «чистої монополії» збільшилася на 2 відсотки, а ринків з ознаками домінування – на 8,1 відсотка.

Такі зміни показників структурних передумов конкуренції в економіці свідчать про досить суттєве зниження рівня конкуренції в цілому по Україні.

Рівень монополізації на початок 2010 року порівняно з 2009 роком зріс у 29 галузях, у той час як зниження цього рівня спостерігалось лише у 14 галузях. Найбільш монополізованими в Україні, крім сфери природних монополій, залишаються видобування вуглеводнів, виробництво коксу, продуктів нафтопереробки, пошта і зв'язок, транспорт, виробництво електроенергії, газу та води, деякі галузі машинобудування.

Реалізація державної політики захисту економічної конкуренції здійснюється шляхом застосування уповноваженими на те органами влади правових механізмів контролю за:

- зловживанням монопольним становищем;
- концентрацією суб'єктів господарювання;
- узгодженими антиконкурентними діями;
- проявами недобросовісної конкуренції.

Одним із основних механізмів державного захисту економічної конкуренції є виявлення і припинення порушень суб'єктами господарювання у вигляді зловживання монопольним (домінуючим) становищем на ринку.

Відповідно до чинного в Україні законодавства зловживанням монопольним становищем визнається: 1) встановлення монопольно високих, низьких або дискримінаційних цін (тарифів) на свої товари, чи інших умов придбання або реалізації товару, які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції на ринку; неоднакове їх застосування до рівнозначних угод з суб'єктами господарювання, продавцями чи покупцями без об'єктивно виправданих на те причин (призводить до порушення прав споживачів або обмежує права окремих споживачів); 2) обумовлення укладеними угодами додаткових зобов'язань, які за своєю природою або згідно з торговими та іншими чесними

звичаями у підприємницькій діяльності не стосуються предмету договору; 3) обмеження або припинення виробництва, ринків або технічного розвитку, а також вилучення товарів з обороту з метою створення або підтримки дефіциту на ринку чи встановлення монопольних цін, що завдало чи може завдати шкоди іншим суб'єктам господарювання, покупцям, продавцям; 4) часткова або повна відмова від придбання або реалізації товару за відсутності альтернативних джерел реалізації чи придбання; 5) суттєве обмеження конкурентоздатності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин; створення перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) чи усунення з ринку продавців, покупців, інших суб'єктів господарювання [3, ст. 13.2; 29; 2, ст. 6, 10, 13].

У 2010 році зловживання монопольним (домінуючим) становищем залишалися найбільш поширеною категорією порушень законодавства про захист економічної конкуренції, що виявлялися та припинялися органами Антимонопольного комітету України. Протягом 2010 року було розглянуто з притягненням порушників до відповідальності 621 справу про зловживання монопольним (домінуючим) становищем на ринку, за результатами розгляду яких припинено 798 порушень. Відповідно до рекомендацій Комітету припинено ще 265 випадків дій (бездіяльності), що містили ознаки порушень цього виду, у тому числі 39 – за результатами розгляду справ. За вчинені порушення протягом 2010 року накладені штрафи в загальному розмірі 8,4 млн. грн.

Сьогодні державна конкурентна політика в Україні спрямована на недопущення і заборону узгоджених дій суб'єктів господарювання, під якими розуміються дії, які призвели чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, встановлення монопольних цін, розподілу ринку, усунення з ринку продавців, покупців, інших суб'єктів господарювання. [3, ст. 5]. Узгодженими діями вважається укладення об'єднаннями угод чи прийняття рішень, будь-яка інша погоджена конкурентна поведінка (діяльність, бездіяльність) між ними, а також створення суб'єкта господарювання, метою якого є координація конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання. Такі узгоджені дії, які стосуються: 1) встановлення цін чи інших умов придбання або реалізації товарів; 2) обмеження виробництва, ринків товарів, техніко-технологічного розвитку, інвестицій або встановлення контролю над ними; 3) розподілу ринків чи джерел постачання за територіальним принципом, колом продавців або покупців; 4) спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів; 5) усунення з ринку або обмеження доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців; 6) застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими суб'єктами господарювання, що ставить останніх у невигідне становище в конкуренції; 7) укладення угод за умови прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань, які за своїм змістом або згідно з торговими та іншими чесними звичаями в підприємницькій

діяльності не стосуються предмета цих угод; 8) суттєвого обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин [3, ст. 6.1–2]. Зазначені вище випадки узгоджених дій призводять до суттєвого обмеження конкуренції на всьому ринку чи в значній його частині, в тому числі монополізації відповідних ринків; обмежують доступ на ринок інших суб'єктів господарювання; призводять до економічно необґрунтованого підвищення цін або дефіциту на ринку (у США – це карний злочин) [3, ст. 8.2].

Найбільше порушень при антиконкурентних узгоджених діях суб'єктів господарювання було припинено у таких стратегічних галузях економіки, як паливно-енергетичний комплекс (близько 109 порушень), агропромисловий комплекс (близько 114 порушень) та ринок будівельних матеріалів (близько 41 порушення).

Значною перешкодою на шляху розвитку конкуренції є антиконкурентні дії органів влади, органів місцевого самоврядування, адміністративно-господарського управління та контролю (колегіального органу чи посадової особи), під якими розуміють прийняття будь-яких актів (рішень, наказів, розпоряджень, постанов тощо), надання письмових чи усних вказівок, укладення угод або будь-які інші дії чи їх бездіяльність, які призвели або можуть призвести до недопущення, усунення, обмеження чи спотворення конкуренції [4, ст. 15.1].

Єдина конкурентна політика всіх органів державної влади та органів місцевого самоврядування є необхідною запорукою функціонування та розвитку ефективного конкурентного середовища в Україні. Водночас не виважені рішення державних органів щодо надання незаконних переваг певним суб'єктам господарювання, нав'язування необов'язкових послуг, неправомірних заборон та обмежень стосовно реалізації продукції за межі регіонів, неправомірного втручання в господарську діяльність підприємців можуть мати негативний вплив на конкуренцію більш вагомий та тривалий чим антиконкурентні дії суб'єктів господарювання. Тому у взаєминах з цими органами Антимонопольний комітет України застосовує як засоби переконання та роз'яснення так і засоби правозастосування.

У 2011 році урядом приділялася велика увага упорядкуванню проблеми надання адміністративних послуг, зокрема було зобов'язано всі центральні та місцеві органи влади переглянути стандарти та розміри плати за надання адміністративних послуг. Враховуючи, що такі документи встановлюють і змінюють правила поведінки суб'єктів господарювання на відповідних ринках та можуть впливати на конкуренцію, Антимонопольний комітет України ініціював доручення Кабінету Міністрів України щодо необхідності погодження з Комітетом нормативних актів, якими будуть введені в дію зазначені стандарти та плата за надання адміністративних послуг.

Перспективи вступу нашої держави до Світової організації торгівлі ставлять перед Українською державою нові виклики

захисту інтересів вітчизняних товаровиробників, здійснення державної політики, при якій лібералізація зовнішньоторговельного режиму має доповнюватися відповідними механізмами протидії недобросовісній конкуренції, що проявляються у формі неправомірного використання ділової репутації конкурента, копіювання (відтворення) зовнішнього вигляду виробу іншого господарюючого суб'єкта і введення його у господарський обіг без однозначного зазначення виробника копії, що може призвести до змішування з діяльністю іншого господарюючого суб'єкта, який має пріоритет на їх використання; досягнення неправомірних переваг у конкуренції та створення перешкод господарюючим суб'єктам; дискредитації господарюючого суб'єкта, під якою розуміється поширення неправдивих, неточних або неповних відомостей, пов'язаних з особою чи діяльністю підприємця, яка завдала або могли завдати шкоди його діловій репутації, а також введення споживача в оману.

У міру розвитку конкурентних відносин в економіці дедалі актуальнішою стає проблема ствердження чесних звичаїв, культури конкурування та протидія недобросовісній конкуренції. Виявлення фактів недобросовісної конкуренції визначено одним із пріоритетів роботи Антимонопольного комітету України у 2010 році.

Недобросовісна реклама часто наносить шкоду не тільки споживачам і конкурентам, а у випадку з ліками може створити загрозу життю та здоров'ю, у випадку з фінансовими послугами – втрати багаторічних збережень, тому протидіяти намаганням недобросовісних ділків маніпулювати свідомістю людей було одним із основних завдань АМКУ у 2010 році.

Найбільшу кількість випадків поширення інформації, що вводить в оману, органами комітету було виявлено та припинено у сфері реалізації лікарських препаратів.

Основними видами недобросовісної конкуренції, припиненими органами АМКУ у 2010 році були випадки поширення інформації, що вводила в оману, – 84,5% загальної кількості порушень цього виду, неправомірного використання чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки – 6,6% випадків, у конкуренції, що суперечать правилам, торговим та чесним звичаям у підприємницькій діяльності – 4,7%, дискредитації господарюючого суб'єкта (підприємця) – 1,9%, досягнення неправомірних переваг у конкуренції шляхом порушення чинного законодавства, яке підтверджене рішенням державного органу, наділеного відповідною компетенцією, – 1,5%, інші порушення у вигляді неправомірного використання товару іншого виробника, порівняльної реклами, схилення до бойкоту господарюючого суб'єкта – 0,7%.

Правова оцінка органами Антимонопольного комітету України узгоджених дій на ступінь антиконкурентності і надання відповідних висновків про склад порушення здійснюється на підставі моніторингу і контролю товарних ринків у формі: дозволу чи відмови в наданні дозволу; попередніх висновків щодо ймовірного рішення про одержання заявником дозволу на узгоджені дії суб'єктів господарювання, які призвели чи

можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції; висновків щодо потреби одержання згоди на зазначені дії без проведення додаткового дослідження, а також надання відповідних рекомендаційних роз'яснень щодо відповідності дій суб'єктів господарювання положенням Закону України «Про захист економічної конкуренції». До суб'єктів господарювання, узгоджувальні дії яких містять ознаки порушення законодавства, в судовому порядку застосовуються штрафні санкції. Однак існують труднощі в доказуванні органами Антимонопольного комітету України антиконкурентних змов, обумовлені недостатністю доказової бази, яка потребує подальшого вдосконалення.

Формування ефективного механізму захисту конкуренції відбувається за допомогою інструменту, який є у Антимонопольного комітету України, який дозволяє підтримувати здорову конкуренцію на товарних ринках та сприяти її розвитку. Однак одного тільки правозастосування недостатньо для забезпечення виконання цього завдання в повному обсязі. Тому конкурентні відомства в усьому світі займаються так званим адвокатуванням конкуренції [2].

Адвокатування конкуренції – це підтримка конкуренції за допомогою інших, ніж правозастосування, заходів, зокрема оцінка впливу на конкуренцію регуляторних актів та проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи. Адвокатування конкуренції має два вектори спрямування – на інші державні органи або на громадськість. Адвокатування це концентрація на вирішенні проблеми, а не на самій проблемі, це є практичним заходом, воно націлене на дію заради інших.

Як вважають італійські науковці і практики, адвокатування конкуренції – це набір видів діяльності антимонопольних органів, спрямованих на зміцнення конкурентного середовища, економічної активності шляхом використання механізмів, які не належать до системи примусу щодо дотримання встановлених правил і орієнтовані, головним чином, на усвідомлення вигоди від конкуренції (у тому числі й через вплив на інші державні організації) [6, с. 3–8].

Прибічники концепції адвокатування конкуренції обґрунтовують її необхідність у сучасній економіці рядом таких обставин:

- обмежена раціональність учасників ринку, співробітників судової системи і органів державного управління, а також їх нездатність оцінити вигоди від конкуренції, розмежувати дії на законні й незаконні з точки зору законодавства про захист економічної конкуренції;

- обмежені можливості застосування судових санкцій за порушення антимонопольного законодавства з боку антимонопольного органу; доцільність доповнення публічного правозастосування приватним;

- обмежені можливості впливу антимонопольного органу на формування інституційного середовища шляхом використання технологій інституційного проектування;

- обмежені можливості антимонопольного органу щодо примусу органів судової влади до виконання положень конкурентного законодавства [5, с. 120–121].

Висновки

Таким чином, під механізмом захисту конкуренції слід розуміти взяті в єдності сукупність юридичних та економічних засобів, за допомогою яких забезпечується вплив на суспільні відносини, він включає реальні відносини, обґрунтовані економічними законами, підпорядковані їм, які реалізують процес відтворення.

Механізм захисту конкуренції включає форми і методи управління, а також правові норми, які свідомо розробляються і використовуються управлінським персоналом на основі економічних законів з урахуванням конкретних обставин.

Формування ефективного механізму захисту конкуренції – це ряд економічних та юридичних, соціально-етичних, психологічних заходів, які спрямовані задля процвітання економіки.

Література

1. Журнал «Конкуренція», видання за 2005 рік. Стаття «Захист економічної конкуренції: Україна виходить на європейський рівень» О. Мельниченко.
2. Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік. Інтернет-ресурс.
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» №2210-III від 11.01.2001 р. // ВВР. – 2001. – №12. – Ст. 64: Із змінами, внесеними згідно із законами №380-IV (380-15) від 26.12.2002 р. // ВВР. – 2003. – №10-11. – Ст. 86; №762-IV (762-15) від 15.05.2003 р. // ВВР. – 2003. – №30. – Ст. 247; №1344-IV (1344-15) від 27.11.2003 р. // http://www.amc.gov.ua/monopoly/law_protect.html
4. Указ Президента України «Про Національну раду з питань адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» №1033/2000 від 30.08.2000 р.: Із змінами, внесеними згідно з Указами Президента України №1329/2000 від 11.12.2000 р.; №1146/2001 від 26.11.2001 р.; №155/2003 від 21.02.2003 р. // ExpertLaw / 72302.
5. Шаститко А., Авдашева С. Адвокатирование конкуренции как часть конкурентной политики // Вопросы экономики. – 2005. – №12. – С. 110–121.
6. Advocacy and Competition Policy. Report prepared by the Advocacy Working Group, International Competition Network Conference. Naples, Italy, 2002.

Особливості соціально-економічного розвитку Північної Кореї в ХХ-ХХІ століттях

Стаття присвячена дослідженню основних факторів та тенденцій соціально-економічного розвитку Північної Кореї. Висвітлюються зміст та принципи державного регулювання економіки у Корейській Народній Демократичній Республіці. Проаналізовано перспективи і наслідки економічних реформ у Північній Кореї.

Ключові слова: державне регулювання, економіка, інфляція, економічна політика.

Статья посвящена исследованию основных факторов и тенденций социально-экономического развития Северной Кореи. Освещаются содержание и принципы государственного регулирования экономики в Корейской Народной Демократической Республике. Проанализированы перспективы и последствия экономических реформ в Северной Кореи.

Ключевые слова: государственное регулирование, экономика, инфляция, экономическая политика.

The article is devoted to investigation of key factors and basic tendencies of North Korea's socio-economic development. Substance and principles of government control of Korean Democratic People's Republic economy are elucidated. Prospects and consequences of economic reforms in North Korea are analyzed.

Keywords: government control, economy, inflation, economic policy.

Постановка проблеми. Глобалізація як результат докорінних змін у системі міжнародних економічних відносин обумовлює посилення взаємозалежності національних економік, розвиток міжнародного економічного співробітництва та інтеграції. Певним чином суперечливий вплив глобалізації на національні економіки спостерігається в Північно-Східній Азії, яка є об'єктом економічних і політичних інтересів найбільших і найвпливовіших країн світу – США, Німеччини, Китаю, Великої Британії, Російської Федерації. Саме тут все ще гостро відчуються наслідки холодної війни, які зумовлюють існування ряду невирішених соціально-економічних проблем. Одним із ключових міждержавних конфліктів, який негативно позначається на всьому азійському регіоні, є протистояння Північної і Південної Кореї. У історичному контексті корейський конфлікт базується на суперечності двох різновекторних економічних та політичних систем, що продовжує створювати небезпеку відкритого військового конфлікту на Корейському півострові, який унеможливилюватиме існування миру в Північно-Східній Азії.

Прояв у рамках економіки України негативних наслідків світової фінансової кризи обумовлює об'єктивну необхідність подальшого її реформування і формування нового позбавленого кризових тенденцій економічного середовища. Основними завданнями реформування національної економіки залишаються структурна трансформація, підвищення конкурентоспроможності економічної системи в умовах глобалізації, зниження рівня інфляції та безробіття, а також кардинальне підвищення рівня добробуту громадян. У цьому контексті вивчення навіть і «негативного» досвіду Північної Кореї у сфері забезпечення економічного розвитку національної економіки є надзвичайно актуальним для України, оскільки дозволяє скоригувати вітчизняну економічну політику у відповідному напрямі і уникнути ряд принципів помилок.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зміст та особливості соціально-економічної політики у Північній Кореї отримали висвітлення у роботах таких зарубіжних і вітчизняних науковців, як Л. Гудріч, Т. Крістенсен, Р. Скарлапіно, М. Тригубенко, Г. Левченко, А. Ланьков, Кім Хак Джун, Ро Джунг Сон та ін. Водночас погляди зазначених науковців на державну політику і тенденції розвитку економіки Північної Кореї є певним чином суперечливими, а також протиставляються один одному. Що зумовлено зіткненням двох протилежних за змістом ідеологій – комуністичної та капіталістичної. Проте сьогодні, після розпаду СРСР, протистояння зазначених ідеологічних систем має відійти у минуле, що й обумовлює необхідність переосмислення проблеми Північної Кореї з врахуванням тенденцій розвитку сучасного глобалізованого економічного середовища.

Мета даної статті полягає у дослідженні особливостей і тенденцій соціально-економічного розвитку Північної Кореї у минулому столітті та на сучасному етапі. Досягнення поставленої мети зумовило вирішення таких завдань дослідження: проаналізувати принципи та напрями економічної політики уряду Північної Кореї; охарактеризувати реальний стан економіки Північної Кореї та рівень добробуту її населення; визначити перспективи подальшого соціально-економічного розвитку Корейської Народної Демократичної Республіки.

Виклад основного матеріалу. У ХХ ст. ескаляція комуністичних ідей та спроба побудови утопічного суспільства в Східній та Південно-Східній Азії відбувалося в умовах гострих політичного та соціально-економічного протистоянь. Народи Азії після Другої світової війни, захопившись популістськими гаслами про побудову ідеального безкласового суспільства, перейняли реалізацією подібних задумів. У ході грома-

дяньських війн, які відбувалися в Китаї, В'єтнамі, Кореї, до влади прийшли прокомуністичні режими, які і розпочали форсованими темпами економічні та політичні експерименти над своїми народами. Щоправда, в кінці 80–х рр. XX ст. Китай поступово почав проводити суттєві соціально–економічні зміни в бік ринкової економіки. Збільшується частка приватних підприємств, активно залучаються іноземні інвестиції, частково відмовляються від командно–адміністративних методів управління, закриваються збиткові державні підприємства, відбувається вільне ціноутворення. Слід зазначити, що всі зміни відбуваються під керівництвом компартії Китаю. Сьогодні Китай упевненими кроками завойовує провідні позиції в світовій економіці і за макроекономічними показниками економічного розвитку займає третє місце після США і Японії.

На даний час одним з останніх осередків холодної війни залишається Північна Корея. Драматизм ситуації полягає в тому, що корейський народ став жертвою жадливого експерименту під назвою «комунізм». Поділ Кореї після Другої світової війни по 38–й паралелі на дві конкуруючі сфери впливу призвів до створення абсолютно конфронтаційних у політичному та соціально–економічному відношенні моделей розвитку. Корейці стали світовим прикладом боротьби двох систем: капіталістичної з авторитарними методами управління та соціалістичної з найжорстокішими проявами тоталітаризму. Сьогодні Північна та Південна Кореї за своїми основними економічними показниками національних економік демонструють абсолютно різні соціально–економічні можливості та потенціали. Якщо Південна Корея (Республіка Корея) є однією з найбільших торгівельних націй світу, то Північна Корея (КНДР) – найбідніша та закрита країна світу.

9 вересня 1948 року було проголошено створення Корейської Народно–Демократичної Республіки, влада якої швидко взяла курс на встановлення тоталітарного режиму. Бідна країна з малоосвіченим населенням, яка з 1910 року перебувала під колоніальним гнітом Японії, відповідно до традицій конфуціанства з покором прийняла «волю неба». Політичний режим країни розпочав створення ізольованої країни з репресивною системою державного управління, з добре розвиненою системою стеження, доносів та репресій.

Менталітет нації сформувався під впливом конфуціанства, яке схвалює колективістські тенденції, авторитаризм в державному управлінні. Тому сьогодні північнокорейській владі фактично нічого не загрожує, в країні не існує опозиції, і населення покірне до будь–яких рішень своєї влади. Часто керівництво країни, як і будь–яка влада тоталітарного режиму, приймає абсурдні рішення. Так, зокрема, корейський календар починається 1912 роком, коли народився Кім Ір Сен, незмінний диктатор Північної Кореї до 1994 року. Незважаючи на його смерть, він вважається офіційним лідером країни і досі. «Відвідини мавзолею називають візитом, бо Кім Ір Сен вічно живий» [2, с. 79], тому в іноземців і складається враження, що північнокорейці живуть в одурманеному світі. Режим доклав чималих зусиль для захисту передачі та

закріплення спадковості влади. Сьогодні країною керує син Кім Ір Сена – Кім Чен Ір. Він же, у свою чергу, офіційно оголосив своїм спадкоємцем, «генієм майбутнього керівництва», свого молодшого сина Кім Чен Уна.

Оскільки Північна Корея являє собою класичну поліцейську державу в широкому значенні цього слова, тому навіть загальні відомості у вигляді статистичних даних, які характеризують соціально–економічне становище країни, – є державною таємницею. Ще в середині XX ст. влада КНДР заборонила публікувати статистичні дані. Тому отримати інформацію про кількість працездатного населення країни, про кількість автомобілів чи поголів'я великої рогатої худоби неможливо. У зв'язку з тим, що країна є закритою в інформаційному відношенні, незалежна економічна статистика подається лише зовнішніми експертами. Головними торговельними партнерами КНДР є Китайська Народна Республіка, Південна Корея, Японія та країни ЄС. За словами експертів, на відносини з КНР припадає до 50% торгівлі, другим за величиною торговельним партнером є Республіка Корея – до 30–35%. Перелік статей експорту КНДР є суттєво вузьким – метали (свинець, цинк), корисні копалини (кіаніт, вогнетриви), будівельні матеріали (цемент), хімічні речовини, напівфабрикати для виробництва якісної сталі. В той час як перелік імпортованих товарів є досить значним: нафта, кам'яне вугілля, машини та устаткування, деревина, добрива, злакові культури, товари народного споживання.

Економіка країни є повністю плановою та командною. До початку 90–х років XX ст. у Північній Кореї була повністю знищена приватна власність. Будь–які прояви приватної ініціативи попереджувалися жорстким державним контролем та переслідуванням. Розмір присадибної земельної ділянки в сільській місцевості, яку дозволялося тримати, не мав перевищувати 100 квадратних метрів (максимум!). Щоправда, на початку 1990–х років відбулося стихійне зростання ринку, пов'язане з розвалом Радянського Союзу та економічною кризою в Китаї та припиненням фінансової допомоги з боку цих країн. Фактично з 1992 року стара карткова система почала розвалюватися, в державі фактично не було що по ній давати. Крім того, одним із гострих економічних питань у КНДР вважається аграрне. Більша частина земельної площі (близько 75 відсотків вкрита гірськими масивами) є непридатною для ведення сільського господарства. На початку 1990–х років у Північній Кореї відбулася низка стихійних лих: посухи та повені (від яких загинуло більше мільйона корейців) суттєво вплинули на і без того низькі надходження сільськогосподарського комплексу [1, с. 43]. Політика влади щодо належного забезпечення продовольством міст та військових частин суттєво загострила продовольчу кризу. У країні розпочався голод, від якого з 1996 по 1999 рік, за підрахунками ООН, померло близько 1 млн. корейців, але точної статистики немає. Населення країни було врятоване завдяки міжнародній гуманітарній допомозі з боку ООН, США, Південної Кореї, Китаю, Японії.

В умовах економічного колапсу і починає стихійно розвиватися приватна ініціатива. Почало виникати приватне не-легальне виробництво, надаватися послуги. При цьому влада Північної Кореї через страх втратити контроль над країною не наважилася провести лібералізацію соціально-економічних відносин, в її інтересах було зберегти суспільно-політичний лад. Керівництво вважає розвиток приватної ініціативи та ринкових відносин не сумісним із збереження їхніх владних повноважень. Тому влада взяла курс на повернення старих перевірених правил та законів. З 2005 року повертається карткова система. Щоб не допустити подальшого розвитку ринкових відносин, влада вирішила заборонити чоловікам торгувати на базарі, а згодом ця заборона поширилася і на жінок, молодших 50 років.

Продуктивність праці заохочується за допомогою ідеологічної пропаганди та силових методів. Середньомісячної зарплати пересічного корейця вистачить лише на 1 кг м'яса, яке практично не з'являється на столах північних корейців. Загалом, звичні для нас продукти харчування (цукор, печиво, кава, м'ясо і т.д.) для пересічних жителів КНДР відносяться до переліку дефіцитних товарів. Каву, чай, печиво, цукерки та інші різноманітні товари як харчової, так і легкої промисловості можна купити лише у валютних магазинах для іноземців. Корейській малечі до дня народження їхнього державного лідера як подарунки в дитячих садках та школах роздають льодяники, необхідно подякувати вождю та партії за ці «розкішні ласощі» та їхнє «щасливе дитинство». Більшість необхідних продуктів видаються за картковою системою. Згідно з нею для кожної соціальної групи визначається перелік та обсяг продуктів. Зернові культури видавалися від 100 до 900 г на особу. Стандартна норма становила 700 г зернових. Максимальна вага – 900 г – видавалася працівникам, які виконували важку роботу. Слід зазначити, що картковий пайок частково видавався рисом, а частково кукурудзою та ячменем. Повністю рисовий пайок отримувала чиновницька еліта та працівники важливих підприємств. У 80-х роках ХХ ст. у зв'язку з «погіршенням міжнародної ситуації» корейські трудящі «добровільно пожертвували» своїм хлібом, тому отримували близько 500 г зернових, але за документами рахувалося 700 г. Крім зернових культур до складу пайка входила олія, соєвий соус, капуста. Яйця, м'ясо, цукор, риба відносяться до переліку елітних продуктів, пересічні громадяни можуть лише мріяти про них. Картки видаються працівнику та членам його родини за місцем роботи. Для людей, які не працюють з тих чи інших причин, призначається утриманський пайок, який є суттєво меншим за стандартний (наприклад, зернових культур видають лише 250 г). Для дітей існує своя система розрахунків. Необхідні продукти за картками можна отримати у спеціальних розподільчих пунктах. Ця ж карткова система працює і на селі, де проживає майже четверта частина населення країни. Доросла працездатна особа отримує за документами ті ж 700 г зернових культур. При цьому сільська родина отримує ві-

дразу річний пайок. А решта сільськогосподарських продуктів після збору врожаю віддається державі.

Тому обіцянки комуністичного лідера ще у середині ХХ ст. Кім Ір Сена «їсти суп на м'ясному бульйоні у близькому майбутньому» сьогодні, у ХХІ ст., так і залишаються примарною ілюзією. Повний харчовий пайок отримують лише партійні чиновники, представники силових структур та робітники військово-промислового комплексу. І сьогодні більшість північнокорейських жителів масово недоїдають. Тому офіційна пропаганда через ЗМІ активно доводить про користь для здоров'я обмежено харчування [3, с. 56].

Одним із свідчень централізовано-планового характеру економіки Північної Кореї стала конфіскаційна грошова реформа, проведена в листопаді 2009 року, коли громадян заздалегідь навіть не попередили про її проведення. Більше того, преса країни не повідомляла та не згадувала про такий важливий економічний крок. Ніякої привселюдної інформації так і не з'явилося. Вся інформація про реформу подавалася у вигляді оголошення Центрального банку, в якому говорилося, що вводяться гроші нового зразка. Всі ціни, тарифи знижувалися в 100 разів. При цьому заробітна плата виплачувалася за попереднім номіналом, але новими банкнотами, що фактично означало збільшення заробітної плати в 100 разів. Обмін готівкових грошей обмежувався 100 тисячами на особу зі 100 разовим пониженням. У той час як вклади в банках обмінювалися за пільговим курсом з 10-разовим пониженням. Ці безсистемні та непродумані економічні дії проводилися з метою зниження інфляції. Натомість збільшення заробітних плат у державному секторі в 100 разів спричинило новий виток інфляції. Зрозумівши, що очікуваних наслідків грошова реформа не принесла, корейське керівництво не знайшло нічого кращого в цій ситуації, як розстріляти голову державного планового комітету КНДР, який відповідав за цю реформу. Тому про які подальші ініціативи та пропозиції може йти мова, якщо пересічний чиновник та адміністратор не має права на помилку.

Північнокорейське суспільство перебуває у загальній системній цивілізаційній кризі. Завдання ж комуністичної верховки, яка більше 60 років очолює країну, як не парадоксально це не звучатиме, – не допустити соціально-економічних реформ, які були б спрямовані на лібералізацію економічних відносин. Будь-які інститути ринкової економіки (починаючи з приватної власності на фактори виробництва і закінчуючи ринковими відносинами) влада розглядає як загрозу подальшому існуванню політичної системи. Давно відомо, що економічна свобода та конкуренція є рушійними силами розвитку суспільства, але саме цьому влада намагається перешкодити.

Між іншим, у Північній Кореї, як і в часи Середньовічної Європи, продовжують застосовувати привселюдні страти. Як правило, серед глядачів страти мають бути присутніми колеги засудженого. З виховною метою на страту запрошують ще й студентів та старшокласників.

У структурі народного господарства домінує важка промисловість та виробництво військово-промислового комплексу. Влада країни орієнтується на політику автаркії (господарське відособлення та ізоляція), тому світові економічні зв'язки мають надзвичайно обмежений характер.

Армія та силові структури надійно стоять на сторожі північно-корейського режиму, тому влада послідовно дотримується принципу «армія в першу чергу». При населенні близько 23 млн. осіб країна утримує одну з найбільших за чисельністю армій у світі, яка поступається лише таким державам, як Китай, США, Індія. Витрати на так звані захисників ідеалів революції сягають більше 25% бюджету країни. Військова служба в армії для всіх чоловіків є загальнообов'язковою і становить 10 років, більше того, «заохочується» за допомогою пропаганди та ідеологічного тиску віддати ще 10 років служінню державі. Для жінок служіння («ідеалам революції») є добровільним, і ці кроки вітаються партією, хоч при цьому термін для жінок є однаковим, як і для чоловіків, – 10 років. При цьому слід зазначити, що діти партійної еліти у війську не служать на відміну від південнокорейської золотої молоді. Так, у Південній Кореї чиновнику чи представнику партійної еліти, який сприяв тому, щоб його син уник виконання державного обов'язку, це загрожує крахом політичної кар'єри та суспільним осудом. У той же час діти північно-корейських лідерів та партійної еліти можуть дозволити собі навчання в кращих вузах Європи (Франції, Швейцарії).

Без перебільшення можна сказати, що КНДР – найгірший приклад поліцейської держави зі всеохоплюючим тотальним контролем. Тому і не дивно, що громадянам, яким вдалося вирватися зі сталених обіймів їхньої «ідеальної» держави та виїхати за межі країни, необхідна морально-психологічна допомога. Зокрема, на території Південної Кореї для колишніх втікачів організовані реабілітаційні центри, де людей навчають елементарним, у нашому розумінні, «розбещеним» кращими досягненнями цивілізаційного розвитку, речам: від користування мобільними телефонами та мікрохвильовими пічками до подальшого працевлаштування та психологічної адаптації в капіталістичному суспільстві. І найголовніше – їх вчать не боятися жити.

Інформаційний контроль наскільки великий, що більшість населення Північної Кореї переконана, що вони при своїй картковій системі ще живуть досить «непогано» і набагато краще, ніж жителі інших країн. Про навколишній світ дізнаються з офіційних засобів масової інформації. Самі ж корейці є невидимими, а будь-які контакти з іноземцями без дозволу спецслужби забороняються і самі по собі є небезпечними, оскільки є загроза бути звинуваченим у державній зраді.

Якби Карл Маркс був живий, він би побачив, як спотворено втілюються у Північній Кореї його ідеї про ідеальне комуністичне суспільство, в якому існуватиме принцип «від кожного за можливостями – кожному за потребами». Адже основний принцип соціалістичної революції – це побудова безкласово-

го суспільства, в якому існуватиме загальна соціальна рівність. На практиці ж все виявилось зовсім по-іншому.

З моменту перемоги «кімірсеновського» угруповання все населення країни було поділено на три основні прошарки: «основний», «ті, що сумніваються», «ворожі елементи», які, у свою чергу, також поділялися на класи – загалом 51 клас. Цим поділом було покладено початок дискримінації населення на державному рівні. Приналежність до того чи іншого прошарку визначала подальший статус людини: її місце проживання, освіту, умови праці, подальше кар'єрне зростання та загальне відношення людей. І як тут не повторити добре відомий постулат, що всі соціалістичні революції здійснювалися не за Марксом, а лише в ім'я Маркса.

Ядерна програма будь-якої країни вимагає значних коштів, а враховуючи затяжну економічну кризу Північної Кореї, саме вона частково була винною в тому, що влада країни «змушена» була тримати населення країни на голодному пайку. У серпні 2003 року КНДР офіційно оголосила, що володіє ядерною зброєю. Необхідні технології з її створення, за деякими підозрами, країна отримала від Пакистану [1, с. 47].

Володіння ядерною зброєю дозволяє офіційному Пхеньяну застосовувати метод шантажу перед світовою громадськістю, вимагаючи фінансової компенсації за відмову від продовження подальших напрацювань у цій сфері.

Якщо ж ставити питання про подальші політичні та економічні перспективи північнокорейського режиму, то доля цієї країни залежить від самого народу, як говорить народна мудрість, «порятунок потопаючого – справа рук самого потопаючого», тим більше що сьогодні розраховувати на міжнародне втручання аж ніяк не доводиться. Тим більше що опозиції в країні не існує.

Висновки

Грунтуючись на результатах проведеного дослідження, можна зробити висновок, що, як не парадоксально це звучатиме, світовим економічним лідерам аж ніяк не вигідне швидке падіння режиму в КНДР. З ідеологічної точки зору Південна Корея та весь демократичний світ разом зі США будуть вітати політико-економічні зміни, які відбудуться в Північній Кореї. Але з економічної позиції, яка в сучасному світі є визначальною, політичний та економічний колапс офіційного Пхеньяна є не вигідним та небажаним для сучасних провідних економік світу. Для самої Південної Кореї об'єднання, яке в майбутньому скоріш за все відбудеться, є занадто дорогим. Тому, незважаючи на величезну ідеологічну та економічну прірву між офіційними Сеулом та Пхеньяном, влада Південної Кореї вважає за краще періодично надавати фінансову та матеріальну допомогу населенню КНДР, підтримувати торгівельні відносини, ніж безпосередньо пришвидшувати її розпад та зіткнутися з глобальною економічною проблемою. Актуальність і гострота проблеми входження економіки Північної Кореї у світовий економічний простір свідчить про об'єктивну необхідність

подальшого дослідження основних напрямів ринкової трансформації північнокорейської економічної системи.

Література

1. Ігнат'єв П.М. Країнознавство. Країни Азії. – Чернівці: Книги – XXI, 2006. – 424 с.

2. Ланьков А.Н. Северная Корея: вчера и сегодня. – М., 1995. – 291 с.

3. Бердышев Г.Д. Корея и социализм. – К.: Веллмед, 1997. – 111 с.

4. Кан Ден Сік. Проблема об'єднання Кореї і аналіз існуючих концепцій і перспективні варіанти об'єднання // Сходознавство. – Вип. 23–24. – К., 2004. – С. 56–65.

Н.С. КЛИМЕНКО,

аспірант, НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Особливості державного регулювання націоналізації підприємств

Визначено особливості державного регулювання націоналізації підприємств. Розвиток теорії державного регулювання розглянуто не як мету, а як підґрунтя для забезпечення реформування відносин власності.

Ключові слова: націоналізація, приватизація, державне регулювання.

Определены особенности государственного регулирования национализации предприятий. Развитие теории государственного регулирования рассмотрено не как цель, а как основа для обеспечения реформирования отношений собственности.

Ключевые слова: национализация, приватизация, государственное регулирование.

The features of government control of nationalization of enterprises are certain. Development of theory of government control it is considered not as purpose, but as subsoil for providing of reformation of relations of property.

Keywords: nationalization, privatization, government control.

Постановка проблеми. Обґрунтування сутності механізму державного регулювання економіки, визначення його складових та зв'язків між ними дає можливість розкрити основні напрями діяльності держави з метою ефективного регулювання економіки. Останнім часом процеси націоналізації набули відносного поширення як в світі, так і в Україні. В зв'язку з цим потребує окремого дослідження проблема державного регулювання націоналізації підприємств, враховуючи й те, що з огляду на світовий досвід можна зробити висновок, що націоналізація є як інструментом економічної політики, так і сама підлягає державному регулюванню.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок в розробку як загальнометодологічних, так і окремих аспектів теорії державного регулювання внесли С. Аптекарь, Дж. Бьюкенен, О. Гальчинський, В. Геєць, А. Гош, А. Гриценко, М. Гуревичев, М. Долишний, М. Козоріз, Р. Коуз, І. Лукінов, І. Михасюк, С. Мочерний, Б. Панасюк, Б. Пасхавер, А. Покритан, С. Риверчук, І. Сорока, М. Хохлов, М. Чумачен-

ко, А. Чухно та інші. В теоретичних дослідженнях державного регулювання економіки зазвичай аналізуються форми, методи, фактори та напрями, що на погляд окремих авторів визнаються найважливішими.

Роль держави в регулюванні суспільних процесів, феномен власності й еволюція відносин власності є предметом наукових досліджень В.Б. Авер'янова, А.С. Гальчинського, Дж. Гелбрейта, В.М. Ємченка, Дж. Кейнса, М.Х. Корецького, І.В. Лазні, Л.Ю. Мельника, Дж. Мілля, А.А. Пігу, В.О. Рибалкіна, А. Сміта та інших вітчизняних і зарубіжних дослідників.

Переважає більшість іноземних економістів є супротивниками надмірного використання адміністративних регуляторів. Наприклад, Р. Коуз вважав, що пряме урядове регулювання не завжди дає кращі результати, ніж просте відпускання проблеми на волю ринку чи фірми [1, с. 106].

Відповідно до концепції Дж. Бьюкенена роль держави в економіці повинна зводитися винятково до захисту прав особистості та власності, а всі адміністративні форми регулювання, серед яких видача ліцензій і дозволів, установлення квот тощо, працюють для того, щоб штучно створювати в економіці рідкісність окремих ресурсів [2, с. 23].

Останнім часом проблемам оптимізації державного регулювання економіки були присвячені дослідження В.І. Борейко, Л.І. Дмитриченко, Л.М. Шаблістої, М.В. Четова та інших. В.І. Борейко визнає, що державне регулювання – це встановлення основних правил, координація та усунення відхилень у діяльності всіх інститутів, адміністративно-територіальних одиниць і суб'єктів господарювання від законодавчо закріплених стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку країн за допомогою адміністративних та економічних механізмів [3].

За висновками вітчизняних науковців, позицію яких ми поділяємо, роль держави в трансформаційній економіці полягає в формуванні нового інституційного простору, в збереженні, підтримці, захисті інститутів ринку й зняття протиріч між ними. Держава створює інституційні умови, що забезпечують необхідний рівень економічної безпеки. Основними інституційними заходами стають спеціальні види діяльності

держави – законодавча, адміністративна, контрольна, наглядова, захисна, яким відповідають певні інструменти й установчі органи, що встановлюють для господарських агентів універсальний порядок дій. Особливості інституціональної діяльності держави в багато чому обумовлені природою самих об'єктів (товарів і послуг), характером їх господарсько-правового обороту та їх впливом на членів суспільства. Чим більш незахищеними є об'єкти (приміром нерухомі активи), чим більше в них сконцентровано економічного багатства (як гроші), чим більше вони впливають на стан людей (приміром, охорона здоров'я), тим жорсткіше мають бути інституційні заходи держави та сильніше її вплив на відтворення і функціонування цих товарів та послуг. Зокрема, важливими інституційними інструментами впливу держави стає ліцензування (окремих видів діяльності), сертифікація (визначених процедур) і стандартизація (конкретних видів товарів) [4, с. 275].

Науковці визначають, що «важливими умовами інституціоналізації безпечного розвитку економіки є формування державою певного економіко-інституційного статусу, тобто сукупності норм та правил, що дозволяють кожному суб'єкту виконувати певну економічну роль. Тільки завдяки інституційно-економічному статусу такий суб'єкт, як підприємець, отримує право займатися своїми видами діяльності та зобов'язується сплачувати податки. Надання статусу, з одного боку, звільнює суб'єктів від невизначеності своїх дій, розширює їх економічну свободу та забезпечує можливості для прискореного розвитку. З іншого боку, завдяки статусу держава включає економічних агентів в сферу спільної відповідальності шляхом здійснення нагляду, регулювання та контролю за їх поведінкою для запобігання відхиляючих вчинків [4, с. 274]. Р.М. Абдуллін встановлює, що аналіз трансакційних витрат дозволяє привернути увагу до тих характеристик держави, які надають їй перевагу в порівнянні з іншими інститутами в плані зменшення цих витрат. Однією з таких важливих переваг варто вбачити наявність в неї повноваження діяти примусовими методами. Держава має монополію на застосування сили або примусу на визначеній території. Вона може змінювати закони й силою забезпечувати їхнє дотримання, встановлювати плату за визначені суспільні блага через оподаткування й використовувати свої поліцейські функції для заборони на одні дії і надання обов'язкового характеру іншим [5].

Л.М. Шабліста вперше впроваджує класифікацію інструментів державного регулювання за системними і структурно-функціональними ознаками виходячи із змісту поняття «державне регулювання», основними елементами якого є: вироблення соціально-економічної політики; визначення і результативне застосування організаційних і економічних механізмів її реалізації; регламентація господарського життя; формування системи державних і недержавних організаційно-економічних структур. Виділено дві групи інструментів – стратегічні та кон'юнктурні. До першої групи відне-

сено контрольно-орієнтуючі (прогнози, цільові програми, індикативні плани) і нормативно-режимні (умови, правила, принципи функціонування, порядок утворення і функціонування нових суб'єктів господарювання та органів управління), а до другої – нормативно-розподільчі (державні закупки, замовлення, стандартні ставки податків, квоти, ліцензії, ліміти, нормативи, стандарти та ін.), стимулюючі (пільги: податкові, кредитні, амортизаційні, бюджетні дотації, субвенції, різного роду державні гарантії та ін.), організаційні (державне підприємництво, міждержавні угоди, координаційні заходи, інформаційні та інші послуги та ін.) й розпорядчі інструменти (реприватизація об'єктів, заборона на певні дії суб'єктів господарювання, примусові дії щодо підприємств монополістів і банкрутів та ін.) [6, с. 6].

Узагальнюючи, зазначимо, що переважна більшість науковців захищає необхідність державного втручання в ряд економічних і соціальних процесів, визнаючи, що держава покликана забезпечувати інституціонально-правову структуру економіки і заповнювати так звані провали ринку.

Головними спрямуваннями економічної діяльності держави є: створення правового режиму економічної діяльності, макроекономічна стабілізація, захист та розвиток конкуренції, протидія монополії, виробництво суспільних благ, регулювання зовнішніх ефектів (екстерналій), стимулювання НТП, розвиток ринкової інфраструктури, перерозподіл доходів, підтримання соціальної справедливості.

Метою статті є визначення особливостей державного регулювання націоналізації підприємств. Зазначимо, що розвиток теорії державного регулювання ми розглядаємо не як мету, а як підґрунтя для розв'язання важливого практичного завдання – забезпечення реформування відносин власності в Україні.

Виклад основного матеріалу. В процесі еволюційного розвитку економіки сформувалися дві моделі функціонування державного сектора в ринковій економіці (див. табл.): тоталітарна та демократична, які різняться співвідношенням державної та приватної власності.

Отже, в тоталітарній моделі державна власність домінує над приватною власністю, а за умов демократичної моделі державного сектора в ринковій економіці вона лише доповнює приватну власність. Однак майно, що належить державі, автоматично не використовується для реалізації загальнонаціональних інтересів, бо останнє додатково потребує раціональної організації всього відтворення, що унеможливлено в умовах асоціального, неефективного використання державного майна та корумпованої соціально невідповідальної держави. Саме це й обумовлює необхідність вбудови в макроекономічну систему інститутів державного регулювання, що функціонували б винятково в загальнонаціональних інтересах. Відсутність же єдності державного майна та державних інтересів утверджує неповноту змісту державної власності. Через те, державна власність втілюється в соціальній відповідальності держави за макроекономічну полі-

Порівняння тоталітарної та демократичної моделей державного сектору в ринковій економіці

| Тоталітарна модель | Демократична модель |
|--|--|
| Ознаки | |
| Необмежена кількість об'єктів державної власності | Мінімальна кількість об'єктів державної власності |
| Структура об'єктів багатоманітна | Структура об'єктів одноманітна |
| Динаміка державного сектору змінюється переважно шляхом створення нових об'єктів державної власності | Динаміка державного сектору залежить від скорочення чи збільшення долі держави в акціонерній власності |
| Державний сектор має тенденцію до розширення | Державний сектор має тенденцію до оптимізації |
| Суспільство має обмежений доступ до управління державною власністю | В управління державною власністю залучається трудовий колектив |
| Державні компанії функціонують в інтересах вищого менеджменту | Державні компанії функціонують в інтересах досягнення суспільних цілей |
| Державна власність домінує над приватною власністю | Державна власність доповнює приватну власність |

тику та її результати, що передбачає не відокремлення, а навпаки, інтеграцію держави та економіки [7, с. 47–48].

Відзначимо, що нинішні погляди на роль держави в ринковій економіці поєднує розуміння відповідальності держави за створення правового режиму економічної діяльності господарюючих суб'єктів ринкової економіки, подолання неспроможності ринку щодо проблеми вимірювання та компенсації зовнішніх ефектів (екстерналій), під якими розуміють витрати або вигоди від ринкових трансакцій, що їх не відображають ціни. Згідно з теоремою Р. Коуза, якщо права власності усіх сторін старанно визначені, а трансакційні витрати дорівнюють нулю, кінцевий результат (що максимізує цінність виробництва) не залежить від змін у розподілі прав власності (якщо не брати до уваги ефект доходу). В цілому саме такі неспроможності ринку, як тенденція до монополізації; недосконалість інформації, що обумовлює значні витрати та ризики учасників трансакцій; циклічність розвитку економіки, що супроводжується періодичними спадами виробництва, безробіттям, інфляцією; нездатність ринкового механізму підтримувати соціальну справедливість, пояснюють економічну роль держави в умовах сучасної ринкової (змішаної) системи та обумовлюють такі основні напрями її діяльності:

- загальну координацію соціально-економічного розвитку на базі структурної, науково-технічної, інноваційної стратегії;
- діяльність, спрямовану на підняття рівня та якості життя населення;
- створення інституціональних умов для господарювання економічних суб'єктів та захист інтересів виробників і споживачів благ;
- макроекономічне регулювання;
- стимулювання ефективного використання природних ресурсів;
- захист національних інтересів країни за умов зміцнення її позицій у світовому господарстві в умовах подальшої глобалізації економіки.

Зауважимо, що складовими такої діяльності є:

1) діяльність держави як власника засобів виробництва (державний сектор економіки, що формують підприємства, організації, установи, які знаходяться у державній власності й управляються державними органами або призначеними ними юридичними особами);

2) регулювання економіки (сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою узгодження інтересів і дій господарської діяльності суб'єктів національної економіки для реалізації суспільних цілей).

Основними формами державного регулювання економіки є: бюджетно-податкове регулювання, кредитно-грошове регулювання, регулювання цін та заробітної, адміністративно-економічне регулювання.

Методами державного регулювання є: 1) економічні (ґрунтуються на використанні таких інструментів як ставки податків, облікова ставка, митні тарифи, норми амортизації тощо та пов'язані зі створенням державою фінансових або матеріальних стимулів, спроможних відбиватися на економічних інтересах суб'єктів господарювання) та адміністративні (базуються на використанні засобів заборони, дозволу або примусу); 2) імперативні (владні, адміністративні) та індикативні (мають орієнтований, рекомендаційний характер); 3) прямі та непрямі (опосередковані).

Державне регулювання економіки узгоджено з економічною політикою держави (системою практичних заходів, що здійснюються державою, урядом у сфері управління економікою з надання економічним процесам спрямованості відповідно до мети, завдань та інтересів країни), яка за своїм спрямуванням може бути антициклічною, конкурентною (антимонопольною), структурною, інвестиційною, науково-технічною, інноваційною, амортизаційною, фіскальною (бюджетно-податковою), монетарною (кредитно-грошовою) та ціновою. Важливо відзначити, що макроекономічна політика може мати властивості стабілізаційної політики та політики економічного зростання.

Враховуючи те, що основну причину націоналізації ми вбачаємо в невиконанні умов приватизації (найнефективнішого здійснення приватизації недостатньо для формування ефективної ринкової економіки, бо набуття права власності не гарантує того, що власник забезпечить належний екологічний стан або соціально-економічний розвиток країни), то доцільно наголосити, що в роботах науковців здійснено обґрунтування постійного розвитку й забезпечення можливостей нівелювання негативних наслідків приватизації та виконання зобов'язань покупців державного майна, а також суб'єктів управлінських і орендних відносин.

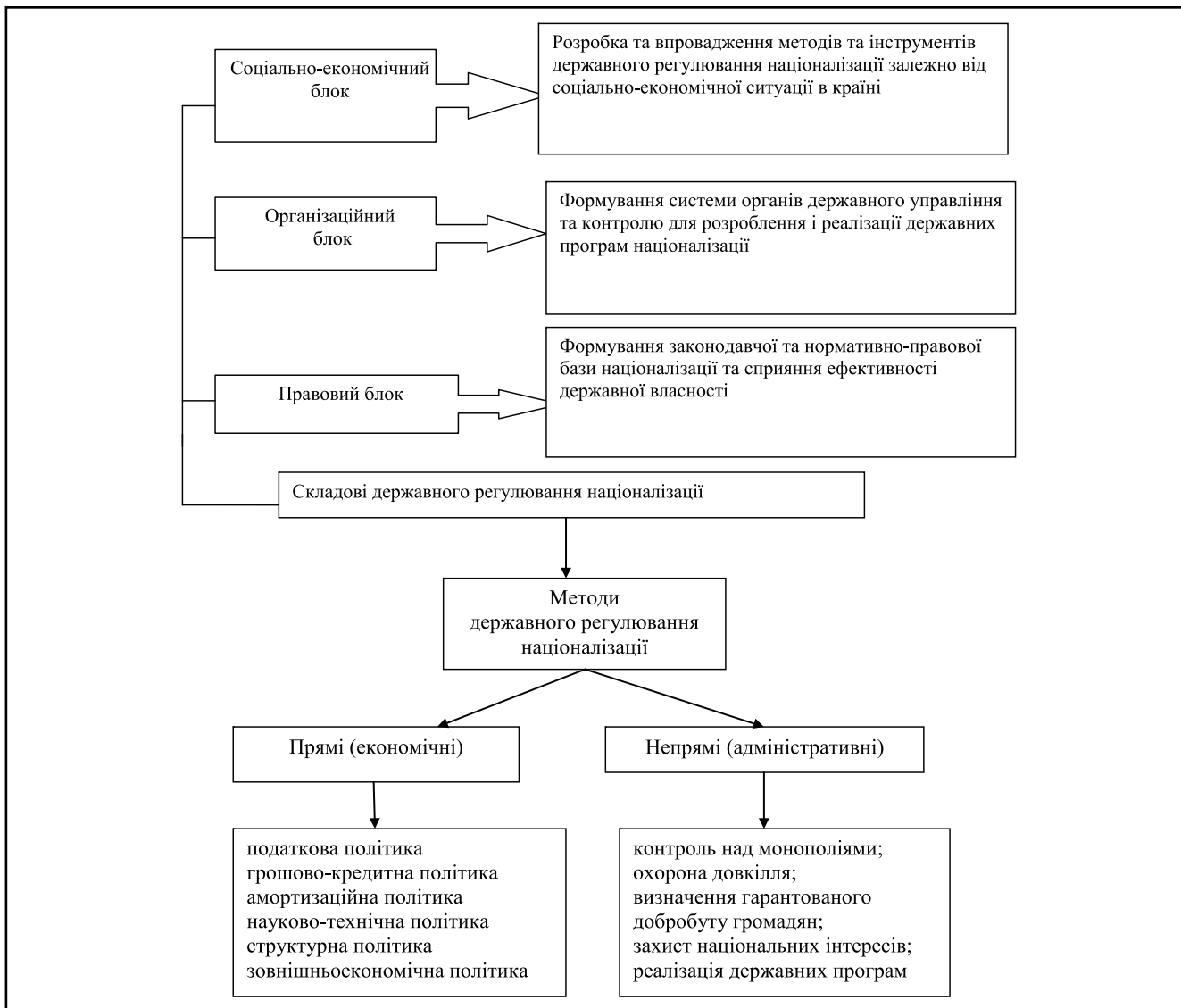


Рисунок 1. Складові та методи державного регулювання націоналізації

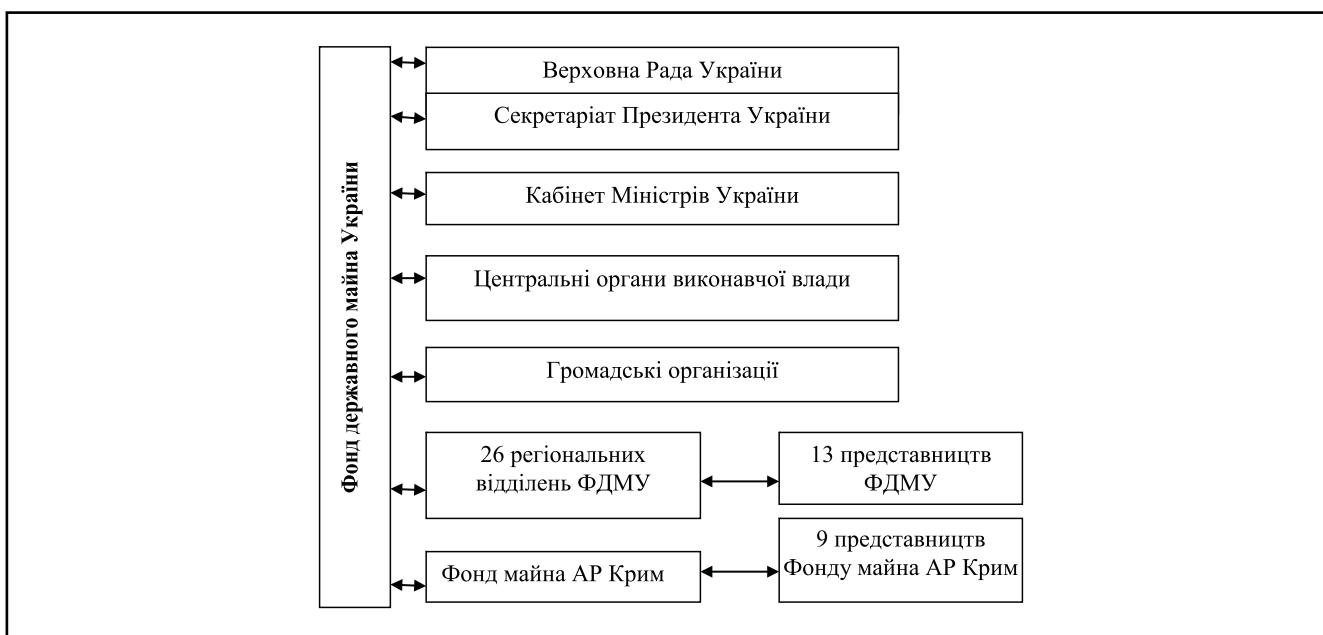


Рисунок 2. Інституціональна структура системи приватизації/націоналізації підприємств в Україні

М.В. Чечетовим доведено, що приватизація забезпечує вільнення власності з тотального володіння, користування й розпорядження держави у всеосяжних масштабах як інструмент реалізації її волі щодо розпорядження цією власністю. Для країн з одержавленою економікою роздержавлення й приватизація є єдино можливими механізмами швидкого, революційного переходу від однієї системи до іншої. Доцільність застосування цих механізмів у їх взаємодоповненні та взаємодії завжди визначається на політичному рівні, оскільки вони спрямовані на провадження державної політики, що має забезпечувати формування як нових джерел і стимулів економічного розвитку, так і нових інструментів впливу на діяльність недержавних суб'єктів господарювання [8, с. 10–11].

На наш погляд, основним напрямом державного регулювання націоналізації підприємств є створення її правового режиму. Функції державного управління в системі націоналізації означають специфічний за предметом, змістом і механізмом реалізації управлінський вплив держави, що приводить до виходу об'єкта впливу з приватного до державного контролю (рис. 1).

Зазначимо, що напрями впливу держави на націоналізацію мають удосконалюватися шляхом законодавчого врегулювання взаємодії органів управління об'єктами державної власності та контролюючих органів загальнодержавного рівня, що забезпечить комплексний державно-управлінський вплив, адекватний потребам економіки суспільства.

Організаційні питання націоналізації мусить взяти на себе система органів, що була утворена для проведення приватизації в Україні, до якої входять центральний апарат (ЦА) Фонду державного майна України, Фонд майна Автономної Республіки Крим, 26 регіональних відділень (РВ) фонду в областях, містах Києві і Севастополі та 13 представництв фонду в районах і містах (рис. 2).

Висновки

Статус підприємств, що є учасниками процесу націоналізації, вимагає того, що рішення щодо її проведення має

ґрунтуватися на ретельних розрахунках, а отже потребує політичної далекоглядності та економічної обґрунтованості.

Особливим видом державного контролю за ходом приватизації/націоналізації є контроль за виконанням покупцями договірних умов, що включає злагоджений механізм – від обліку договорів купівлі–продажу, що містять такі зобов'язання, перевірок стану їх виконання, застосування передбачених законодавством та умовами цих договорів санкцій за їх невиконання до систематичного звітування перед вищими державними органами про роботу, проведеному в цьому напрямі.

Література

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993.
2. Политическая рента в рыночной и переходной экономике: Сб. рефератов. – М., 1995.
3. Державне регулювання соціально-економічного розвитку України (теорія, методологія, механізми): автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03 [Електронний ресурс] / В.І. Борейко; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. – Л., 2010. – 36 с. – <http://www.nbu.gov.ua/ard/2010/10bitmm.zip>
4. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / За ред. Л.С. Шевченко; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2009. – 312 с.
5. Абдуллін Р.М. Механізмів регулювання трансакційних витрат державного сектору економіки: Автореф. дис... к-та екон. наук: 08.00.03 / Р.М. Абдуллін; Інститут законодавства Верховної Ради України – К., 2009. – 16 с.
6. Державне регулювання структурних зрушень в економіці України: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.02.03 / Л.М. Шабліста; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 32 с.
7. Хубиев К. Государственная собственность и условия ее эффективности (методологический аспект) // – Экономист – 2003. – №1. – С. 45–56.
8. Державне управління приватизацією у контексті трансформації відносин власності в Україні: Автореф. дис... д-ра наук з держ. упр.: 25.00.01 / М.В. Чечетов; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2006. – 36 с.

Ю.В. УНТМОАЛЕ,
аспірантка, Інститут економіки та прогнозування НАН України

Становлення конкурентного порядку як передумова модернізації економіки України

У статті розглянуто проблеми модернізації існуючої соціально-економічної системи України. Досліджено сутність конкурентного економічного порядку. Надано характеристику планової та ринкової економік. Доведено переваги формування та розвитку саме конкурентного порядку для реформування економіки України.

Ключові слова: конкуренція, конкурентний порядок, ринкова економіка, трансформаційна економіка, модернізація.

В статье рассмотрены проблемы модернизации существующей социально-экономической системы Ук-

раїни. Исследована суть конкурентного економічного порядку. Охарактеризовані планова і ринкова економіки. Доказані переваги формування і розвитку саме конкурентного порядку для реформування економіки України.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентный порядок, рыночная экономика, трансформационная экономика, модернизация.

The paper examines key issues of Ukraine's socio-economic system modernization. The nature of competitive economic order is studied. The planned and market economies are characterized. Advantages of forming and development the competitive order for Ukraine's economy reformation are proved.

Keywords: competition, competitive order, market economy, transformation economy, modernization.

Постановка проблеми. У своєму розвитку Україна вже пройшла значний шлях становлення незалежної держави та первинного формування демократичних інститутів. Однак у результаті двадцятирічного періоду соціально-економічних перетворень господарської системи України так і не вдалося створити стійкого безпечного середовища для господарської діяльності, організувати єдині правила гри для всіх учасників економічного процесу. Поширення світової фінансово-економічної кризи на українську економіку показало наявність критичних системних диспропорцій, які потребують усунення. Враховуючи перетворення, які відбувалися та продовжують відбуватися в інших країнах, слід визнати, що побудована в Україні економічна система є малоефективною. Вона є малоефективною саме з точки зору створення економічних умов для динамічного розвитку суспільства, а також є недостатньо ефективною для скорочення відставання країни від розвинутих держав у сучасних умовах світу, який швидко змінюється, стає багатополярним, більш складним і динамічним, з новими можливостями і викликами для розвитку кожної країни. До цього часу наша країна так і не спромоглася завершити якісну трансформацію економічної системи і саме тому сьогодні потребує масштабної модернізації всіх сфер життя. Пошук власної моделі розвитку – це передусім визначення оптимального шляху побудови економічно ефективної і соціально справедливої моделі розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання конкурентної політики, розподілу економічної влади, співвідношення конкуренції і монополії та їх впливу на ефективність функціонування економічної системи, а також створення дієвих механізмів антимонопольного регулювання досить активно досліджуються в економічній літературі починаючи з класиків (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл). Нове осмислення вони одержали в роботах Дж. Робінсон, Е. Чемберлена та подальший розвиток у працях В. Віскузі, Дж. Гелбрейта, Д. Моріса, А. Пігу, Д. Роса, П. Са-

муельсона, Дж. Стіглера, Дж. Стігліца, М. Фрідмена, Д. Хей, Ф. Шерера, Ф. Хайєка та інших авторів.

Вивчення проблем конкуренції та владних відносин у трансформаційній економіці почалося відносно недавно, але вже можна говорити про коло дослідників, працюючих в цьому напрямі, серед яких: В. Амітан, С. Авдашева, М. Бараш, З. Борисенко, С. Валітов, І. Владімірова, В. Василенко, А. Грицай, А. Гриценко, М. Долішній, О. Завада, А. Ігнатюк, Б. Кваснюк, О. Костусев, Р. Кузьмін, В. Лагутін, Г. Лозова, А. Прохоров, Н. Розанова, Л. Федулова, А. Шептій, Л. Шинкарук та інші. Зазначені науковці основну увагу приділяють аналізу інструментів протидії монополізму та недобросовісної конкуренції в економіці, водночас проблема формування конкурентних порядків, визначення принципів їх ефективної підтримки та поширення в господарстві залишається відкритою. Головні ідеї конкурентного порядку як осередку ефективної соціально-економічної політики були започатковані в надрах ордолібералізму Вальтером Ойкенем, але до сьогодні цей науковий спадок значною мірою є незадіяним у вітчизняних дослідженнях, що, на наш погляд, створює перешкоди для розуміння механізмів формування повноцінного ринкового середовища в економіці України.

Німецька неоліберальна думка ХХ ст. – явище специфічне і не до кінця усвідомлене, однак можна стверджувати, що саме її розробки надзвичайно актуальні та плідні в умовах системної трансформації та модернізації сучасної української економічної системи. Німецький неолібералізм передусім шукає відповідь на питання: як забезпечити такий господарський та суспільний порядок, в якому найвищим пріоритетом була б свобода індивіда, будь-яка влада була б обмеженою, ринок був би дійсно конкурентним та ефективним, соціальне питання було б вирішене, а правила господарювання і регулювання дотримувалися б усіма?

Мета статті. Досліджуючи проблеми модернізації сучасного соціально-економічного ладу, важливо визначити тип економічного порядку, до якого спрямовані перетворення в Україні, та коло сил, які будуть встановлювати і підтримувати цей порядок.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні термін «модернізація» стає досить популярним, але й досі відсутнє цілісне бачення цього процесу. За підходом, який визначає академік В.М. Геець, модернізація – це здатність сучасних людей науково спрямувати зміни у суспільстві, і найбільш вдалою вона є при органічній модернізації, тобто такій, що відбувається, спираючись на ресурси всього суспільства і задовольняє інтереси всього суспільства [1, с. 4]. Звичайно, при визначенні тенденцій в модернізації економіки України не можна обмежуватися лише аналізом економічної підсистеми суспільства. Розгляду також потребують політичні, соціологічні, культурні та інші елементи суспільної структури, оскільки економіка не є ціллію добробуту та благополуччя життя суспільства, а лише засобом досягнення такого стану. Модернізація – це, перш за все, комплексний процес ре-

формування існуючих та створення нових правових, економічних та суспільних інституцій, а також запозичення тих культурних норм, які відповідають кращим стандартам і цінностям розвинутих країн світу. Суттю модернізації є оно-влення або побудова нових інституцій, що створюють умови для перетворення людських стосунків у сфері правових, економічних, суспільних відносин на сучасних засадах визнання принципів демократії, верховенства права та прав людини, свободи, ринкової економіки, соціальної держави, усталених міжнародних норм співіснування країн.

Оскільки основою суспільних відносин у країні виступає пануюча ідеологія, яка змушує індивідів виконувати договірні зобов'язання, то пануюча ідеологія диктує і форму економічного порядку, що встановлюється в суспільстві на певному етапі розвитку. Метою такого економічного порядку є подолання обмеженості індивідуальних благ та ресурсів, а також узгодження інтересів різних суспільних верств населення. Економічний порядок, за В. Ойкеном, – це сукупність реалізованих форм, в яких підприємства і домогосподарства пов'язані між собою і в яких здійснюється регулювання повсякденного економічного процесу. Він стверджує, що терміни «капіталізм» і «соціалізм» недостатньо чітко відображають характерні особливості економіки держав і виокремлює дві основні (чисті) форми господарських систем: центрально-кероване господарство, або примусову економіку, та мінове господарство, або ринкову економіку [9, с. 106]. При цьому В. Ойкен підкреслює, що в історичній реальності елементи обох цих систем здебільшого переплітаються, у чистому вигляді ідеальні типи не існують. Тобто різноманітність господарських систем знаходиться між двома полюсами основних форм. Від того, які форми переважають у системі, залежить її тип, що ж до дослідження таких систем, то його об'єктом можуть бути лише «ідеальні типи», «очищені» від несуттєвого.

Раціональний «господарський лад» В. Ойкен визначає як оптимальну комбінацію обох типів господарства, підкреслюючи, що історія розвитку суспільства завжди супроводжувалася пошуком господарського ладу, який найбільшою мірою відповідав би природній суті людей та явищ, тобто встановлював порядок, який забезпечував би справедливість та економічну рівновагу. На думку В. Ойкена, вирішення проблеми оптимального поєднання форм двох «ідеальних типів» має взяти на себе держава, яка може впливати на економіку та соціальну сферу, перерозподіляючи суспільний продукт у тих, звичайно, межах, що не призводять до порушення економічної рівноваги. Головним завданням такої діяльності держави є забезпечення оптимального поєднання переваг двох різних типів господарств в єдину економічну систему. Втручання держави при цьому не може бути мінімальним, а навпаки, воно має бути визначальним, адже необхідний економічний порядок може встановити лише сильна держава.

Економічна політика держави має гарантувати свободу, під якою слід розуміти суворий порядок в економічній діяльності, що забезпечується через ринок та вільну конкуренцію.

Свобода і порядок не суперечать один одному. Вони обумовлюють один одного. Упорядковувати – означає встановлювати порядок в умовах свободи [9]. Так, саме за умов конкурентного порядку досягається найбільш повне здійснення ринкової форми конкуренції, яка забезпечує узгодження інтересів малого, середнього та великого бізнесу. Ключовим завданням держави при цьому є недопущення чи обмеження економічної влади шляхом дотримання конституючих і регулюючих принципів конкурентного порядку та усунення факторів, що можуть призвести до виникнення форм ринку, несумісних з конкуренцією. Внаслідок втілення конкурентного порядку всі суб'єкти ринкових відносин, включаючи державу, підпорядковуються дії чітких правил обмеження економічної влади, орієнтуючись на ціну, що встановлюється під впливом конкурентних ринкових процесів. У результаті відтворення в економіці ордоліберального ладу суспільство досягає громадянської злагоди, і це створює платформу для успішного втілення ідей модернізаційної політики.

На початку 90-х років ХХ століття, після відновлення незалежності, Україна мала шанс досить швидко перетворитися в одну з найрозвинутіших країн пострадянського простору. Для цього в неї були достатньо розвинена промисловість, включаючи такі сучасні виробництва, як авіа- і ракетобудування, системи космічного управління, достатньо освічене населення, високий науково-технічний потенціал, можливості для динамічного розвитку сільського господарства тощо. Але й ризики швидкої втрати своїх переваг були значними. Україна більше, ніж інші колишні республіки, була інтегрована в єдиний народногосподарський комплекс СРСР, значна частина економіки працювала на військово-промисловий потенціал, а основні фонди мали високий ступінь фізичної та моральної зношеності. Тому створення національного господарського комплексу, перехід на ринкові засади передбачали не лише зміну функціональних зв'язків, а й здійснення докорінної реструктуризації економіки, реалізацію нового плану розміщення продуктивних сил. Розв'язання цих завдань потребувало тривалого часу, значних ресурсів, а також чітких, цілеспрямованих і скоординованих дій, для чого необхідна ефективна система державної влади. Фахівці підкреслюють, що такі основоположні для формування ринкової економіки перетворення, як приватизація, потрібно було здійснювати на основі виробничого відтворення, господарювання й заробляння власності, а не на основі її перерозподілу. Необхідним було розуміння інверсійного характеру ринкової трансформації, коли ринкові перетворення здійснюються в зміненому й навіть зворотному порядку порівняно з класичним процесом [2, с. 5]. Адже економіка Заходу до сучасної її структури рухалася від дрібної приватної власності до більш великої, від вільної конкуренції і вільного ціноутворення до монополії і включення механізмів державного регулювання. Економіка ж України, максимально одержавлена й зарегульована, мала рухатись у протилежному напрямі. Цю особливість не було враховано

в рекомендаціях західних фахівців і реальних перетвореннях. Тому наслідки запроваджуваних заходів часто були протилежними очікуванням. Унаслідок ряду об'єктивних і суб'єктивних чинників шанси України швидко наблизитися до розвинутих країн були втрачені, а ризики нівелювання своїх переваг значною мірою реалізовані [8, с. 4].

Головним ідеологічним принципом традиційного соціалізму був той, що основою економічних відносин у суспільстві є державна власність; приватна власність заперечувалась, а розподіл ресурсів і кінцевих благ здійснювався правлячою елітою в централізованому порядку. Така модель виявилася нереалістичною, оскільки, не відображаючи повною мірою звичаїв та традицій суспільства, не змогла забезпечити ні повного знищення приватної власності, ні достатнього рівня споживання в суспільстві навіть в умовах тотального примусу. Втілення ідеї матеріальної рівності вимагало від людини дій, протилежних її природі: виходити не з особистих інтересів, а безпосередньо з інтересів суспільства, на шкоду собі. Реакцією на пануючі правові норми, пов'язані із заборонаю приватної власності, став розвиток тіньових відносин.

Як підкреслює Л. Мізес, дія завжди є функцією того або іншого індивіда – тільки люди діють. На цьому ґрунтується ядро неокласичного методологічного індивідуалізму: «Тільки індивід думає. Міркує лише індивід. Тільки індивід діє» [5]. Це означає, що колективні сутності – держава, класи, партії і т.д. – зводяться всі без винятку до дій індивідів, що їх утворюють. Для колективних форм немає іншої реальності, крім дій індивідів як членів суспільства. «Слова про суспільство, що незалежне від існування людей, їхнього життя, душ, вчинків, є метафора, що може привести до грубих помилок... Дія завжди втілена у вчинках індивідів» [5]. Колективісти схильні говорити про бажання, інтереси, волі держави, класу, колективу і т.д. Вони вважають ці поняття незалежно існуючими реальностями. Це породжує своєрідні моделі господарювання, в яких капітал, наприклад, прагне до концентрації, суспільні класи – до боротьби один з одним, а держава хоче досягти блага своїх громадян. Під впливом багатьох філософських шкіл, зокрема марксизму, ці принципи ввійшли в повсякденне життя і створили певний широко розповсюджений світогляд, у рамках якого капітал, класи і держава діють так само, як індивіди, наділені власними прагненнями та волею. Це стало небезпечною зброєю, користуючись якою одні групи осіб нав'язували свою волю іншим; прикриваючись державними, партійними та класовими інтересами, вони здійснювали власну цілком індивідуальну владу.

Незважаючи на гасла «Усе для блага людини», у країнах традиційного соціалізму, включаючи нашу, для переважної більшості людей природно було думати «спочатку про Батьківщину (тобто державу і суспільство), а потім про себе». Існувала досить стійка соціально-філософська і моральна модель: людина всіма силами і можливостями все життя служить всемогутній державі, яка, зі свого боку, турбується про всі людські потреби. Як показало життя, така модель полягає

не стільки в сфері взаємин людина – держава (відомо, що чиновники майже завжди схильні до використання службового становища в особистих цілях, які для них є вищими за державні), скільки в сфері ефективного суспільного розподілу знань, які принципово не можуть бути сконцентровані в деякому єдиному центрі, внаслідок їхньої індивідуальної унікальності, неповторності і принципової нездатності до формалізації. Точніше сказати, зазначена модель здійсненна (і була здійснена), але вона не здатна бути економічно ефективною, оскільки неспроможна забезпечити використання суспільством унікальних знань всіх індивідів [6, с. 54].

Планове ціноутворення в радянській економіці не забезпечило встановлення адекватної системи цін на товари, оскільки недооцінювало роль ринку в процесі обміну. У ринковій економіці, що виробляти, як виробляти і для кого виробляти, визначають саме ціни. Викривлені ціни призводять до неправильних господарських рішень. Основоположник економічної політики післявоєнної Німеччини Людвіг Ерхард писав: «Тільки вільна ринкова ціна робить порівнюваними і вимірюваними результати праці і спроможна виявити правильність чи помилковість підприємницьких рішень» [15]. Підлаштування виробництва під споживання можливе лише при існуванні вільних цін. Планові ціни, встановлені централізовано, а не в результаті обміну товарами, не спроможні збалансувати між собою окремі виробництва, встановити правильні пропорції між кількістю грошей і товарів в обігу, і це викликає приховану інфляцію, надлишки і дефіцит. Однак варто зазначити, що недостатньо лише розрахувати правильні ціни, необхідно також, щоб економіка слідувала цим цінам.

Окрім неправильного ціноутворення всередині системи розповсюджуються відносини взаємних поступок і компромісів на шкоду споживачам товарів: виконавці домагаються зниження планових завдань, приховують існуючі виробничі резерви, намагаються отримати більше ресурсів, які розподіляються централізовано. Це, у свою чергу, призводить до неефективного використання ресурсів, зниження якості товарів, зменшення продуктивності праці, необґрунтованого збільшення фонду оплати праці. Адміністративно-господарський розподільчий механізм нездатний забезпечити інтенсивний шлях розвитку суспільства та ефективне використання економічних ресурсів [13, с. 56].

У більшості галузей народного господарства державна власність на засоби виробництва визначала двосторонню монополію споживача і виробника, тобто планова економіка зацікавлена в існуванні небагатьох крупних підприємств, що випускають масові товари. Державний апарат управління створює монополії, що підпорядковують собі торгівлю та знищують підприємницький дух в суспільстві. Укрупнення, нормування, стандартизація і уніфікація всіх сторін життя виступає наслідком концентрації економічної і політичної влади, які востають одна в одну. Концентрація влади призводить до знищення свободи в суспільстві.

Ринкова система господарських зв'язків заснована на принципах економічної свободи, приватної власності, конкуренції та свободи ціноутворення. Реалізація принципу економічної свободи передбачає свободу вибору і дій споживачів та виробників, а також можливість реалізації власних ресурсів. Реалізація принципів економічної свободи і приватної власності дозволяє суб'єктам ринку об'єднуватися з метою усунення конкуренції і перетворення в монополістів. Наслідком монополістичного викривлення ринкового простору є вади механізму конкурентного ціноутворення. Пропозиція товарів монополістів впливає на ринкові ціни і порушує загальну рівновагу попиту та пропозиції в економіці. Доки ціни не зрівняються з граничними витратами, доти монополісту не потрібно збільшувати пропозицію. Витрати монополіста невірно відображають обмеженість ресурсів, тому прибуток, як головний критерій прийняття рішень в ринковій економіці, не здатний адекватно відображати результати господарювання. Монополії не здатні визначити доцільний рівень поточних та інвестиційних витрат і потребують для свого існування додаткової частки сукупного споживчого попиту. За таких обставин немонополізовані галузі та підприємства зазнають дефіциту фінансування. Результатом наявності монополій є порушення координації планів індивідуальних господарств та розподілу капіталу між галузями, який забезпечує механізм конкурентних цін, і розширюється незбалансованість в масштабах всієї економіки [13, с. 59].

Повна економічна конкуренція, за В. Ойкеном, передбачає максимально можливий розподіл економічної влади в господарській системі; найважливішим завданням держави при цьому є запобігання й обмеження влади монополістів. У результаті досягається найбільш повне здійснення ринкової форми повної конкуренції, а конкурентний порядок постає встановленим господарським порядком. Повна економічна конкуренція відповідає такому стану господарюючих суб'єктів на ринку, коли ніхто з них не в змозі диктувати ціни, що усуває концентрацію економічної влади і забезпечує найбільш ефективне використання ресурсів суспільства. Повна конкуренція – це певний ідеал, до якого суспільству необхідно прагнути, якщо воно усвідомлює небезпеки, пов'язані з концентрацією економічної та політичної влади.

В. Ойкен описав злиття приватної власності та централізацію управління економікою, що відбувалися після Другої світової війни. Об'єднання сфер економіки і держави призводить до концентрації влади, обмеженню свобод, посиленню бюрократії. Економіка та держава сформовані з владних угруповань, в яких тільки керівники великих колективів володіють відносною свободою. Виникає новий тип людини – позбавленої індивідуальності, залежної від держави [9]. Централізовані планові ціни, монополійні та олігополійні ринкові ціни не відображають обмеженості ресурсів, не здатні збалансувати інвестиційний попит і пропозицію та встановлювати оптимальні пропорції в національній економіці.

За М. Портером, галузеву конкуренцію визначають п'ять сил: суперництво між існуючими фірмами, загроза появи нових конкурентів, загроза появи на ринку нових товарів, ринкова влада постачальників і ринкова влада покупців [12]. Виходячи з цього метою будь-якої фірми є знаходження такої позиції в галузі, яка б захистила її від перерахованих конкурентних сил. Найвищої інтенсивності конкуренція досягає в умовах ідеальної моделі повної конкуренції. Для господарських умов, що існують в Україні, доцільно було б враховувати також і ринкову владу бюрократії як шосту силу, яка є найбільш потужною, і здатна впливати на п'ять інших сил та визначати дії фірми.

Ціни на ринку виступають як головні інформаційні сигнали, що визначають управлінські рішення. Вільне ціноутворення передбачає невтручання держави в дії ринкових сил, коли функції ринкової ціни, пов'язані із створенням інформаційних сигналів для виробництва «що виробляти»; збалансування попиту і пропозицій товарів та послуг «в якій кількості їх виробляти»; вимиванням неконкурентоспроможних підприємств «відбір якісних виробництв»; диференціацією доходів виробників в залежності від ефективності їх роботи «стимулювання до ефективної діяльності», реалізуються повною мірою [13, с. 61].

Слід врахувати, що не тільки власне монополія є загрозою для збалансованості рівноважної системи ринкових цін, а й кредитно-грошова та бюджетна політики, тому що цінову рівновагу порушує експансія грошей.

Ліберальна політико-економічна доктрина сформувалася на рубежі XVIII–XIX ст.; її носієм та активним діючим суб'єктом став автономний розумний індивід, який чітко розуміє власний інтерес та прагне набути прав і свобод (свобода слова, совісті, приватна власність та ін.), необхідних для його реалізації. Ліберальна ідеологія визнає, що у суспільстві ні в кого немає права на істину і необхідно поважати різні точки зору. Керуючись цим, індивід всього досягає або сам, або добровільно об'єднуючись в асоціації з іншими індивідами; держава ж повинна брати на себе лише ті функції, з якими не можуть справитися індивід та асоціації.

Оскільки індивідуальні знання принципово до кінця не формалізовані і не пізнавані суспільством, найкращим постає той суспільний устрій, що уможливило ефективніше використовувати ці розпорошені індивідуальні знання, надаючи максимальну можливість кожному індивіду використовувати свої знання та вміння. Коло можливостей, що надається кожній особистості для здійснення своїх задумів, визначатиме ступінь свободи її економічної поведінки. Чим ширшою є «область свободи», тим економічно ефективнішим буде суспільний порядок. Головна мета – створити максимальні можливості для використання індивідуальних знань та вмінь. Лібералізм – це насамперед повага до індивідуального знання та вміння, розуміння його унікальності [6, с. 51].

Ліберальна економічна політика (*laissez-faire*) проіснувала більш як сто років та базувалася на твердженні, що поря-

док може розвиватися стихійно, якщо буде існувати свобода та дотримання принципів права; свобода дозволяє реалізувати господарський порядок краще, ніж обмеження; конкуренція раціонально розподіляє товарні потоки між господарствами [14]. Ця політика дозволила здійснити індустріалізацію та впорядкувати індустріальну економіку за допомогою методів ринкового господарства. Але слід зазначити, що процес перетворення переважно конкурентної економіки на монополізовану – одне з найважливіших економічних явищ розвитку суспільства. Тобто об'єктивною закономірністю розвитку ринкової системи є тенденція до монополізації як до природного наслідку зростання рівня концентрації та централізації капіталу. Отже, маємо парадокс досконалої конкуренції: вона розглядається як найбільш ефективна форма організації ринку, але її функціонування неминуче призводить до монополії, що здатна формувати та використовувати ринкову владу, обумовлюючи тим самим неефективне використання ресурсів.

Л. Мізес стверджує, що розгляд різноманітних можливих способів організації суспільства на основі поділу праці неминуче приводить до одного й того ж результату: вибір існує тільки між суспільною та приватною власністю на засоби виробництва; всі проміжні форми соціальної організації марні і на практиці саморуйнуються. Якщо далі визнати, що соціалізм теж неіздатний, тоді не можна не визнати, що капіталізм є єдиною системою суспільної організації, що заснована на поділі праці і яку можливо реалізувати. «Якщо капіталізму вдалося утвердитися, незважаючи на ворожість до нього як урядів, так і широких мас, якщо його не змусили поступитися дорогою іншим формам суспільного співробітництва, що користувалися більшими симпатіями теоретиків і практичних ділових людей, то це слід віднести на рахунок того, що ніяка інша система суспільної організації нездійсненна» [4, с. 85].

Матеріалізація ліберальної ідеї в Україні – це різновид тієї моделі капіталізму, що склалась у нашій державі. Вона позбавлена позитивної історичної якості, характерної для західних моделей капіталізму, – здатності до швидкого якісного розвитку продуктивних сил. Щоб зрозуміти фундаментальну ваду української моделі капіталізму, необхідно згадати джерела її походження, її матеріальну і духовну засади. Своїм походженням ця модель зобов'язана процесові приватизації державної власності, яка захоплювалася практично за безцінь, а не створювалася у результаті власного нагромадження власників. Український капіталізм – на відміну від капіталізму в розвинутих країнах – стадію вільної конкуренції не проходив і відразу склався як капіталізм переважно небагатьох великих концернів у кожній з ключових галузей промисловості, тоді як малий і середній бізнес займає у національній економіці непропорційно вузький сектор. Така модель, для якої є характерним панування декількох великих компаній, які контролюють ринок, ділять його між собою і встановлюють на ньому ціни, мовою економічної теорії називається «капіталізм олігополій», а в нашій пострадянській

термінології – «олігархічний капіталізм». При такому господарському ладі встановлюються нерівномірні неконкурентні ціни, тобто ціни, що за своїм рівнем значно перевершують конкурентні, які склалися як результат дії ринкових сил. Їхне підвищення не зумовлене збільшенням попиту або зростанням витрат, а є результатом економічних рішень, прийнятих керівництвом фірм [3, с. 12].

Найвищий принцип ринкової економіки – свобода ринку, і держава не має права займатися економічною діяльністю і втручатися в неї. Протягом тривалого часу економічна наука відводила державі роль «нічного сторожа», при цьому ринок вважався недоторканою силою, що забезпечує процвітання суспільства. Кризи, зростання безробіття розглядалися як невід'ємні явища, які не порушують загальну закономірність рівноваги. Недоліком політекономії було те, що вона не помічала самих дефектів «чистого» ринку. Аж до середини ХХ століття західні економісти відстоювали думку про те, що ринкова економіка володіє механізмом саморегуляції, а вплив держави на економічні процеси необхідно зводити до мінімуму.

Викликом класичній ліберальній економічній політиці стала світова криза 30-х років ХХ століття. Положення про саморегуляцію ринків виявилось міфом, і лише суттєве державне втручання в систему ринкових господарських зв'язків допомогло ліквідувати наслідки кризи. З середини ХХ століття більшість економічних теорій не заперечує необхідність державного регулювання ринкової системи господарювання, але і досі виникають дискусії щодо масштабів та форм такого регулювання.

У сучасному світі ринкові сили і держава утворюють дві опори, два крила, без яких поступальний рух суспільства є неможливим. Питання про пріоритетність чи верховенство їх некоректне, оскільки і держава, і ринок виконують свої специфічні функції, які замінити ніхто не може і без яких досягти збалансованого розвитку неможливо. Суспільний розвиток на сучасному етапі виходить далеко за межі ринкових законів організації економічного життя, а частка суспільних благ, виробництво, розподіл, обмін і споживання яких не може регулюватися суто ринковими принципами, невпинно зростає. Гармонізація функцій держави і ринку на нових засадах – ключ до вирішення багатьох суспільно важливих проблем [8, с. 10].

Сучасна економічна теорія докладає значних зусиль для визначення шляхів ліквідування дефектів ринкової економіки: безробіття, інфляції, нерівномірності економічного росту (циклічності), диференціації в доходах населення, розповсюдження комерції в галузі, де її присутність знищує моральність. Конкурентний ринок виступає одночасно як механізм обміну, так і вимірник цінностей (витрат та результатів). Чим досконалішою є конкуренція на ринку, тим краще він оцінює вклад кожного фактора виробництва у формування ціни. Планове ціноутворення або монополістичний ринок нездатні вирішити це завдання. Регулювання ринку та різ-

номанітні способи його корегування є змістом сучасної економічної науки [13, с. 63]. За Я. Певзнером, «сама велика, сама радикальна, можна сказати революційна і при цьому (на відміну від нашої революції) істинно прогресивна зміна полягає в тому, що при збереженні (або у будь-якому випадку безумовному переважанні) приватної власності на засоби виробництва і ринкових відносин над використанням додаткової вартості, встановлений суспільний контроль – в ідеалі достатньо досконалий в тому смислі, що його необхідний регулюючий вплив здійснюється в тих рамках, при яких зберігаються сприятливі дії ринку, особиста ініціатива та особиста зацікавленість всіх діючих осіб, починаючи від робітника і закінчуючи президентом корпорації» [11].

Історія економічних відносин свідчить про активний опір розширенню конкуренції з боку монополістичних утворень та бюрократії. Конкурентний економічний порядок спроби приборкати сили егоїзму, але потребує від індивіда постійного пристосування до змін середовища бізнесу під загрозою банкрутства, змушує до економії та обмежень, позбавляє його економічної влади, тому реакція протесту проти конкуренції знаходить у суспільстві достатньо широке поширення. Бюрократія не може відмінити приватну власність, але вона здатна знищити конкурентний порядок в суспільстві. Сучасна держава не є силою, що здатна відстоювати конкурентний економічний порядок і обмежити функції владних угруповань, перешкоджати поширенню егоїзму та сваволі бюрократії. Тому найважливішою передумовою успішного втілення ідеї державної політики модернізації у тому вигляді, як її визначають та обстоюють провідні вітчизняні науковці, є формування та закріплення в економіці України засад конкурентного порядку.

Висновки

Підсумовуючи, слід наголосити, що досліджуючи проблеми модернізації сучасного соціально-економічного ладу створення конкурентного порядку є актуальним саме для суспільства, що трансформується, яким все ще залишається Україна, окрім цього, необхідним є сучасний, заснований на вітчизняних реаліях концептуальний аналіз умов господарської діяльності і принципів економічної політики країни. Ідея конкурентного порядку полягає в тому, що найбільш сприятливі умови підприємництва і господарської діяльності не з'являються спонтанно, хоча окремі елементи зароджуються саме в процесі вільного ринкового обміну, конкуренції і самостійної інноваційної активності. Для того щоб ці елементи склалися в систему і для протидії факторам, що обмежують свободу конкуренції і підприємництва, необхідною є сила, яка здатна за-

фіксувати і підтримувати дотримання правил гри на ринку. Такою силою може і має стати лише держава. Однак зусилля держави по формуванню і підтриманню такого порядку можуть бути ефективними тільки в тому випадку, якщо держава відмовиться від регулюючого втручання в конкретні господарські процеси, якщо правила будуть єдиними для всіх. Говорячи словами В. Ойкена, держава повинна регулювати порядок, а не господарські процеси.

Література

1. Геєць В. М. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В.М. Геєць // Економіка України. – 2010. – №3. – С. 4–20.
2. Гриценко А.А. Структура ринкового трансформування інверсійного типу / А.А. Гриценко // Економіка України. – 1997. – №1. – С. 4–10.
3. Зверяков М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України / М. Зверяков // Економіка України. – 2010. – №7. – С. 11–21.
4. Мизес Л. Либерализм в классической традиции / Л. Мизес; пер. с англ. А.В. Куряева. – М.: ООО «Социум», ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 239 с.
5. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
6. Мовсесян А.Г. Либерализм и экономика / А.Г. Мовсесян. – М.: Логос, 2003. – 240 с.
7. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
8. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
9. Ойкен В. Основные принципы экономической политики: пер. с нем. / Общ. ред. Л.И. Цедилина и К. Херрманн-Пиллата, вступ. сл. О.Р. Лациса. – М.: «Прогресс», 1995. – 496 с.
10. Ойкен В. Основы национальной экономики: Пер. с нем. / Общ. ред. В.С. Автономова, В.П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
11. Певзнер Я.А. Вторая жизнь / Я.А. Певзнер. – М.: Марьяна роща, 1995.
12. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
13. Сироткин В.Б. Проблемы модернизации: конкурентный экономический порядок: монография / В.Б. Сироткин. – ГУАП, 2007. – 158 с.
14. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. – К.: Port-Royal, 2001. – 592 с.
15. Эрхард Л. Полвека размышлений. Речи и статьи / Л. Эрхард. – М.: Руссико, Ордынка, 1993.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

О.І. ВОРОБІЙОВА,

к.е.н., доцент, Національна академія природоохоронного та курортного будівництва

Оцінка фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств

У статті здійснена оцінка фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств. Виявлено найсуттєвіші проблеми фінансового забезпечення їх інвестиційної діяльності. Сформульовані рекомендації щодо підвищення ефективності фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств.

Ключові слова: фінансове забезпечення, інвестиційна діяльність.

В статье осуществлена оценка финансового обеспечения инвестиционной деятельности малых предприятий. Выявлены самые существенные проблемы финансового обеспечения их инвестиционной деятельности. Сформулированы рекомендации по повышению эффективности финансового обеспечения инвестиционной деятельности малых предприятий.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, инвестиционная деятельность.

The estimation of the financial providing of investment activity of small enterprises is carried out in the article. The most substantial problems of the financial providing of investment activity of small enterprises are established. Formulated recommendation on the increase of efficiency of the financial providing of investment activity of small enterprises.

Keywords: financial providing, investment activity.

Постановка проблеми. Оцінка фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва

має велике значення для розробки методичних та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності інвестування в країні, оновлення основних виробничих активів, зростання ролі малого підприємництва в економіці України. Оцінка рівня фінансового забезпечення інвестиційної діяльності дуже важлива для суб'єктів малого підприємництва, які мають обмежені можливості щодо залучення фінансових ресурсів для здійснення інвестування, що не дозволяє збільшити їх економічний потенціал щодо господарської діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У наукових дослідженнях українських вчених перш за все приділялася увага питанням інвестиційної діяльності малих підприємств. Зокрема, можна виділити таких дослідників: Ю.М. Бездітко [1], Л.Д. Буряк [2], З.С. Варналій [3], О.М. Ткачук [4], С.В. Усенко [5] та інші. Питання фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств досліджували І.В. Аніщенко [6], Р.О. Бак [7], В.Л. Чесноков [8], С. Яковлев [9] та інші. Зазначені автори здійснили відповідний крок у розробку методичних та практичних аспектів фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств. Проте сучасний етап розвитку країни вимагає нових досліджень фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств в умовах нестабільності та постійних змін у соціально-економічному середовищі.

Мета статті полягає в оцінці та визначенні рекомендацій щодо підвищення фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств.

Вклад основного матеріалу. Оцінка фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств перш за все пов'язана з дослідженням загальних обсягів інвестицій, які були вкладені за останні роки в суб'єкти малого підприємництва (рис. 1).

За даними Державного комітету статистики України, валові капітальні інвестиції малих підприємств України у 2006 році становили 30892,4 млн. грн., або 21,7% загального обсягу валових капітальних інвестицій всіх підприємств країни.

У 2007 році тенденція до зростання валових капітальних інвестицій малих підприємств продовжувалася і досягала суми 45361,0 млн. грн., або 22,1% загального обсягу валових капітальних інвестицій всіх підприємств.

У 2008 році валові капітальні інвестиції в малі підприємства становили 53217,3 млн. грн., що фактично було максимальним значенням за період, що досліджується. При цьому вже у 2008 році питома вага валових капітальних інвестицій малих підприємств від загального обсягу капітальних інвестицій за всіма підприємствами зменшилася у порівнянні з 2007 роком і становила 21,6%.

Фінансово-економічна криза 2008–2010 років негативно вплинула на обсяги інвестицій у малі підприємства. Так, у 2009 році сума валових капітальних інвестицій малих підприємств зменшилася до 34051,5 млн. грн., або 19,7% від загального обсягу за всіма підприємствами України. У 2010 році валові капітальні інвестиції малих підприємств

зменшилися до 26408,7 млн. грн., що становило всього 17,4% від загальної суми за всіма підприємствами країни.

Отже, фінансово-економічна криза сформувала негативну тенденцію до скорочення обсягів валових капітальних інвестицій малих підприємств, яку до теперішнього часу не вдалося подолати.

За останні чотири роки склалася така структура валових капітальних інвестицій малих підприємств України (табл. 1).

Структура валових капітальних інвестицій малих підприємств характеризується постійними коливаннями, що вказує на значні проблеми суб'єктів малого підприємництва при здійсненні інвестиційної діяльності. При цьому коливання структури валових капітальних інвестицій відбувається на фоні постійного зменшення сум в матеріальні та нематеріальні активи.

Показники валових капітальних інвестицій на одне мале підприємство України свідчать про те, що на загальнодержавному рівні, до 2010 року, їх динаміка була стабільніша (табл. 2).

Тенденція, що склалася на загальнодержавному рівні за останні два роки, свідчить про помітне зменшення не лише кількості малих підприємств, а й валових капітальних інвестицій на одне підприємство. Така тенденція не може влаштовувати ні самих підприємців, ні державу. Зменшення валових капітальних інвестицій на одне підприємство серйозна проблема сучасного етапу розвитку малого бізнесу в

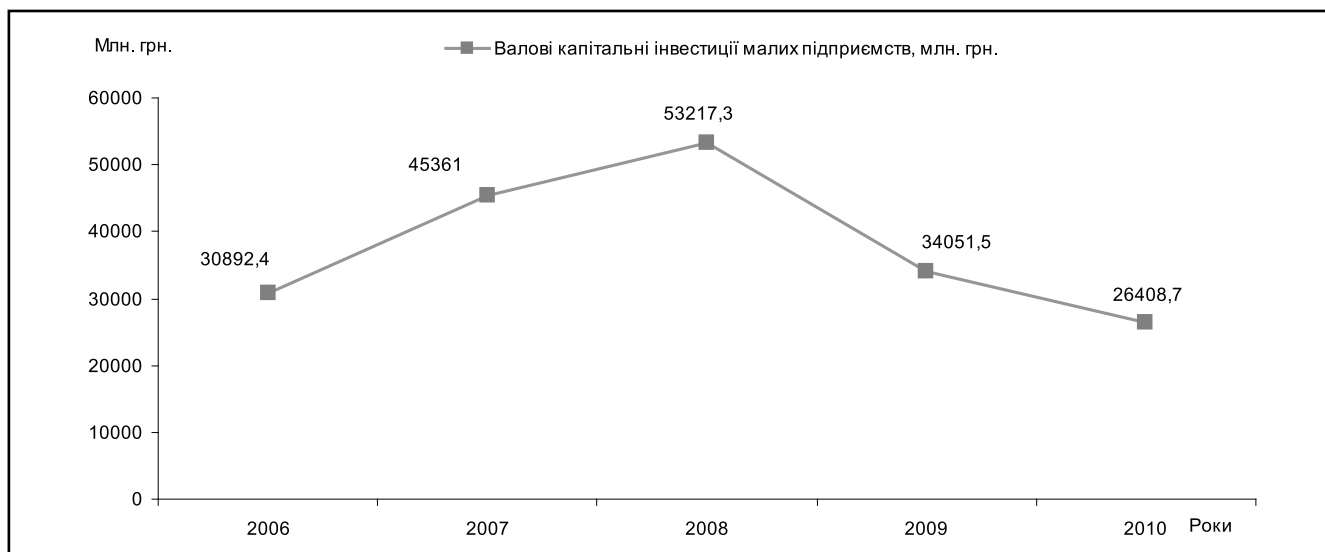


Рисунок 1. Динаміка валових капітальних інвестицій в суб'єкти малого бізнесу України в 2006–2010 роках [10]

Таблиця 1. Обсяг та структура валових капітальних інвестицій малих підприємств України за 2007–2010 роки, млн. грн.

| Показники | 2007 | | 2008 | | 2009 | | 2010 | |
|--|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
| | сума | % | сума | % | сума | % | сума | % |
| Валові інвестиції, всього | 45361,0 | 100,0 | 53217,3 | 100,0 | 34051,5 | 100,0 | 26408,7 | 100,0 |
| Валові інвестиції у матеріальні активи, у т.ч. | 44401,3 | 97,9 | 52561,9 | 98,8 | 33415,2 | 98,1 | 26038,9 | 98,6 |
| на будівництво, включаючи реконструкцію, добудову тощо | 24543,3 | 54,1 | 28535,8 | 53,6 | 17845,2 | 52,4 | 14576,4 | 55,2 |
| на придбання раніше створених основних засобів | 6089,2 | 13,4 | 6157,1 | 11,6 | 4607,8 | 13,5 | 2389,9 | 9,0 |
| на придбання нових основних засобів | 13768,8 | 30,4 | 17869,0 | 33,6 | 10962,2 | 32,2 | 9072,6 | 34,4 |
| Валові інвестиції у нематеріальні активи | 959,7 | 2,1 | 655,4 | 1,2 | 636,3 | 1,9 | 369,7 | 1,4 |

Складено за даними [10].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Таблиця 2. Валові капітальні інвестиції в розрахунку на одне мале підприємство за 2007–2010 роки

| Показники | 2007 | | 2008 | | 2009 | | 2010 | |
|---|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|
| | сума | у % до пер. року | сума | у % до пер. року | сума | у % до пер. року | сума | у % до пер. року |
| Валові капітальні інвестиції, млн. грн. | 45361,0 | 146,8 | 53217,3 | 117,3 | 34051,5 | 64,0 | 26408,7 | 77,6 |
| Кількість малих підприємств | 354509 | 104,9 | 333883 | 94,2 | 346077 | 103,7 | 297730 | 86,0 |
| На одне мале підприємство, тис. грн. | 128,0 | 138,4 | 159,4 | 115,2 | 98,4 | 85,4 | 88,7 | 90,1 |

Складено за даними [10].

Таблиця 3. Валові капітальні інвестиції малих підприємств України за формами власності за 2008–2010 роки, млн. грн.

| Показники | Рік | Всього | | у т.ч. | | | | | |
|---|------|---------|-----|--------------------|------|--------------------|------|----------------------|-----|
| | | сума | % | приватна власність | % | державна власність | % | комунальна власність | % |
| Валові капітальні інвестиції, всього | 2008 | 53217,3 | 100 | 50024,3 | 94,0 | 638,6 | 1,2 | 2554,4 | 4,8 |
| | 2009 | 34051,5 | 100 | 32859,7 | 96,5 | 442,9 | 1,3 | 748,9 | 2,2 |
| | 2010 | 26408,7 | 100 | 25537,2 | 96,7 | 369,7 | 1,4 | 501,8 | 1,9 |
| Валові капітальні інвестиції у матеріальні активи, у т.ч. | 2008 | 52561,9 | 100 | 49460,7 | 94,1 | 578,4 | 1,1 | 2522,8 | 4,8 |
| | 2009 | 33415,2 | 100 | 32212,2 | 96,4 | 434,1 | 1,3 | 768,9 | 2,3 |
| | 2010 | 26038,9 | 100 | 25127,8 | 96,5 | 390,1 | 1,5 | 521,0 | 2,0 |
| на будівництво, включаючи реконструкцію | 2008 | 28535,8 | 100 | 26566,8 | 93,1 | 542,8 | 1,9 | 1426,2 | 5,0 |
| | 2009 | 17845,2 | 100 | 16899,4 | 94,7 | 392,6 | 2,2 | 553,2 | 3,1 |
| | 2010 | 12576,4 | 100 | 11985,3 | 95,3 | 326,8 | 2,6 | 264,3 | 2,1 |
| на придбання раніше створених основних засобів | 2008 | 6157,1 | 100 | 5683,0 | 92,3 | 12,3 | 0,2 | 461,8 | 7,5 |
| | 2009 | 4607,8 | 100 | 4543,2 | 98,6 | 13,8 | 0,3 | 50,8 | 1,1 |
| | 2010 | 5389,9 | 100 | 5238,8 | 97,2 | 16,1 | 0,3 | 135,0 | 2,5 |
| на придбання нових основних засобів | 2008 | 17869,0 | 100 | 17243,5 | 96,5 | 142,9 | 0,8 | 482,6 | 2,7 |
| | 2009 | 10962,2 | 100 | 10710,0 | 97,7 | 65,7 | 0,6 | 186,5 | 1,7 |
| | 2010 | 8072,6 | 100 | 7903,0 | 97,9 | 56,5 | 0,7 | 113,1 | 1,4 |
| Валові капітальні інвестиції у нематеріальні активи | 2008 | 655,4 | 100 | 562,9 | 85,9 | 86,5 | 13,2 | 6,0 | 0,9 |
| | 2009 | 636,3 | 100 | 629,3 | 98,9 | 1,9 | 0,3 | 5,1 | 0,8 |
| | 2010 | 369,7 | 100 | 368,6 | 99,7 | 0,4 | 0,1 | 0,7 | 0,2 |

Складено за даними [10].

країні. Без вирішення цієї проблеми неможливо зростання ролі малого підприємництва в економіці України, підвищення ефективності господарювання малих підприємств.

Обсяги валових капітальних інвестицій малих підприємств України суттєво відрізняються за формами власності (табл. 3).

Основна сума валових капітальних інвестицій в Україні припадає саме на суб'єкти малого бізнесу приватної форми власності. За період 2008–2010 років їхня питома вага в загальній сумі валових капітальних інвестицій зростала з 94,0 до 96,7%. На малих підприємствах іншої форми власності валові капітальні інвестиції становили всього 6% у 2008 році і 3,3% у 2010 році. Зазначені дані свідчать, що малі підприємства приватної форми власності складають основу малого бізнесу в Україні, якому потрібні значні обсяги інвестицій.

Причини незадовільного стану інвестиційної діяльності малих підприємств полягають у наступному:

- по-перше, на інвестиційну діяльність суб'єктів малого підприємництва суттєво вплинула фінансово-економічна криза 2008–2010 років, яка значно зменшила можливості малого бізнесу залучати власні та позикові джерела для фінансування інвестиційної діяльності;

- по-друге, практично в усіх регіонах України суб'єкти малого бізнесу обмежені щодо доступу до основних джерел фінансових ресурсів, які можна використовувати для фінансування інвестиційної діяльності;

- по-третє, в більшості регіонів країни недостатньо розвинута інфраструктура підтримки інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, зокрема фінансові, інвестиційні, лізингові компанії, комерційні банки, що орієнтуються на кредитування малого бізнесу, страхові компанії, консалтингові фірми тощо;

- по-четверте, неналежним чином організована підтримка малого бізнесу з боку регіональних та місцевих органів влади, відсутні комплексні підходи та програми стимулювання інвестиційної діяльності малих підприємств;

- по-п'яте, постійні зміни щодо стратегії та тактики розвитку країни не стимулюють ефективну інвестиційну діяльність малих підприємств, зміни векторів розвитку, реформування різних секторів економіки негативно впливають на можливості малого бізнесу, якому постійні зміни суттєво заважають організувати інвестиційну діяльність через додаткові витрати, що не можуть собі дозволити більшість підприємств малого бізнесу.

Вагоме місце в підвищенні рівня інвестиційної діяльності малих підприємств займає фінансове забезпечення цієї діяльності. Для визначення перспектив підвищення ефективності фінансового забезпечення інвестиційної діяльності необхідно здійснити відповідну оцінку такого процесу.

Виходячи з того що фінансове забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств здійснюється за рахунок або власних коштів (прибутків), або коштів власників підприємств, або кредитних ресурсів, дослідимо, які можливості мають сучасні малі підприємства для фінансування інвестиційної діяльності при використанні власних, залучених та запозичених коштів.

Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств за рахунок власних коштів здійснюється перш за все шляхом використання чистого прибутку від фінансово-господарської діяльності. Водночас необхідно зазначити, що статистичні дані свідчать про збитковість більшої частини малих підприємств (табл. 4).

Наведені показники формування фінансових результатів малих підприємств свідчать: по-перше, що у 2010 році загалом малі підприємства одержали прибуток до оподаткування; по-друге, малі підприємства найважливіших видів економічної діяльності – промисловості, будівництва, операцій з нерухомим майном та орендою – були збитковими; по-третє, хоча 58,6% малих підприємств забезпечили формування позитивного фінансового результату, однак 41,4% малих підприємств були збитковими, що підтверджує думку про незадовільний стан фінансового контролю як з боку власників таких підприємств, так і з боку держави.

Зменшення збиткових підприємств можливе не лише за рахунок покращення умов господарювання для малого бізнесу, а й шляхом встановлення норм державного регулю-

вання, спрямованих на більш відповідальне відношення власників та керівництва малих підприємств за результати своєї діяльності. Тобто, якщо малі підприємства не будуть одержувати позитивні фінансові результати, орган місцевої влади, який зареєстрував таке підприємство, має припинити його діяльність. Збиткові підприємства – це нонсенс для ринкового господарства. При цьому збитковість підприємства не заважає йому функціонувати багато років.

Наведені дані також свідчать не про відсутність прибутку як такого у частини малих підприємств, а про те, що вони здійснюють фінансування інвестицій за рахунок коштів, які отримані від основної операційної діяльності, тобто від господарського обороту. В цьому випадку основним джерелом виступає не чистий прибуток, а виручка від реалізації продукції, товарів та послуг. Після здійснення таким чином господарських операцій, зокрема операцій з фінансування інвестицій, малі підприємства стають збитковими та постійно підкреслюють, що вони не мають коштів для інвестування. Проте реалії розвитку абсолютної більшості малих підприємств, які стабільно функціонують в Україні вже багато років, при їх стабільній збитковості свідчать, що валові активи цих суб'єктів малого бізнесу постійно зростають. Отже, виникає питання, за рахунок чого зростає малий бізнес? Зростання малих підприємств не можна пояснити лише вкладанням коштів власників, бо власники малих підприємств є найчастіше керівниками малих суб'єктів підприємництва. Неможливо це пояснити і використанням позик і кредитів банків та інших фінансово-кредитних установ унаслідок незначної частки кредитів, які використовує малий бізнес в Україні.

Таким чином, складається враження, що, з одного боку, малі підприємства збиткові і не мають можливостей для розвитку, тобто здійснення інвестиційної діяльності, а з іншого

Таблиця 4. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств України за основними видами економічної діяльності за 2009–2010 роки*

| Види економічної діяльності | 2009 | | | 2010 | | |
|---|--|--|---------------------------------|--|--|---------------------------------|
| | фінансовий результат (сальдо), млн. грн. | підприємства, які одержали прибуток | | фінансовий результат (сальдо), млн. грн. | підприємства, які одержали прибуток | |
| | | у % до загальної кількості підприємств | фінансовий результат, млн. грн. | | у % до загальної кількості підприємств | фінансовий результат, млн. грн. |
| Всього | -21209,9 | 60,1 | 32952,8 | 1448,8 | 58,6 | 49319,0 |
| сільське господарство | 568,6 | 67,9 | 2792,7 | 3046,2 | 66,4 | 4739,9 |
| промисловість | -1631,8 | 60,5 | 2227,2 | -1694,0 | 58,7 | 2889,3 |
| будівництво | -1846,1 | 57,4 | 3955,9 | -2756,8 | 56,1 | 2146,5 |
| торгівля, ремонт автомобілів побутових виробів | -6648,7 | 63,7 | 7204,5 | 6177,4 | 62,0 | 19839,5 |
| діяльність готелів та ресторанів | -430,8 | 59,9 | 161,1 | -403,5 | 56,8 | 196,9 |
| діяльність транспорту та зв'язку | -724,3 | 57,3 | 1119,6 | -610,2 | 56,1 | 1158,6 |
| фінансова діяльність | 4424,7 | 60,4 | 7994,9 | 8245,1 | 58,0 | 11038,0 |
| операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг | -14162,7 | 55,2 | 7139,3 | -9816,6 | 54,4 | 6831,0 |
| освіта | 7,5 | 66,6 | 38,2 | 13,2 | 63,8 | 56,6 |
| охорона здоров'я | -160,8 | 62,7 | 74,0 | -167,7 | 60,5 | 108,4 |
| надання комунальних послуг | -600,1 | 58,2 | 233,0 | -835,5 | 55,5 | 300,0 |

* Складено за даними [10].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

боку – більша частина малих підприємств стабільно функціонує і не ліквідується через неможливість свого розвитку.

Звідси можливо зробити три основні припущення, які не мають статистичного підтвердження: по-перше, основним внутрішнім джерелом малих підприємств виступає не прибуток, а виручка від реалізації продукції, товарів та послуг, тобто інвестиційні витрати приховуються малими підприємствами під видом здійснення операцій з оборотними активами; по-друге, фінансово-господарська діяльність малих підприємств найчастіше пов'язана з тіншовим сектором, що дає змогу таким підприємствам формувати чистий прибуток, однак не відображати його у квартальній та річній звітності. Такий підхід дає можливість стабільно бути збитковим, а активи будуть зростати за рахунок постійної участі власників у фінансовому забезпеченні господарської діяльності, в тому числі в інвестуванні економічного розвитку. Це можливо внаслідок того, що тіншовий прибуток завжди розподіляється між власниками та не відображається у поточній чи річній звітності; по-третє, тіншові схеми здійснення фінансово-господарських операцій дають змогу малим підприємствам залучати до участі у фінансуванні господарської діяльності різні фінансово-кредитні установи, які свідомо чи несвідомо допомагають малим підприємствам легалізувати прибуток, одержаний через тіншові схеми.

Таким чином, впливає головний висновок, що фінансове забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств здійснюється в основному за рахунок створеного, але не відображеного у звітності чистого прибутку. А тому збитковість малих підприємств є результатом небажання останніх платити податки до бюджетів країни.

Це положення знаходить своє повне підтвердження, якщо подивитися на джерела фінансування інвестицій, які наводить Держстат України (рис. 2).

Протягом 2007–2010 років основними джерелами фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств

були власні кошти, тобто кошти, які малі підприємства одержали від господарської діяльності. Це особливо помітно, якщо порівняти дані про рівень фінансового результату до оподаткування у 2009 році і частку власних джерел фінансування інвестицій у тому же році. Як бачимо, у 2009 році в сукупності малі підприємства України одержали загальний збиток на 21 209,9 млн. грн. Водночас у 2009 році малі підприємства найбільше за чотири останні роки використали власні кошти. Таким чином, є всі підстави стверджувати, що помітна частка малих підприємств країни приховує свої фінансові результати у звітності, а потім їх використовує для зростання своєї матеріально-технічної бази.

Іншим джерелом фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств є залучені кошти власників та інвесторів. Проте вітчизняна статистика не дає можливості визначити частку інвестицій, яку профінансували власники малих підприємств. Із рис. 2 можливо побачити, що іноземні інвестори фінансували інвестиції малих підприємств всього від 2,3 до 4,5% від загальної суми інвестицій за окремими роками. На нашу думку, фактична участь власників у діяльності малих підприємств може бути значно більшою, особливо в тому випадку, коли малі підприємства не можуть залучити додаткові фінансові ресурси за рахунок позикових коштів.

Основними позичальниками фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу є кредитні установи, зокрема банківські інститути. Однак банки не дуже бажають кредитувати малий бізнес через такі обставини:

- 1) малі підприємства не мають достатнього обсягу надійних застав;
- 2) малі підприємства не завжди мають добрий фінансовий стан;
- 3) кредитування малого бізнесу частіше пов'язане зі зростанням кредитних ризиків;
- 4) інвестиційні кредити для малого бізнесу не завжди вигідні самим банкам;

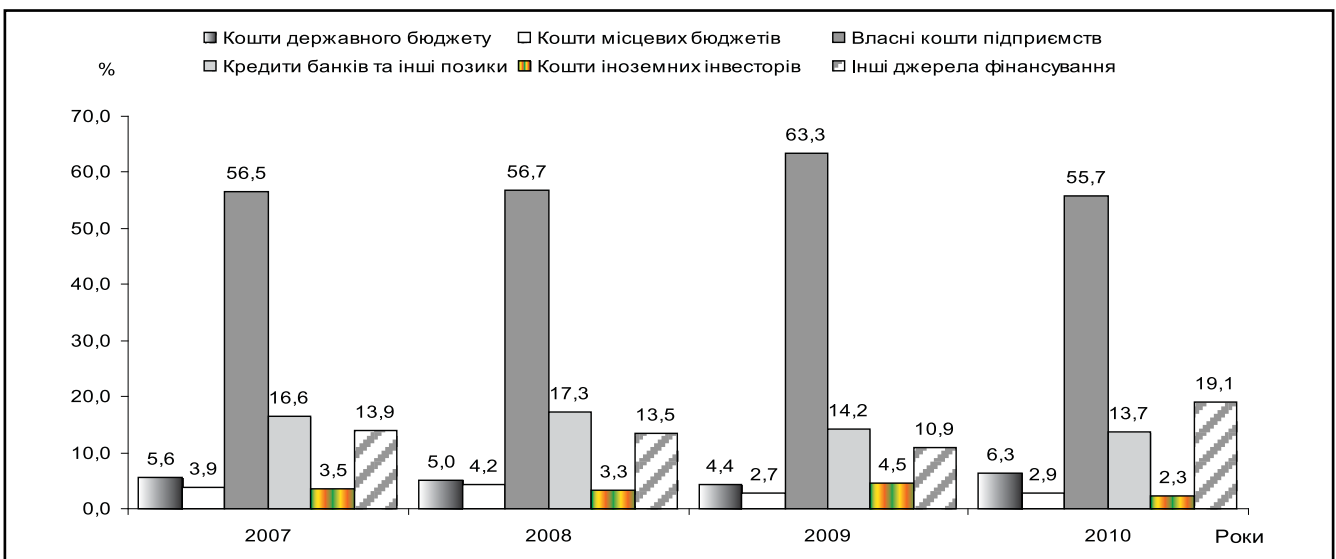


Рисунок 2. Питова вага джерел фінансування інвестиційної діяльності малих підприємств України (складено за даними [10])

5) період функціонування малих підприємств може бути меншим, аніж термін, на який частіше вигідно банкам надавати інвестиційні кредити.

Для вирішення завдань щодо інвестиційної активності малих підприємств необхідно здійснити такі заходи:

- визначити можливі переваги малого бізнесу в кожному регіоні з метою залучення вітчизняних та іноземних інвесторів для вкладання капіталу в розвиток матеріальної бази малого підприємництва;

- визначити джерела фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств, які за вартістю, можливістю залучення, обсягом та мобільністю відповідають потребам та вимогам суб'єктам малого підприємництва;

- визначити умови створення фінансових фондів, які будуть фінансово забезпечувати інвестиційну діяльність малих підприємств, гарантувати надання кредитів і залучення інвестицій у малий бізнес;

- визначити фінансові стимули для розвитку малого бізнесу з урахуванням досвіду розвинутих країн світу, власних напрацювань в Україні;

- розробити найбільш привабливі схеми взаємодії малого і великого бізнесу з метою використання фінансових можливостей великих акціонерних компаній, корпорацій тощо, що часто-густо використовується в країнах із розвинутими ринковими механізмами;

- забезпечити умови для виведення з тіні чистого прибутку малих підприємств за рахунок оптимального оподаткування та зменшення корупційного впливу з боку контролюючих органів на місцях;

- у державних програмах щодо підвищення зайнятості населення передбачити фінансові ресурси для розвитку малого бізнесу, в тому числі зменшення оподаткування, надання прямих фінансових дотацій, якщо малі підприємства збільшують чисельність працевлаштованих робітників на нових чи оновлених інвестиційних об'єктах.

Висновки

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що за сучасних умов розвитку малих підприємств їхня інвестиційна діяльність значно відстає від потреб, що обумовлено низьким рівнем фінансового забезпечення. Виходячи з оцінки фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств можна стверджувати, що фінансування інвестицій здійснюється перш за все за рахунок власних коштів. Водночас інші джерела фінансування інвестиційної діяльності використовуються як додаткові. За таких обставин малі підприєм-

ства будуть і далі мати суттєві проблеми із пошуком фінансових ресурсів для інвестицій. Вважаємо за доцільне рекомендувати нові підходи до фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малого бізнесу, які побудовані: по-перше, на зростанні ролі власників малих підприємств в інвестиційній діяльності; по-друге, на збільшенні участі в цьому процесі фінансово-кредитних установ, зокрема банків, страхових компаній, інвестиційних компаній і фондів, які мають достатні суми акумульованих фінансових ресурсів. З метою стимулювання участі фінансово-кредитних установ у фінансуванні інвестицій у малий бізнес пропонуємо підвищення регулюючого впливу з боку держави. Визначення державою необхідності більш масштабного інвестування малого бізнесу, законодавча та нормативна його підтримка стимулюватимуть фінансово-кредитні установи країни вкладати додаткові кошти в інвестиції малого бізнесу.

Література

1. Бездітко Ю.М. Напрями підвищення ефективності інвестування малого підприємництва в регіоні / Ю.М. Бездітко, І.Г. Захарченко // Таврійський науковий вісник: Науковий журнал. Вип. 64. – Херсон: Айлант, 2007. – С. 371–377.
2. Буряк Л.Д. Формування первісного капіталу малих підприємств / Л.Д. Буряк // Фінанси України. – 2001. – №11. – С. 12–16.
3. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 277 с.
4. Ткачук О.М. Інвестиційне забезпечення розвитку малих підприємств / О.М. Ткачук // Фінанси України. – 2000. – №7. – С. 89–94.
5. Усенко С.В. Економічні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні / Усенко С.В. // Экономика и управление. – 2001. – №6. – С. 16–17.
6. Аніщенко І.В. Оцінка ефективності реалізації та фінансового забезпечення програм малого бізнесу в регіоні / І.В. Аніщенко // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2005. – №23. – С. 8–14.
7. Бак Р.О. Розвиток малого підприємництва та його фінансова підтримка / Р.О. Бак // Фінанси України. – 2000. – №11. – С. 131–133.
8. Чесноков В.Л. Використання фінансових інструментів для організації інвестування в малих підприємствах // В.Л. Чесноков // Матеріали міжвузівської науково-практичної конференції «Організація, аналіз і привабливість інвестицій для малого і середнього бізнесу в Україні» 3–5 лютого 2005 р. – Херсон: ХМД, 2005. – 329 с.
9. Яковлев С. Возможности финансирования малого бизнеса в Украине / С. Яковлев // Економіст. – 2000. – №6. – С. 31.
10. Державний комітет статистики України. – Офіційний сайт. – Режим доступу. – <http://www.ukrstat.gov.ua>

Альтернативні джерела фінансового забезпечення інвестиційної діяльності сучасних підприємств

У статті досліджуються особливості фінансового забезпечення підприємств нефінансового сектору економіки ісламськими банками. Автор розкриває принципи діяльності ісламських банків та їх відмінності від традиційних банківських установ, визначає основні фінансові інструменти, що пропонують ісламські банки підприємствам у сучасних умовах; проблеми розвитку ісламського банкінгу у світі.

Ключові слова: підприємство, фінансове забезпечення, інвестиційна діяльність підприємства, ісламські банки, банківська справа.

В статье исследуются особенности финансового обеспечения предприятий нефинансового сектора экономики исламскими банками. Автор раскрывает принципы деятельности исламских банков и их отличия от традиционных банковских учреждений, определяет основные финансовые инструменты, которые предлагают исламские банки предприятиям в современных условиях; проблемы развития исламского банкинга в мире.

Ключевые слова: предприятие, финансовое обеспечение, инвестиционная деятельность предприятия, исламские банки, банковское дело.

The article analyses the Islamic banks' features in the financial support of non-financial enterprises' sector. The author defines the fundamental principles of Islamic banks and their differences from traditional banking institutions. It also are studies the basic financial instruments that Islamic banking offer enterprises in modern terms. The basic problems of Islamic banking in the world are considered.

Постановка проблеми. Проблема фінансового забезпечення інвестиційної діяльності завжди є актуальною для підприємств, які стратегічно орієнтовані на соціально-економічний розвиток. У відповідь на зростаючі потреби бізнесу щодо акумуляції інвестиційних ресурсів на фінансовому ринку з'являються нові фінансові послуги, що є альтернативою традиційним фінансовим інструментам формування інвестиційних ресурсів підприємств. Серед таких альтернативних джерел фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств – ресурси ісламських банків – фінансових інститутів, що в сучасних умовах активно опановують світовий фінансовий ринок. У даному дослідженні зосередимося саме на специфіці діяльності ісламських банків щодо фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Розвиток ісламських банків розпочався лише в другій половині ХХ ст. у мусульманських країнах, значна частина яких

відмовлялася користуватися послугами традиційних банків через релігійні мотиви [1]. Як альтернативу існуючій традиційній (класичній) банківській системі було вирішено створити нову систему банківської діяльності, що базується на нормах шариату та яка отримала назву ісламської банківської системи. Банківські установи, що працюють згідно з нормами шариату незалежно від їх територіального розміщення та приналежності клієнтів до мусульман, є «ісламськими банками».

Нині експерти оцінюють обсяги діяльності ісламських фінансових установ близько \$1 трлн., причому до функціонування в ісламській банківській системі все частіше приєднуються не тільки безпосередньо ісламські банки, а й традиційні банківські інститути. Зокрема, такі провідні банки світу, як Deutsche Bank, IAG, ABN Amro, Citibank, Hong Kong & Shanghai Banking Corporation, Chase Manhattan, JP Morgan Chase, ABN AMRO, Societe Generale, JP Morgan Chase й інші, відкрили поряд зі своїм традиційним фінансовим бізнесом ісламські підрозділи (так звані ісламські вікна), що надають ісламські фінансові послуги [2]. З іншого боку, в сучасних умовах покупцями ісламських фінансових продуктів стають не тільки клієнти з мусульманських країн, а також великі західні підприємства (серед них IBM, General Motors, Daewoo [3]), які розглядають продукти ісламського банкінгу як потужне джерело інвестиційних ресурсів. Про зростання попиту на ісламські фінансові послуги свідчить і те, що навіть міністерство фінансів Великобританії планувало виходити на ринок ісламських облігацій (сукук), підготувавши техніко-економічне обґрунтування емісії державних облігацій згідно з нормами шариату [4, с. 76]. Ісламські банки почали свої перші кроки і на просторах СНД. Зокрема, в Азербайджані, Казахстані, Киргизстані, Узбекистані ісламські банки вже відкрито.

В Україні та Росії (хоча Росія вже має невдалий досвід відкриття ісламського банку) в науковій літературі проблеми та перспективи ісламських банків почали відносно активно досліджуватися з початком світової фінансової кризи 2007–2008 років. Вважаємо, що дослідження ісламської фінансової індустрії має важливе наукове та практичне значення для України, оскільки:

- створення ісламських банків (або ісламських вікон традиційних банків) в Україні може стати механізмом залучення фінансових ресурсів ісламських інвесторів у реалізацію інвестиційних та соціальних проектів українських підприємств;
- мінімальні втрати ісламських банків від впливу світової фінансової кризи 2008 року та їх успішний розвиток у склад-

ний для традиційних банківських систем час вказують на їх вищу фінансову стійкість до змін зовнішнього середовища. Так, якщо серед традиційних банків унаслідок кризи у світі більше 100 великих фінансових установ стали банкрутами, то ісламські банки вийшли з цієї кризи фактично без істотних втрат. Єдиною відомою фінансовою установою, що зазнала проблем та знаходилася на межі дефолту, була компанія Dubai World, але навіть їй у травні 2010 року вдалося успішно реструктурувати свої борги. Саме тому вивчення діяльності ісламських банків стає особливо актуальним з позицій оцінки перспектив використання їх позитивного досвіду для вдосконалення діяльності сучасних фінансових ринків та активізації інвестиційної діяльності підприємств;

– високі темпи зростання кількості та обсягів діяльності ісламських банків (за різними оцінками від 10 до 20% щорічно), зростання попиту на ісламські фінансові послуги характеризують поступове, однак впевнене підвищення ролі ісламської банківської справи на світовому фінансовому ринку;

– ісламські банки виступають прикладом побудови прибуткового бізнесу на принципах соціальної відповідальності, що у традиційній економічній системі поки що є бажаним, але на практиці недосяжним (лише незначна кількість традиційних підприємств реального сектору економіки та фінансових установ в усьому світі на практиці реально будують свій бізнес, розглядаючи корпоративну соціальну відповідальність як філософію бізнесу та основний чинник конкурентоспроможності). За твердженням фахівців, популярність ісламського банкінгу в Європі (насамперед у Великобританії – європейському центрі ісламського фінансування) насамперед зумовлена саме тим, що ісламські банки здійснюють соціально відповідальні інвестиції, забезпечують інвестиційними ресурсами як великі, так і середні й малі підприємства; їхні фінансові послуги спрямовані на підтримку інституту сім'ї [5]. З цих позицій досвід ісламських банків є неоціненним для підприємств та представників влади різних країн світу, в тому числі й нашої держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми розвитку ісламських фінансів активно досліджують вчені СНД (В. Адигезалов, С.А. Аманжолов, М. Булгарі, Г.Н. Вачнадзе, Е. Гільманов, І.Н. Єфременко, Д. Жуйков, Р. Ібрагімов, Г. Кунелекова, А.В. Лазаренко, Я. Машина, А. Потапов, Д.А. Салехов, П.В. Трунін, М.В. Каменських), представники західної фінансової науки (Hashmi M. Anaam, Mian Farooq Haq, Steve Smithson, Sarah S. Al-Rifaei та інші). Проте, незважаючи на потужний розвиток ісламських банків та значний інтерес до них зарубіжних вчених, ісламський банкінг як джерело інвестиційної діяльності сучасних підприємств залишається практично недослідженим вітчизняною економічною наукою.

Метою статті є розкриття особливостей діяльності ісламських банків щодо фінансового забезпечення підприємств нефінансового сектору економіки. Для досягнення мети ставляться такі завдання: розкрити основні принципи діяльності

ісламських банків та виявити їх відмінності від традиційних банківських установ; визначити основні фінансові інструменти, що пропонують ісламські банки підприємствам в сучасних умовах; окреслити основні проблеми розвитку ісламського банкінгу у світі. Викладені у статті результати дослідження доповнюють теоретичне підґрунтя для активізації інвестиційної діяльності підприємств в економіці України.

Виклад основного матеріалу (результати). Термін «ісламська банківська система» з'явився в середині 1980-х років, оскільки саме у 1970–1980-х роках ісламські фінансові інститути почали бурхливо розвиватися під натиском нафтової кризи 1973 року, що спричинила різке підвищення цін на нафту та відповідне зростання експортних доходів країн Близького Сходу [1]. Перший ісламський банк Mit Ghamp виник у 1963 році в Єгипті та почав проводити обмежений за сучасними поглядами перелік операцій: з акумуляції коштів фізичних осіб та їх інвестуванню (такі операції здійснювалися на умовах заборони отримання проценту від вкладання коштів банком та без сплати грошового відсотка за депозитами, але з участю вкладника у прибутках та збитках банку, участю банку в прибутках та збитках профінансованих проєктів). На жаль, під впливом боротьби з ісламськими радикалами Mit Ghamp у 1967 році було закрито.

Діяльність сучасних ісламських банків базується на шариаті – сукупності правил та законів, що стосуються економічних, соціальних, політичних та культурних аспектів ісламського суспільства. Виходячи з сучасного уявлення про ісламський банк як універсальну установу, що здатна обслуговувати фізичних та юридичних осіб, першим визнаним фахівцями комерційним ісламським банком вважають Nasser Social Bank, заснований у 1971 році в Єгипті [1]. У 1975 році організація «Ісламська конференція» оголосила про створення Ісламського банку розвитку, діяльність якого дала поштовх до відкриття національних ісламських банків в арабських країнах: в ОАЕ (Dubai Islamic Bank, 1975), Єгипті (Faisal Islamic Bank, 1977), Судані (Faisal Islamic Bank, 1977), Бахреїні (Bahrain Islamic Bank, 1979) [2]. На сьогодні у світі зареєстровано більше 300 ісламських банків.

Ісламські банки як інститути фінансового забезпечення підприємств нефінансового сектору за механізмом діяльності істотно відрізняються від традиційних банків. Відповідно до шариату співпраця підприємств з банками відбувається на умовах обов'язкового виконання таких основних принципів [1]:

1. *Заборона на існування позикового проценту (ріба).* В ісламських фінансах категорично забороняється отримувати та сплачувати процент за користування грошима або при здійсненні торгової угоди. Ріба трактується як будь-який невинуватий приріст капіталу при позиції або при здійсненні торгової угоди. Таким чином, в ісламській банківській справі під заборону потрапляє будь-яке нарахування та сплата коштів за процентною ставкою, що не залежить від успішності інвестицій, а визначається строками та величиною займу. Тому ісламські банки (як і їхні клієнти та підпри-

емства-партнери по бізнесу) не мають права здійснювати класичні кредитні та депозитні операції, в яких платою за користування капіталом слугує процент. На депозити юридичних і фізичних осіб також не нараховуються відсотки.

Ріба у шаріаті має декілька пояснень. Найважливіше полягає у тому, що заборона процента має за мету дотримання соціальної відповідальності у суспільстві, досягнення рівності його членів та захист права власності. виправданого в ісламі може бути лише та підприємницька діяльність, яка приводить до створення доданої вартості – нового продукту та має на меті збільшити добробут суспільства. Саме тому банкіри-кредитори та підприємства-позичальники мають на партнерських засадах спільно здійснювали проекти та розподіляти між собою отримані прибутки або збитки, щоб кожен учасник проекту претендував на винагороду відповідно до свого реального вкладу у створення нового продукту. Крім того, ісламський банк має право брати участь у торгівлі та отримувати прибуток за рахунок націнки між собівартістю товарів та ціною їх реалізації.

Отже, для того, щоб одержати дохід від кредитування, фінансовий інститут або має бути пайовим учасником проекту підприємства, повністю розділяючи ризики й премії підприємства, або може брати участь у торгівлі й встановлювати націнку між собівартістю придбання товару й ціною продажу, по якій товар реалізується.

2. Розподіл ризику між банками та їх клієнтами. Вкладаючи кошти в ісламські банки, вкладники стають інвесторами – через банк спрямовують свої кошти в певні інвестиційні проекти. Залежно від результату здійснених інвестиційних проектів банк у визначених угодами пропорціях отримує від них певний прибуток та передає його частину вкладникам. Якщо ж проекти закінчуються збитково, і банк і його вкладники несуть збитки, причому вкладники банку можуть не лише не отримати доходи за своїми вкладками, а й втратити їх частково або повністю. Таким чином і банк, і його вкладник стають інвесторами, приймаючи на себе частину ризику проекту, а їхній дохід знаходиться у безпосередній залежності від результатів інвестиційного проекту підприємства, що фінансується банком.

3. Гроші як «потенційний» капітал. Гроші є «потенційним» капіталом, перетворюючись у реальний капітал тільки за умови їх інвестування у виробничу діяльність підприємств.

4. Заборона спекулятивної поведінки. В ісламській фінансовій системі заборонена спекулятивна діяльність («гарар») – діяльність зі свідомим прийняттям ризику: діяльність з невинуватою високою невизначеністю, наприклад азартні ігри («мейсір»); використання похідних фінансових інструментів.

5. Жорстка дисципліна виконання договорів. Іслам визначає виконання договірних зобов'язань як особливо важливий обов'язок учасників будь-якої угоди.

6. Заборона деяких видів діяльності. Всім ісламським банкам (а також традиційним банкам при наданні ісламських фінансових послуг) забороняється інвестування або ве-

дення діяльності: щодо виробництва або збуту алкогольної продукції, свинини для споживання людьми, вогнепальної зброї; щодо деяких елементів розваги (насамперед, порнографії). Відповідно банки відмовляються від будь-якої співпраці з підприємствами, що працюють у згаданих сферах.

7. Закят. Являє собою обов'язковий податок на багатство. В мусульманських країнах цей податок сплачують багаті мусульмани, що володіють певним визначеним мінімумом майна. Безпосереднім платником закятю є також банк. Закят сприяє рівномірному розподілу доходів у суспільстві та спрямовується на підтримку бідних верств населення, фінансування проектів суспільного значення і т.і.

Слід звернути увагу на те, що принципи функціонування ісламських банків не суперечать принципам ринкової економіки, а метою діяльності ісламських банків на фінансовому ринку, як і для звичайних банків, є дотримання прибутку. Банки виконують в ісламській фінансовій системі ті ж самі функції, що й традиційні банки: 1) платіжну функцію – забезпечують організацію та функціонування національної та міжнародної платіжних систем; 2) посередницьку функцію (трансформаційну) – здійснюють перерозподіл тимчасово вільних фінансових ресурсів від тих, хто тимчасово має їх надлишок, та до тих, що відчувають в них потребу.

Однак, якщо реалізація платіжної функції у ісламських та традиційних банках не має істотних відмінностей, то реалізація трансформаційної функції у традиційній та ісламській банківській справі має фундаментальні розбіжності. Зазначене зумовлене тим, що в ісламі тільки те багатство є праведним, джерелом якого є власна праця та підприємницькі зусилля його власника, а також спадок чи дар. Якщо для активних операцій традиційних банків (та їх вкладників) винагородою слугує процент – як певна величина, що не залежить від результатів мікропідприємства, в яке спрямовуються позика, то ісламським банкам отримання процента забороняється і їхній дохід формується за рахунок прямої участі банків у проекті, що фінансується, а тому банк зобов'язаний розподіляти з підприємством-партнером як прибутки, так і ризики. Основні відмінності ісламських та традиційних банків представлені у табл. 1.

Конкретні напрями співпраці підприємств та ісламських банків набувають форми певних ісламських фінансових послуг. Перелік найбільш популярних у практиці ісламських банків фінансових послуг та їх сутність наведено у табл. 2.

Перспективно оцінюючи майбутнє ісламських банків як потужного каталізатора інвестиційних процесів у світовій економічній системі, все ж необхідно об'єктивно оцінювати їх сучасний стан. Ісламські банки останнє десятиріччя активно розвиваються, однак за обсягами своєї діяльності ще не зайняли вагомого місця у країнах, де історично функціонує традиційна банківська система. Зокрема, сукупні активи фінансових установ, що працюють за законами шаріату, у 2005 році не перевищували 0,5% світових фінансових потоків [9] (за іншими оцінками – близько 1% [10]). За дани-

Таблиця 1. Основні відмінності ісламських та традиційних банків

| Критерій порівняння | Ісламський банк | Традиційний банк |
|--|---|--|
| Мета діяльності – отримання прибутку | Так | Так |
| Відсоткова ставка за депозитами та кредитами | Ні | Так |
| Гарантованість повернення банком депозиту | Так або ні залежно від виду депозиту | Так |
| Гарантованість виплат банком доходів по депозиту | Ні | Так |
| Механізм визначення доходу вкладників банку | Дохід не є фіксованим та гарантованим, залежить від прибутковості роботи банку, результатів здійснених ним інвестицій | Дохід є фіксованим та гарантованим, не залежить від фінансових результатів роботи банку та результатів здійснених ним інвестицій |
| Участь вкладника у прибутках/збитках банку | Так | Ні |
| Система гарантування вкладів | Ні (за деякими поодинокими випадками). | Так (у більшості країн світу) |
| Можливості надавати ісламські фінансові послуги | Так | Так, але з певними обмеженнями (у формі «ісламських вікон», якщо дозволяє законодавство країни) |
| Можливості надавати традиційні фінансові послуги | Ні | Так |
| Соціальна відповідальність – філософія банківського бізнесу | Так (обов'язково). | Так або ні (за бажанням банку) |
| Основні органи регулювання діяльності банку | Традиційні органи влади, міжнародні регулюючі інститути, шаріатська наглядова рада | Традиційні органи влади, міжнародні регулюючі інститути |
| Чіткість та однозначність системи правових норм, що регулюють банківську діяльність | Наявність розбіжностей у тлумаченні шаріату, що істотно ускладнює діяльність банків | Порівняно чітка та однозначна система |
| Наявність застави при фінансуванні підприємств | Ні | Так |
| Складність системи управління ризиками | Так (через перенесення частини ризику банку на вкладників, відсутність застави, високий моральний ризик поведінки підприємця) | Ні (порівняно з ісламськими банками) |
| Наявність міжнародних стандартів звітності, бухгалтерського обліку, регулювання банківської діяльності | Ні | |
| (найбільш відомі – стандарти AAOIFI, проте до них приєдналися не всі банки) | Так | |
| Орієнтація банку на ефективність проекту, що фінансується, а не на кредитоспроможність підприємства | Так | Ні |
| Участь банку у результатах діяльності підприємства (фінансованих проектів) | Так | Надзвичайно рідко, (переважно в проектному фінансуванні) |
| Стабільність функціонування банку | Висока | Низька |

* Складено за даними [10].

ми Ісламського банку розвитку наприкінці 1990-х років третина ісламських банків мала активи не більше \$50 млн. [1] (для порівняння: середній розмір активів банку в США у 2004 році становив \$1 103 млн. [11]). Більше того, за своїми розмірами ісламські банки (акумулювавши третину сукупних активів арабських банків) не є лідерами навіть серед арабських країн – у 2001 році до 100 найбільших арабських банків входило тільки десять ісламських банків [1].

Незважаючи на значний потенціал ісламських банків у фінансовому забезпеченні інвестиційної діяльності сучасних підприємств, визначимо основні проблеми розвитку ісламського банкінгу.

• Проблеми на рівні суспільства, міжнародному рівні:

1. *Суспільна думка щодо ісламських банків.* З одного боку, останнє десятиріччя внаслідок активного зростання ісламської фінансової індустрії, серед спеціалістів склалася позитивна думка щодо інвестиційної привабливості ісламських фінансових продуктів, високої стабільності та соціальної відповідальності ісламських банків, високої ймовірності перетворення їх у майбутньому у потужну могутню фінансову силу [2; 10]. Про зростаючу популярність ісламських фінансових послуг, зокрема, свідчить такий факт: тільки за перший день відкриття першого ісламського банку в Кувейті на його рахунки було внесено \$140 млн. [3].

Таблиця 2. Види найбільш популярних ісламських фінансових послуг

| 1. Пасивні операції | 2. Позабалансові операції | 3. Активні операції |
|---|--|--|
| 1.1. Фонди акціонерів формування статутного фонду банку | 2.1. Документарні операції | 3.1. Інструменти участі у партнерстві |
| 1.2. Депозитні продукти | «вакала» – ісламський варіант акредитування, коли банку-агенту надається право представляти інтереси клієнта. 2.2. Розрахунково-касові операції | «Мушарака» – спільний проект банку та підприємця, які спільно фінансують проект, а результати проекту (прибутки/збитки) за визначеною договором пропорцією розподіляється між банком та підприємцем. «Мудараба» – спільний проект банку та підприємця, в якому банк надає капітал, а підприємець здійснює реалізацію проекту. Прибутки проекту за визначеною договором пропорцією розподіляється між банком та підприємцем, а збитки несе тільки власник капіталу – банк. «Сукук» – ісламські облигації (найчастіше здійснюються як «мудараба») |
| • поточні рахунки – не приносять доходу вкладникам, однак гарантовано може отримати суму вкладу: «вадія» – відповідальне зберігання цінностей вкладника; «кард хасан» – поточний рахунок, що організований у формі короткострокової безпроцентної позики. • ощадні рахунки – дають вкладнику право на отримання доходу (участь у прибутках банку) та повернення вкладу на вимогу клієнта: «вадія/ кард хасан», «мудараба» • інвестиційні рахунки: – формуються за принципом партнерства банку та вкладника – участі вкладника у розподілі збитків/прибутків банку: «мудараба» | | 3.2. Інструменти, що базуються на участі в угодах «Мурабаха» – торгове фінансування. Банк купує на замовлення клієнта товар, потім перепродає його клієнту з націнкою. Після отримання товару клієнт сплачує його вартість банку протягом визначеного періоду. «Іджара» – лізинг. «Салам» – продаж товарів з відстрочкою платежу. Ця угода не передбачає пункту про зворотній продаж товарів. Банк та клієнт можуть заключити окрему угоду про зворотній продаж товарів. «Істіна» – форвардний контракт – угода-підряд на створення товарів з наступною передачею їх замовнику за наперед визначеною ціною. «Істіджар» – договір поставки товару (постачальник з певною періодичністю здійснює поставку товару декількома поставками) |

Джерело: складено автором.

Водночас після широкомасштабних терористичних актів, що охопили світ останні роки, деякі країни (наприклад, США) та члени суспільства припускають можливості використання ісламських банків для фінансування тероризму, а іноді й ототожнюють ісламську банківську індустрію з негативною діяльністю щодо незаконного фінансового обслуговування терористичних організацій, відмивання брудних коштів під прикриттям цілком законного соціально відповідального банківського бізнесу. Незважаючи на безпідставність більшості звинувачень, вони істотно заважають розвитку ісламських банків та, на нашу думку, мають долатися насамперед самими банками та мусульманським суспільством, зокрема: через розширення поінформованості суспільства про діяльність ісламських банків, уніфікацію на міжнародному рівні стандартів ісламського банківського бізнесу, що зробить діяльність ісламських банків більш прозорою та зрозумілою для суспільства.

2. Відсутність єдиних стандартів діяльності та регулювання ісламських банків. Нині вже створені та функціонують міжнародні організації, що покликані сприяти розвитку ісламських фінансів, у тому числі працювати над розробкою та впровадження єдиних стандартів діяльності: Ісламський банк розвитку, Організація з бухгалтерського обліку та аудиту для ісламських фінансових інститутів (AAOIFI), Рада з ісламських

фінансових послуг (IFSB), Рада ісламських банків та фінансових інститутів (CIBAFI) та ряд інших. Проте відсутні єдині стандарти діяльності та регулювання ісламських банків, до яких би приєдналися більшість ісламських банків. Іншою проблемою регулювання ісламських фінансів є сама мусульманська духовна традиція – вона нараховує п'ять шкіл думки, кожна з яких має власну інтерпретацію характеру (природи) фінансових продуктів, сумісних із шаріатом. А тому на практиці представники різних шкіл не можуть прийти згоди щодо трактування шаріату, що уповільнює подальшу стандартизацію та розвиток ісламських фінансових продуктів.

• Проблеми на рівні окремих країн:

1. Відсутність у національному законодавстві норм права, що ураховують принципи шаріату та специфіку ісламських фінансових продуктів. Повноцінні законодавчі акти, що створені з урахуванням специфіки ісламського банкінгу, існують тільки в деяких країнах, наприклад у Бахреїні та Малайзії.

2. Недостатній розвиток ринку міжбанківських кредитів. Традиційні міжбанківські кредити в ісламських банківських системах заборонені, а тому порівняно з традиційними банками ісламським банкам у випадку проблем з ліквідністю (надлишок або дефіцит коштів) практично недоступними є швидкі та дієві в управлінні ліквідністю механізми міжбанківського ринку.

3. Відсутність систем страхування вкладів ісламських банків. Страхування вкладів є важливим кроком на шляху створення довіри до банків, однак в ісламському банкінгу цей інструмент все ще не задіяний. Традиційні системи страхування вкладів, що існують у більшості країн світу, цю проблему не вирішують, оскільки організації, що здійснюють страхування, вкладають акумульовані страхові внески в різні активи, серед яких і ті, що приносять процент. А отже, є потреба у створенні ефективних ісламських інститутів, що страхуватимуть депозити ісламських банків (така система створена у Туреччині, передбачалося її створення у Малайзії).

- Проблеми на рівні ісламських банківських установ:

1. *Вузкий асортимент ісламських фінансових послуг порівняно з традиційними банками.* Навіть представники ісламських банків визнають, що традиційні банки мають ширшу лінійку продуктів для клієнтів, інструментів управління ліквідністю, а також активніше впроваджують інновації, ніж ісламські банки [12].

2. *Невеликі обсяги діяльності та низька забезпеченість власним капіталом для подальшого активного нарощування банківських активів.* Щоб у перспективі успішно конкурувати з традиційними банками, значна частина яких є глобальними гігантами, ісламські банки вже зараз мають проваджувати стратегію розширення обсягів своєї діяльності за рахунок опанування нових видів фінансових продуктів, адекватного нарощення власного капіталу.

3. *Низька територіальна диверсифікація ісламських банків.* Ісламські банки успішно розвиваються в мусульманських країнах, поступово охоплюючи своїми продуктами мусульманське населення країн, в яких склалася традиційна банківська система. У майбутньому ніша обслуговування мусульман буде заповнюватися і стане проблемою пошуку нових перспективних ринків для ісламських банків. Ситуація погіршується тим, що традиційні банки почали справляти ісламським банкам серйозну конкуренцію у наданні ісламських фінансових послуг. Так, наприклад, навіть в арабських країнах з'являються ісламські послуги, пропонувані європейськими традиційними банками.

Висновки

За результатами здійсненого дослідження фінансових послуг ісламських банків як альтернативного джерела фінансового забезпечення інвестиційної діяльності сучасних підприємств доходимо висновків:

- в сучасних умовах ісламські банки активно опановують світовий фінансовий ринок, причому до функціонування в ісламській банківській системі приєднуються й традиційні банки. З іншого боку, покупцями ісламських фінансових продуктів стають не тільки мусульмани, а й великі традиційні підприємства. Отже, склалася об'єктивні підстави вважати продукти ісламського банкінгу потенційно потужним джерелом інвестиційних ресурсів сучасних підприємств;

- відповідно до шариату основними обов'язковими принципами діяльності ісламських банків та їх співпраці з підпри-

ємствами виступають: заборона на існування позикового процента, розподіл ризику між банками та їх клієнтами, гроші як «потенційний» капітал, заборона спекулятивної поведінки, жорстка дисципліна виконання договорів, заборона деяких видів діяльності, закят. Зазначені принципи зумовлюють наявність істотних відмінностей механізму співпраці ісламських банків та підприємств порівняно з традиційними банками: отримання проценту забороняється і дохід формується за рахунок прямої участі ісламських банків у інвестиційних проектах підприємств, що фінансується. Отже, банк зобов'язаний розподіляти з підприємством-партнером як прибутки, так і ризики;

- основними проблемами ісламського банкінгу, що обмежують реалізацію потенціалу ісламських банків у фінансовому забезпеченні інвестиційної діяльності сучасних підприємств, є: суперечливість суспільної думки щодо ісламських банків; відсутність єдиних стандартів діяльності та регулювання ісламських банків; відсутність належного національного законодавства з урахуванням принципів шариату та специфіки ісламських фінансових продуктів; недостатній розвиток ісламського ринку міжбанківських кредитів; відсутність систем страхування вкладів ісламських банків; порівняно вузький асортимент фінансових послуг, невеликі обсяги діяльності, низька забезпеченість власним капіталом; недостатня територіальна диверсифікація ісламських банків. Подолання зазначених проблем підвищуватиме конкурентні позиції ісламських банків на світовому ринку та їхню роль у фінансовому забезпеченні інвестиційної діяльності сучасних підприємств.

Література

1. Трунин П.В. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития [Електронний ресурс] // Институт экономики переходного периода / Трунин П.В., Каменских М.В., Муфтахетдинова М. – Москва, 2008. – Режим доступу: <http://www.iet.ru/islam-banking.pdf>. – Назва з екрану.
2. Машина Я. Исламский банкинг – потенциальный конкурент в мировой банковской системе / Я. Машина // Банкаўскі веснік // Национальный банк республики Беларусь. – 2008. – №25(426). – С. 58–62.
3. Потапов А. Секреты исламского банкинга / А. Потапов // Валютный спекулянт. – 2003, август. – С. 26–29.
4. Вачнадзе Г.Н. Деловые ОАЭ. Т. IV–V. Спецвыпуск. Исламский кредит. Промышленность. Недвижимость // Экономика и связи с Россией в 2000_08 гг. Справочники ПОЛПРЕД. – Москва, 2008. – 216 с.
5. Адыгезалов В. Есть ли перспективы у исламского банкинга в России? / В. Адыгезалов // Газета «АЗЕРПОС». – 2009. – №6. – С. 7.
6. Гильманов Э. Исламский банкинг: операционная деятельность банка / Э. Гильманов / [Електронний ресурс] // Инициативная группа РЦИЭФ // Российский центр исламской экономики и фи-

нансов. – Казань, декабрь, 2008. – Режим доступа: http://www.Islamic_banking_Operating_activities.pdf

7. Mian Farooq Haq, Steve Smithson. The Role of IS in Islamic Banking: A Cultural Perspective [Електронний ресурс] // <http://www.csrc.lse.ac.uk/asp/aspecis/20030058.pdf>. – Назва з екрану.

8. Sarah S. Al-Rifaei. Islamic Banking. Myths and Facts // Arab Insight. World Security Institute. – Режим доступу: <http://www.arabinsight.org/aiarticles/190.pdf>. – Назва з екрану.

9. Шегенов Е. Исламский банкинг / Е. Шегенов // Бизнес.kz. Республиканская газета для активного бизнеса. – 2010. – №4. – С. 10–11.

10. Баринаова Я.В. Влияние исламских банков на развитие внешнеэкономических связей аравийских монархий / Я.В. Баринаова // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.04. – Мировая экономика. – Санкт-Петербург, 2006. – 17 с.

11. FDIC Statistics on Banking. A Statistical Profile of the United States Banking Industry // The Federal Deposit Insurance Corporation Division of Insurance and Research, March 2005. – Р. В-44 – Режим доступу: <http://www.fdic.gov>. – Назва з екрану.

12. Жуйков Д. Исламские банки на подъеме / Д. Жуйков // Газета «Знание – власть!». – 2008. – №41. – С. 1.

Н.М. БАЙДАЛА,
аспірант, Національний університет «Львівська політехніка»

Експортний потенціал інноваційно активних підприємств: теоретико-методологічний підхід

У статті проаналізовано методологічні підходи щодо трактування поняття експортного потенціалу, на підставі чого запропоновано найважливішим методологічним положенням управління експортною діяльністю підприємства вважати використання системного підходу, та визначено сутність експортного потенціалу інноваційно активних підприємств.

Ключові слова: потенціал, підприємство, розвиток, експортний потенціал, інновації, інноваційно активні підприємства.

В статье проанализированы методологические подходы к определению понятия экспортного потенциала, на основе чего предложено важнейшей методологической предпосылкой управления экспортной деятельностью предприятия считать использование системного подхода, и определена суть экспортного потенциала инновационно активных предприятий.

Ключевые слова: потенциал, предприятие, развитие, экспортный потенциал, инновации, инновационно активные предприятия.

In the article the methodological approaches to export potential conception are analyzed. On this base the system approach is proposed as the most important methodological ground of management of enterprise's export activity. The essence of export potential of innovative enterprises is determined.

Keywords: potential, enterprise, development, export potential, innovations, innovative enterprises.

Постановка проблеми. Сучасні стратегічні і тактичні завдання України, а саме намагання інтегруватися до європейського співтовариства, роблять економічне зростання за

рахунок наукових добутоків та їх технологічного застосування однією з найактуальніших проблем. Проте інноваційні процеси стримуються цілою низкою організаційних, фінансових та правових чинників, а сама українська економіка продовжує базуватися на сировинному та низькотехнологічному устрої.

Зовнішнім чинником, який примушує до формування інноваційно-технологічної моделі конкурентоспроможності української економіки, є загострення міжнародної конкуренції. Зростаючий імпорتنний потік товарів в Україну до певного часу в основному «урівноважувався» експортом металургійної продукції та продукції базової хімії. Однак така модель збалансування експорту й імпорту сьогодні вже «не працює». Більше того, вона стає небезпечною у довгостроковому часі для економіки країни внаслідок як великої енергоємності металургійної та хімічної галузей, так і великого рівня зношеності обладнання у цих галузях. Звідси перехід до інвестиційно-інноваційної моделі конкурентоспроможності стає імперативом ефективного входження української економіки у світовий економічний простір та подолання сировинної й низькотехнологічної спеціалізації країни у міжнародному поділі праці.

Отже, необхідно невідкладно формувати в Україні сприятливі економічні, організаційні, правові та інші умови для розвитку й ефективного використання її експортного потенціалу, а також створювати механізми державної фінансової, податкової, інформаційно-консультативної, маркетингової, дипломатичної та інших видів допомоги вітчизняним експортерам.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним і практичним аспектам формування і розвитку експортного потенціалу підприємств присвячені роботи таких вчених, як Т. Мельник, Т. Скорнякова, Л. Піддубна, Ю. Мако-

гон, В. Маштабей, А.П. Діксон, В. Нордхаус, М. Портер та ін. Натомість поняття експортного потенціалу інноваційно-активного підприємства як самостійного і цілісного об'єкта дослідження практично не зустрічається в наукових працях. Як правило, в них розглядаються деякі аспекти формування експортного потенціалу окремих галузей, що не дає уявлення щодо означеної проблеми.

Мета статті. Визначення соціально-економічної сутності експортного потенціалу інноваційно-активного підприємства як визначального фактору подальшого економічного зростання і розвитку.

Виклад основного матеріалу. Концептуальне використання поняття потенціалу, як правило, звужується до поняття ресурсів і компетенцій [1–3]. У тих роботах, де потенціал трактується як можливості підприємства, його оцінка все одно зводиться до оцінки власне ресурсів або оцінки результатів діяльності підприємства за наявності цих ресурсів [4]. Такий підхід є неправильним стосовно експортного потенціалу інноваційно-активного підприємства, який фактично характеризує діяльність підприємства в умовах динамічно нестабільного зовнішнього середовища, що змушує запроваджувати адекватні цим умовам зміни на підприємстві. Вважаємо, що для інноваційно-активного підприємства категорія «потенціал» тісно пов'язана з категорією «розвиток», під яким слід розуміти процеси підвищення здатності підприємства до існування у різноманітних умовах зовнішнього середовища шляхом розширеного відтворення його потенціалу [5–7].

На нашу думку, саме такий розвиток, як зростання, визначатиме зміни, що ведуть до технологічної інноваційності, підвищення якості продукції і розширення ринків її збуту, тобто сприятимуть нагромадженню і відтворенню його експортного потенціалу.

Як і будь-яке важливе поняття, термін «експортний потенціал» має безліч тлумачень. Уявлення про досить несхожі значення, які вкладають у цю дефініцію економісти, є безумовно, корисним для розуміння пов'язаних з нею категорій і понять.

Аналіз спеціальної літератури дозволяє виділити такі чотири підходи до визначення експортного потенціалу підприємства: компаративний, ресурсний, системний, системно-структурний.

Компаративний підхід базується на теорії конкурентних переваг, розробленій М. Портером [8], відповідно до якої виявлена конкурентоспроможність фірми забезпечує її експортний потенціал у рамках групи підприємств однієї галузі або фірм, що випускають товари-субститути. Конкурентоспроможність при цьому розглядається як відносна категорія, тому визначити залежний і забезпечуваний нею експортний потенціал можна лише в порівнянні підприємств у рамках країни і світового ринку.

Ресурсний підхід до визначення експортного потенціалу підприємства визначає його об'єктивний взаємозв'язок з категорією економічного потенціалу підприємства. Аде-

кватна достовірна оцінка експортного потенціалу підприємства базується на аналізі його потенційних можливостей.

Ресурсний підхід базується в основному на перевагах продуктивності використання ресурсів підприємства, тобто наголошується на внутрішніх факторах: ефективне виробництво, володіння патентами, рекламою, професійним менеджментом, ставленням до споживачів [9].

Трактування експортного потенціалу підприємства, що базуються на компаративному і ресурсному підходах, відображають головні стратегічні цілі підприємства і задоволення запитів споживачів, і ефективність виробничо-господарської діяльності в умовах конкурентного середовища. Загальний недолік полягає в тому, що в них не передбачається оцінка ефективності адаптації підприємства до умов динамічно нестабільного зовнішнього середовища.

Системний підхід до дослідження експортного потенціалу підприємства, прихильником якого є автор, базується на глибокому вивченні процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємодійності із зовнішнім середовищем.

Сполучення системного і структурного підходів одержало своє відбиття у трактуваннях експортного потенціалу підприємства українськими фахівцями В. Пономаренком, Л. Піддубною, А. Поручником [10, 11].

На мікрорівні експортний потенціал підприємства відображається через: «здатність підприємства до виживання, збереження його як цілісної системи техніко-технологічних, економічних, організаційних, соціальних та інших елементів за рахунок як внутрішніх сил, так і додаткової «енергії» із зовнішнього середовища; адаптаційну здатність підприємства до вимог зовнішнього середовища в її ринково-продуктовому, технологічному, просторово-часовому та інших вимірах; сталість циклу «вхід – процес – вихід», яка припускає динамічну збалансованість його елементів і функціонування на принципах економічної раціональності та ринкової доцільності» [12].

Експортний потенціал підприємства, що виробляє інноваційну продукцію, агрегати, за його функціональним змістом можна охарактеризувати як динамічно збалансовану систему ресурсів підприємства, використання яких забезпечує адаптацію до вимог цільового зовнішнього ринку, сталість і життєздатність підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та розвиток в межах конкретного зовнішнього середовища [13].

Таким чином, експортний потенціал є явищем, що властиве як макро-, так і мікрорівню, воно виявляється й існує тільки за умов ідентифікації його конкретного зовнішнього середовища, формулювання цілей суб'єкта ЗЕД та стратегії конкурентної поведінки у ньому. Отже, експортний потенціал має формуватися у контексті формулювання, розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємств інноваційного спрямування.

Ряд російських авторів визначають експортний потенціал підприємства як динамічну складову його економічного потенціалу, організаційно-технічна структура якого

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

підпорядковується місії і цілям підприємства з врахуванням дії чинників зовнішнього середовища та внутрішнього стану і забезпечує стабільні обсяги продажів із встановленим рівнем рентабельності на ринках далекого і близького зарубіжжя [14]. Вважаємо, що таке трактування експортного потенціалу притаманне суто сировинному експорту, звідси вимоги щодо стабільних обсягів та встановленого рівня рентабельності.

Значна увага приділяється проблемам експортного потенціалу в роботах вітчизняних науковців, причому в них, як і в роботах російських авторів, визначення цієї категорії пов'язується з різними за рівнями суб'єктами економіки – країною у цілому, регіоном, галуззю чи видом діяльності, окремим підприємством, а також з конкурентоспроможністю товарів чи конкурентними перевагами.

Т. Скорнякова визначає експортний потенціал як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон [15].

Вважаємо, що таке розуміння експортного потенціалу зміщує акценти у бік конкурентоспроможності з наступною необхідністю виявлення адекватних конкурентних переваг, а отже обмежує коло потенційних експортерів.

Т. Гордєєва формулює визначення експортного потенціалу як максимальну спроможність підприємства за даного рівня техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку [11].

Складність цього підходу у неточному окресленні запропонованих для розуміння експортного потенціалу дефініцій, таких як «максимальна спроможність» та «рівень техніко-економічної бази».

Дослідивши концептуальні основи експортного потенціалу, авторка [16] робить такі висновки: «по-перше, експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь чи вид діяльності, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, першою чергою промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку» [16, с. 226].

Не заперечуючи цьому, можна визнати логічною її пропозицію розглядати експортний потенціал як складову економічного потенціалу, в якій відображаються можливості економічної системи інтегруватись у світовий економічний простір. З точки зору Т. Мельник економічний потенціал охоплює найбільш агреговані складові (див. рис.).

| Економічний потенціал | |
|---------------------------------|-------------------------------|
| Виробництво | Реалізація |
| Промисловий потенціал. | Потенціал внутрішнього ринку. |
| Сільськогосподарський потенціал | Експортний потенціал |
| Потенціал інших галузей | |

Склад економічного потенціалу (вищий рівень агрегованості) [12, с. 223]

Такий підхід видається цікавим, оскільки спирається на загальноекономічний потенціал, яким і формуються обсяги експорту підприємства. Тим не менше за такого підходу втрачаються такі важливі складові економічної системи, як інноваційний, науково-технічний та кадровий потенціали, які практично складають підґрунтя експорту інноваційної продукції.

Спробу пояснити сутність експортного потенціалу машинобудівних підприємств зроблено науковцями у [17], які наголошують, що «сучасна економічна теорія, на жаль, не дає вичерпної відповіді щодо дефініції «експортний потенціал підприємства» як у площині економічної сутності, так і його структурно-функціональних характеристик, оскільки основна маса публікацій з цієї проблематики присвячена дослідженню експортного потенціалу країн, регіону або території» та роблять спробу розвинути уявлення економічної сутності експортного потенціалу підприємства як складного системно-структурного явища [17, с. 126].

«Уявлення експорту як процесу і як явища (потенціалу) має важливе значення, оскільки дозволяє виявити його найістотніші характеристики як форми (процесу) виходу у «зовнішній світ» та як продуктивної сили (потенціалу), що забезпечує цей вихід» [17, с. 126].

Категоріальний аналіз експортного потенціалу підприємства, на думку цих авторів, має спиратися на методологічну схему «загальне – особливе – окреме». Загальним у цій схемі вони вважають термін «потенціал», що походить від латинського слова *potentia* – сила і у широкому сенсі визначає можливість, наявні сили, запаси, ресурси, засоби, які можуть бути використані.

Щодо останнього, то для інноваційно активного підприємства, характерною ознакою якого є інноваційність (*innovativeness*) [18], таку продуктивну силу забезпечення виходу в «зовнішній світ» гарантуватимуть такі «родові риси», як здатність генерувати адекватні ситуації на зовнішньому ринку інновації та готовність до ризику (бажання організації інвестувати у нові продукти і процеси в умовах невизначеності не від безвиході, а через прагнення до удосконалення). Саме інноваційність і становитиме те «особливе», що забезпечить підприємству раціональну диверсифікацію продукції з подальшим лідерством на ринку.

Видається цілком корисною та науково важливою спроба авторів характеризувати економічну категорію «експортний потенціал підприємства» якісними ознаками», що віддзеркалюють не лише ресурсні можливості національного економічного суб'єкта, а й потреби та інтереси зарубіжних кра-

Існуючі визначення терміну «експортний потенціал»

| Автор, джерело | Визначення терміну «експортний потенціал» | Особливості визначення |
|------------------------------------|--|---|
| Компаративний підхід | | |
| Скорнякова Т. [15] | Здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон | Таке розуміння експортного потенціалу зміщує акценти у бік конкурентоспроможності з наступною необхідністю виявлення адекватних конкурентних переваг, а отже обмежує коло потенційних експортерів |
| Гордеева Т. [11] | Максимальна спроможність підприємства за даного рівня техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку | Складність цього підходу у неточному окресленні запропонованих для розуміння експортного потенціалу дефініцій, таких як «максимальна спроможність» та «рівень техніко-економічної бази». |
| Ресурсний підхід | | |
| Волкодавова О. [14] | Динамічна складова економічного потенціалу підприємства, організаційно-технічна структура якого підпорядковується місії і цілям підприємства з врахуванням дії чинників зовнішнього середовища та внутрішнього стану і забезпечує стабільні обсяги продажів із встановленим рівнем рентабельності на ринках далекого і близького зарубіжжя | У цьому визначенні простежується залежність від загальноекономічного потенціалу підприємства, однак в ньому присутній динамічний характер категорій. Проблематичним видається твердження щодо стабільних обсягів продажів із встановленим рівнем рентабельності. Остання практично не забезпечується як для російських, так і національних виробництв |
| Мельник Т. [16] | Розглядає експортний потенціал у рамках економічного потенціалу як його складову, в якій відображаються можливості економічної системи інтегруватися у світовий економічний простір | Такий підхід видається цікавим, оскільки спирається на загальноекономічний потенціал, яким і формуються обсяги експорту підприємства. Тим не менше за такого підходу втрачаються такі важливі складові економічної системи, як науково-технічний та кадровий потенціали, які практично складають підґрунтя експорту інноваційної продукції |
| Системний підхід | | |
| Піддубна Л. [17] | Системне явище, що характеризує можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта міжнародної економічної діяльності, задовольняючи потреби зовнішніх ринків, природа яких пов'язана зі здійсненням експортної діяльності підприємства | Передбачає системне бачення функціонування підприємства як складної соціально-економічної одиниці. Суб'єкт управління експортною діяльністю має чітко уявляти основні функціональні елементи підприємства як системи, враховувати їхню роль та значення в експортній діяльності, можливості щодо адаптації до вимог зовнішнього середовища та забезпечення експортоздатності підприємства |
| Козьменко С., Колосок С. [19] | Динамічно збалансована система ресурсів підприємства, використання яких забезпечує адаптацію до вимог цільового зовнішнього ринку, сталість і життєздатність підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та розвиток в межах конкретного зовнішнього середовища | Позитивним є врахування динамічності вказаної категорії відносно конкретного зовнішнього середовища |
| Дудченко М. [20] | Реальна система як внутрішніх економічних відносин, так і зовнішніх зв'язків. У ньому сфокусовані ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни | Підкреслено складний системний характер експортного потенціалу |
| Системно-структурний підхід | | |
| Пономаренко В., Піддубна Л. [10] | Здатність підприємства до виживання, збереження його як цілісної системи техніко-технологічних, економічних, організаційних, соціальних та інших елементів за рахунок як внутрішніх сил, так і додаткової «енергії» із зовнішнього середовища; адаптаційну здатність підприємства до вимог зовнішнього середовища в її ринково-продуктовому, технологічному, просторово-часовому та інших вимірах; сталість циклу «вхід – процес – вихід», яка припускає динамічну збалансованість його елементів і функціонування на принципах економічної раціональності та ринкової доцільності | Такий підхід дозволяє визначити експортний потенціал підприємства як складне системне утворення взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів внутрішньої і зовнішньої дії економічного і позаекономічного походження |
| Економічна енциклопедія [22] | Здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг і виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн і компаній | Опосередковане підтвердження розуміння економічного потенціалу як системно-структурного явища |
| Піддубна Л., Семикоп Ю. [17] | Складне системно-структурне явище, що спирається на уявлення експорту як процесу виходу у «зовнішній світ» продукції підприємства та як продуктивної сили (потенціалу), що забезпечує цей вихід | Позитивним є той факт, що дозволяє визначити експортний потенціал підприємства як складне системне утворення взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів внутрішньої і зовнішньої дії економічного і позаекономічного походження |

ін та їх економічних агентів, котрі визначають, яким має бути експортний потенціал зарубіжного продуцента, щоб задовольняти їх потреби і інтереси, впливаючи таким чином на формування і розвиток як ресурсної бази, так і інших складових експортного потенціалу підприємства [17, с. 127].

Розробляючи теоретичну модель експортного потенціалу підприємства, автори вважають, що продуктивнішим до її визначення є системно-структурний підхід, за яким експортний потенціал розглядається як частка економічного потенціалу підприємства, що забезпечує його зчеплення із зовнішнім ринком і усталене функціонування як суб'єкта міжнародної економічної діяльності. Такий методологічний підхід дозволяє визначити експортний потенціал підприємства як складне системне утворення взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів внутрішньої і зовнішньої дії економічного і позаекономічного походження.

За таким системним підходом, поняття «експортний потенціал підприємства» пропонується визначати як «системне явище, що характеризує можливість підприємства виконувати функцію суб'єкта міжнародної економічної діяльності, задовольняючи потреби зовнішніх ринків, природа яких пов'язана зі здійсненням експортної діяльності підприємства» [17, с. 128].

Один із висновків, з яким не можна до кінця погодитися, це «втрата основними ресурсами, які і залишаються матеріальною основою експортного виробництва, ролі внутрішнього фактора формування експортного потенціалу, оскільки можуть бути компенсовані ресурсами зовнішнього походження».

Для інноваційно активних підприємств одним із найважливіших науково-технічних факторів виступає рівень розвитку інноваційного потенціалу і стан інноваційної діяльності на підприємстві. Інноваційність у продукції, техніці, технології, організації виробництва й маркетингу, дозволяє в більшості випадків зайняти лідируюче положення на ринку.

Остання властивість визначається не тільки рівнем технології, а й рівнем і способом організації виробництва та іншими організаційно-структурними факторами. Швидкість реакції організації на зміни ринку визначається як технологією виробництва, так і гнучкістю організаційних структур. Чим швидше фірма може перебудувати виробництво під впливом змін на ринку, тим більше в неї шансів реалізувати переваги, що відкриваються перед нею як перед лідером ринку [19, с. 147].

Порівняльний аналіз застосовуваних визначень експортного потенціалу наведено у таблиці.

З урахуванням викладеного запропоновано трактувати експортний потенціал інноваційно активного підприємства як потенційно існуючі, взаємообумовлені, здатні до відтворення засоби підприємства, якісні ознаки яких не лише відбивають його ресурсні можливості, а й характеризують функціональну спроможність щодо нарощування потенціалу у постійно змінних умовах зовнішнього ринку та активізації ЗЕД як визначального фактора подальшого економічного зростання.

Висновки

1. Визначено сутність експортного потенціалу інноваційно активних підприємств.

2. Проаналізовано методологічні підходи щодо трактування поняття експортного потенціалу, на підставі чого запропоновано найважливішим методологічним положенням управління експортною діяльністю підприємства вважати використання системного підходу. Він передбачає системне бачення функціонування підприємства як складної соціально-економічної одиниці. Суб'єкт управління експортною діяльністю має чітко уявляти основні функціональні елементи підприємства як системи, враховувати їхню роль та значення в експортній діяльності, можливості щодо адаптації до вимог зовнішнього середовища та забезпечення експортоздатності підприємства.

Література

1. Плышевский Б. Потенциал инвестирования / Б. Плышевский // Экономист. – 1996. – №3. – С. 3–16.
2. Тодосийчук А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы / А. Тодосийчук, И. Лотова // Экономист, 1997. – №12. – С. 64–70.
3. Черников Д. Эффективность использования производственного и конечные народнохозяйственные результаты / Д. Черников // Экономические науки. – 1981. – №10. – С. 38–39.
4. Потенциал инновационного развития предприятия: [Монография] / Козьменко С.Н. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 256 с.
5. Заруба В.Я. Эволюционный подход к стратегическому управлению предприятиями / В.Я. Заруба // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» Збірник наукових праць. Тематичний випуск: «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Х.: НТУ «ХПІ». – 2006. – №13'1). – С. 120–123.
6. Заруба В.Я. Анализ воспроизводственного цикла инновационной деятельности в обществе. Институциональные основы инновационных процессов: Материалы четвертых Друкеровских чтений / В.Я. Заруба, Н.В. Кузьминчук / Под ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: Доброе слово, 2008. – С. 163–170.
7. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 226 с.
8. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
9. Клівець П.Г. Стратегія підприємства: [Навч. посіб.] / П.Г. Клівець. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
10. Пономаренко В.С. Конкурентоспроможність як імператив функціонування та розвитку сучасних економічних систем. Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: [Монографія] / В.С. Пономаренко, Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 264 с.
11. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [Монографія]: В 2 т. – Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 275.

12. Климик Г.В. Проблеми вдосконалення механізму управління експортною діяльністю підприємств сільськогосподарського машинобудування / Г.В. Климик, С.В. Петрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.btsau.kiev.ua/ua/edition.php?read=831>
13. Діхтяр В. Що заважає машинобудівникам? / В. Діхтяр // Агроекспертиза. – 2008. – №2. – С. 56–57.
14. Волокодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: [Монография] / Е.В. Волокодавова. – Самара: Самарский гос. экон. Университет, 2007. – С. 14.
15. Скорнякова Т.В. Экспортный потенциал обрабатывающей промышленности Украины: управление процессом формирования: [Монография] / Т.В. Скорнякова. – К.: Наук. світ, 2006. – С. 9.
16. Мельник Т. Экспортный потенциал Украины: методология оценки и анализ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Мер/2009_8_9/.../10_Melnuk1.pdf
17. Піддубна Л.І. Экспортный потенциал машиностроительных предприятий региона: сущность, структура и проблемы диверсификации /

Л.І. Піддубна, Ю.О. Семикоп // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – №26. – С. 125–133.

18. Mudd S. The Place of Innovativeness in Models of the Adoption Process: An Integrative review. / S. Mudd // Technovation, 1990. 10. – С. 119–136.

19. Потенциал инновационного развития предприятия: [Монография] / Козьменко С.Н. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 256 с.

20. Козьменко С.М. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування / С.М. Козьменко, С.І. Колосюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=422>

21. Дудченко М.А. Диверсифікація експортного потенціалу України / Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / М.А. Дудченко, А.С. Філіпенко, В.С. Буркін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – С. 143–157.

22. Економічна енциклопедія. [У трьох томах. Т. 1]. / Відповідальний редактор Мочерний С.В. – Київ.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

А.В. КОЛОДІЙЧУК,
аспірант, ІРД НАН України

Стратегічна інноваційність як нова парадигма забезпечення інноваційного розвитку

Проаналізовано методологічні засади та етапи формування і розвитку стратегічного управління як основної управлінської парадигми, адекватної сучасним умовам функціонування підприємств у трансформаційному середовищі національної економіки. Окреслено концептуальні засади інноваційного стратегічного управління.

Ключові слова: інноваційний розвиток, концепція, еволюційна теорія, зовнішнє середовище, стратегічне управління.

Проанализированы методологические основы и этапы формирования и развития стратегического управления как основной управленческой парадигмы, адекватной современным условиям функционирования предприятий в трансформационной среде национальной экономики. Очерчены концептуальные основы инновационного стратегического управления.

Ключевые слова: инновационное развитие, концепция, эволюционная теория, внешняя среда, стратегическое управление.

The methodological principles and stages of formation and development of strategic management as a key management paradigm, which is adequate to current operating conditions for enterprises in the transformation environment of the national economy are analyzed. The conce-

ptual foundations of innovative strategic management are outlined.

Keywords: innovation development, concept, evolutionary theory, the external environment, strategic management.

Постановка проблеми. Створення нової інноваційної економіки й забезпечення на цій основі сталого економічного зростання та соціальної переорієнтації економічної політики, що є найважливішими стратегічними цілями держави, потребує адекватного розвитку науково-теоретичного забезпечення обґрунтування та реалізації інноваційного шляху українських реформ.

В умовах вичерпаності екстенсивних факторів економічного зростання інноваційний розвиток вітчизняної економіки є практично безальтернативним, оскільки тільки на його основі в умовах жорсткої конкуренції можливе формування дієвих конкурентних переваг та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та національної економіки в цілому.

Значення інноваційного вибору України обумовлюється також і тим, що тільки на цій основі можлива ефективна участь нашої країни в євроінтеграційних процесах.

До проблем, які потребують першочергового вирішення на макроекономічному рівні, належать: обґрунтування пріо-

ритетів інноваційного розвитку на рівні держави, забезпечення інтеграції науки і освіти, впровадження організаційно-управлінських інновацій та інноваційних форм підготовки кадрів тощо.

На рівні підприємств особливої уваги заслуговують застосування системного та функціонального підходів до інноваційного розвитку суб'єктів господарювання, обґрунтування методології стратегічного управління інноваціями та формування інноваційної стратегії підприємств, організаційно-методичні проблеми розробки та впровадження інновацій.

Разом із тим слід відзначити, що трансформаційне зовнішнє середовище, сучасні світові тенденції розвитку економіки, такі як інформатизація, інтелектуалізація і соціалізація відтворювальних процесів, ставлять перед підприємствами, галузями, регіонами нові завдання, які вимагають свого вирішення. Тому теоретичні і методологічні засади стратегічного управління інноваційною діяльністю промислових підприємств вимагають оновлення. Особливої нагальності набула проблема подальшого розвитку положень стратегічного управління цими процесами. Дослідження означеної проблеми як однієї з провідних дозволять здійснити подальший розвиток теоретико-практичного підґрунтя інноваційної діяльності як головної умови розвитку економіки, його рушійної сили. Отримані результати скоротять існуючий розрив між теорією і практикою управління інноваційною діяльністю. Об'єктивною необхідністю удосконалення теорії стратегічного управління є також багатогранність цієї діяльності як соціально-економічного явища, що вимагає глибокого пізнання, системно-образного представлення і практичної матеріалізації, а отже уточнення і доповнення положень управлінської парадигми, адекватної сучасним умовам і особливостям функціонування підприємств у швидко мінливому, нестаціонарному, трансформаційному середовищі, яким є економіка України [1, с. 226–227].

Особливої актуальності стратегічне управління набуло на черговому еволюційному етапі розвитку суспільства – інноваційної економіки або економіки знань.

Адже забезпечення сталого розвитку, який з 1987 року так активно пропагує ООН, вимагає узгодженості інноваційного розвитку економіки зі стратегією стійкого розвитку економічної системи. Інакше кажучи, доцільними визнаються лише ті інновації (і технічні, і організаційно-управлінські), які сприятимуть такому сталому розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вивчення проблем стратегічного управління долучилися такі відомі вчені: Х. Віссема, Г. Мінцберг, М. Портер, К.К. Прахалад, А. Стрікланд, А. Томпсон, Г. Хемел. Вагомим внеском у подальший розвиток теорії і методології стратегічного управління стали роботи Р.І. Акмаєвої, М.В. Бражника, В.М. Гриньової, Л.Є. Довгань, Г.Б. Клейнера, Н.Н. Косиної, С.В. Оборської, В.В. Пастухової, В.М. Семиноженка, І.В. Смоліна, З.Є. Шершньової, М.Б. Шифрина, О.М. Ястремської та ін. Проблеми розвитку підприємств було досліджено економіч-

ною наукою та набули актуалізації в процесі формування теорії стратегічного управління.

За загальної ґрунтовності та актуальності цих досліджень, що в більшості розкривають і пропонують вдосконалені у відповідності до умов сьогодення механізми стратегічного управління, поза увагою залишилися питання історичного аналізу генези стратегічного управління, визначення основних концептуальних засад та механізмів його розвитку.

Метою статті є визначення сутності та концептуальних засад стратегічного управління інноваційним розвитком промисловості.

Виклад основного матеріалу. Поглиблена систематизація етапів та аналіз еволюції розвитку стратегічного управління, виявлення причин зміни концепцій стратегічного управління з обґрунтуванням теоретичних основ формування стратегічного управління зроблена автором [2].

Досліджуючи генезис стратегічного управління, автор виділяє в цьому процесі п'ять етапів, обґрунтовуючи еволюційні передумови поступового переходу до стратегічного управління (див. табл.).

Як видно з таблиці, стратегічне управління (етап 4) сформувалося за потреби оперативного реагування економічної системи та її господарюючих суб'єктів на вплив зовнішнього середовища та НТП.

Не можна не погодитися з автором, який доводить недостатність минулого досвіду діяльності у бізнес-середовищі 80-х років ХХ ст. та логічність появи стратегічного управління як поєднання стратегічного планування з механізмом стратегічних дій та засобів їх реалізації в інтересах досягнення заданої стратегічної мети.

«Стратегічне управління включає попередні системи управління з урахуванням адаптації процесу прийняття стратегічних рішень до вимог динамічного середовища. Ці вимоги спричиняють розвиток: інформаційних систем, які забезпечують безперервне та своєчасне отримання інформації щодо його зовнішніх змін; ідентифікації та моніторингу інформаційно-залежних зон (сфера невизначеності, яка може вплинути на реалізацію стратегії); стратегічної гнучкості (передбачає наявність стратегічних альтернатив, які дозволяють швидко та ефективно реагувати на неочікувані зміни в середовищі); підприємницької активності» [2, с. 9].

Спираючись на проведений аналіз найбільш відомих і розроблених концепцій стратегічного управління, автор пропонує виділити дві прямо протилежні концепції: розробка стратегій на основі розвитку внутрішніх ресурсів; формування стратегій на основі змін внутрішнього середовища функціонування підприємств, синтез яких з одночасними змінами конкурентного порядку, зумовленими глобалізацією бізнесу, інформатизацією, поширенням меж ринків діяльності, диверсифікацією, а також розвитком НТП, становитиме передумови формування концепції динамічних можливостей підприємства як основи інноваційного стратегічного управління.

Етапи еволюції систем стратегічного управління

| Період | Назва концепції | Зміст концепції | Інструментарій | Управління інноваціями | Організаційні наслідки | Передумови зміни концепції |
|--|--------------------------|---|---|---|---|--|
| 3 1900–х років | Бюджетування | Контроль відхилень і вирішення проблем у стабільному середовищі | Розробка бюджетів і поточних планів | Управління лабораторіями | Управління витратами | Минулі події не повторюються в майбутньому. Діяльність організації орієнтована на своєчасну реакцію на ситуацію, що складається |
| 1950–ті роки | Довгострокове планування | Передбачення зростання. Диверсифікація й аналіз синергії | Елементи аналізу, контролю ситуації, екстраполяційне прогнозування ринків | Корпоративне управління інноваційними проектами | Збільшення конгломератів | Минулі тенденції не продовжуються в майбутньому. Розвиток НТП, поширення меж ринків. Зміни зовнішнього та внутрішнього середовища |
| 1970–ті роки | Стратегічне планування | Розв'язання проблеми корпоративного зростання, управління диверсифікацією | Матриці портфельного аналізу. Аналіз кривих досвіду. Урахування кон'юнктури ринку. Опанування «стратегічного мислення». Розробка «стратегічних відповідей» на дії конкурентів | Формування корпоративного портфелю продуктових інновацій | Інтеграція фінансового та стратегічного контролю. Стратегічне планування як діалог між корпоративною штаб-квартирою і стратегічними підрозділами господарювання | Нові тенденції та зміни складно передбачати. Підвищення нестабільності зовнішнього середовища. Необхідність гнучкого реагування на зміни. Пошук факторів успіху |
| 1980–ті роки | Стратегічне управління | Реагування на стратегічні несподіванки та раптові загрози й можливості | Аналіз конкурентної структури галузі. Аналіз конкурентів | Управління інноваціями на основі спільно прийнятих рішень | Реінвестиції непривабливих стратегічних підрозділів господарювання. Управління активами | Періодичне планування не відповідає вимогам турбулентності зовнішнього середовища. Посилення конкуренції. Незручність використання стратегічного інструментарію, нестача компетентних управлінських кадрів при його застосуванні |
| Кінець 90–х років ХХ ст. – початок ХХІ ст. | Стратегічне підприємство | Стратегічна орієнтація всіх робітників і синхронізація планів підрозділів, відповідальних за реалізацію цілей | Аналіз ресурсного потенціалу та респонсивності. Аналіз переваг попередження. Динамічний підхід до розробки та реалізації стратегії. Принципи сталого розвитку | Формування інноваційного середовища | Корпоративна реструктуризація. Розвиток корпоративного потенціалу через інформаційні системи управління, управління людськими ресурсами, стратегічні альянси | Зростання значущості екологічних та соціальних факторів у розвитку суспільства. Процес глобалізації, поява ТНК, посилення загрози поглинання конкурентами |

Джерела: [2, с. 5; 3, с. 17; 4, с. 8; 5, с. 9].

Тому вважаємо за доцільне запропонувати концепцію «стратегічної інноваційності» як окремих галузей, так і економіки в цілому. При цьому теоретичним підґрунтям цієї дефініції обрано еволюційну економічну теорію, яка трактує інновації та інноваційний розвиток у рамках постшумпетерівської традиції, спираючись на ідею економічного «природного відбору».

Термін «природний відбір» запозичений з біології, але означає не перемогу найсильнішого, а перемогу найбільш конкурентоспроможного і організованого. Процес економічного природного відбору формує «організаційний генотип», тобто моделі поведінки господарюючих суб'єктів, що дозволяють їм

успішно розвиватися і досягати поставлених цілей в умовах динамічно мінливого навколишнього середовища. Реакції популяції господарюючих суб'єктів на зовнішні імпульси якраз і створюють коливання макропараметрів і відповідно показників економічного зростання. Звідси випливає, що в еволюційній теорії макроекономічна динаміка виводиться з мікроекономічного поведінки господарюючих суб'єктів.

Зауважимо, що Шумпетер вважав найважливішим фактором господарського розвитку інноваційну поведінку підприємців і технологічні зміни, що звідси випливають. Він виділяв п'ять основних факторів, що визначають зміни:

– виробництво нового продукту;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

- впровадження нового виробничого методу;
- освоєння нових ринків;
- доступ до джерел сировини;
- впровадження нових методів організації виробництва [6].

Причому реалізація цих факторів, які задають характер економічного розвитку, повністю залежить від поєднання двох груп умов: 1) введення інновації і 2) прийняття інновації. Ця думка Шумпетера є надзвичайно важливою. Будучи більш ніж очевидною, вона, тим не менш, означає, що для появи інновації потрібен не тільки генератор у вигляді винахідницьких здібностей, сміливості підприємця, заохочувальної політики владних ієрархій, а й головним чином необхідна здібність середовища прийняти і поширити інновацію.

Саме цю спроможність до прийняття і впровадження інновацій пропонується закладати у концепцію «стратегічної інноваційності», що дозволить не лише підтримати інноваційний розвиток конкретних галузей, а й формувати стратегічні орієнтири щодо його розвитку.

Адже спираючись на еволюційний підхід, можливо не лише пояснити конкуренцію в системі «новатор–консерватор» – еволюційну інфляцію [7], за допомогою якої здійснюється перерозподіл ресурсів між «консерваторами» і «новаторами», а отже спрогнозувати адекватні стратегії поведінки, а й виявити відповідні щодо конкретного технологічного укладу галузі як ядра саморозвитку економіки.

Зауважимо, що саме поняття «технологічний уклад» вимагає додаткових роз'яснень і досліджень, тому що воно не цілком чітко визначено. Зазвичай під технологічним укладом розуміють систему, що сформувалася в економіці і охоплює всі стадії переробки ресурсів, а також невиробниче споживання, «створюючи макроекономічний відтворювальний контур» [8]. Причому кожен новий уклад зароджується в надрах попереднього, коли цей останній досягає свого розквіту і домінує в економіці.

Таким чином, якщо технологічний уклад – це галузі, набір галузей, набір окремих технологій, технологічних ланцюжків, що характеризуються глибиною переробки сировини, то чи пов'язане це поняття технологічного укладу з типом енергоносіїв, наприклад паром, дровами, вугіллям, нафтою, газом, атомною енергетикою або з чим–небудь ще? Так, наприклад, лісову галузь відносять до галузей третього технологічного укладу, в основному орієнтуючись не на технологічний рівень переробки деревини, а на значення лісу як палива, яке він втратив, а також ступінь переробки деревини та її використання (мається на увазі те, що дерево витісняється синтетичними матеріалами). Тоді як розділити просто деревопереробку і деревопереробку за допомогою комп'ютерів? Адже комп'ютери – це продукт п'ятого технологічного укладу, а не третього.

Наведений приклад переконливо доводить можливість одночасного відтворення декількох технологічних укладів, їх перехрещення та перехід одного укладу в інший.

Технологічна різноукладність вітчизняної економіки, наявність різних техноеконімічних секторів, ринкових і галузе-

вих сегментів являють собою особливості трансформаційної економіки в технологічному і структурному вимірах. Наслідки застосування «наздоганяючої» моделі значною мірою і зумовили змішаний характер техноеконімічної моделі національної економіки з секторами різної конкурентоспроможності: по–перше, низьку конкурентоспроможність галузей і технологій масового використання, по–друге, значний потенціал перспективних напрямів фундаментальних і прикладних досліджень у ряді виробництв і, по–третє, значні експортні можливості у традиційно–індустріальних і сировинно–транзитних галузях [9].

Отже, поєднання еволюційної теорії та теорії технологічних укладів гарантує право на життя галузям будь–якого технологічного укладу саме за умови їх певної нестійкості та сформованої щодо цього стану стратегії.

«Якщо система структурно стійка щодо вторгнення нових одиниць, новий режим функціонування не встановлюється, а самі нові одиниці «інноватори» гинуть» [10]. Тобто система не може структурно змінюватися і розвиватися, будучи в стійкому режимі. Відповідно, якщо скористатися існуючим поділом сукупного виробництва на дві складові: виробництво споживчих товарів і виробництво засобів виробництва, то характер структурних зрушень буде визначатися станом другого з названих секторів, котрий створює базу для інших виробництв і приймає на себе переважний обсяг інвестиційних ресурсів і піддається впливу нестабільності не лише ринкового характеру, як у випадку з продуктами споживчого призначення, а й нестабільності, пов'язаної зі станом технологічної, інтелектуальної, соціальної інфраструктури. Саме тому машинобудівна та будівельна галузі виділяються в ядро саморозвитку економіки [7].

Цікавим видається запропонований професором О.М. Ястремською [1] підхід до стратегічного управління через групування його особливостей та адекватних цим особливостям зрушень, а саме:

- посилення соціальної орієнтації управління на споживача, власника, персонал, інвестора, що вимагає застосування принципу персоніцентричності;
- поступова відмова від впливу і прийняття концепції діалогу у побудові взаємин між суб'єктом і об'єктом управління, зовнішнім і внутрішнім середовищем підприємства, що вимагає формування довіри на основі семантичної й інвестиційно–інноваційної активності в процесі встановлення і підтримки партнерських взаємин;
- підвищення рівня професіоналізації й інтелектуалізації управлінської праці в зв'язку з посиленням значущості інформації й інтелектуального капіталу як пріоритетних виробничих ресурсів;
- формування мікросередовища на підприємстві, у якому персонал взагалі та менеджери зокрема можуть реалізувати себе як особистості, тобто формування організаційної культури адекватної місії підприємства, його загальній стратегії життєдіяльності;

– посилення соціальної значущості і корисності управління – кої праці, її поступова трансформація в сервісне інтелектуальне обслуговування, консультування колективної праці;

– інтернаціоналізація методологічного і методичного забезпечення процесу управління [1, с. 227].

Вбачається відповідна співзвучність окресленої у роботі [1] парадигми з авторським використанням еволюційної економіки при визначенні взаємообумовленості об'єктивних і суб'єктивних засад стратегічного управління, яке має своїм підґрунтям систему цілей, що є похідною від зовнішніх та внутрішніх умов функціонування суб'єкту господарювання. Оскільки рішення про досяжність і пріоритетність цілей приймають менеджери на основі як формалізованої, так і неформалізованої, тобто якісної і кількісної інформації, а множина цілей має гетерогенну, об'єктивно-суб'єктивну природу, відправною точкою їх формування є система цінностей, сутнісний зміст якої залежить від існуючих обставин соціально-економічного простору, вподобань власників та менеджерів. Ознаками цінностей, з яких випливають стратегічні цілі, є моральна сприйнятливість і дієвість, тому стратегічні цілі підприємства не можуть бути зведені тільки до економічних, бо на них впливають соціальні і культурні цінності суспільства, тобто зовнішнього оточення. Процес стратегічного управління знаходиться під безпосереднім впливом ціннісних орієнтацій як суб'єктів, так і об'єктів (підприємств) господарювання. Їхня поведінка не є вільною і відповідає певним стратегічним стереотипам, що мають як раціональну, так і емоційну (соціальну, суспільну) спрямованість. Тому процес стратегічного управління інноваційною діяльністю автор пропонує розглядати з позицій нової поведінкової економіки [1, с. 230].

Стратегічна спрямованість і активність інноваційної діяльності підприємства за окресленим підходом («стратегічна інноваційність») залежить від його загальної місії та сформованої сукупності альтернатив стратегічного портфелю, до складу якого входять загальноекономічні, конкурентні і функціональні стратегії [1, с. 231].

Висновки

Поглиблення інноваційно-структурних перетворень, зумовлених актуалізацією завдання побудови інноваційно-інвестиційної моделі національної економіки, вимагає концептуального теоретико-практичного обґрунтування можливостей та доцільності інноваційного розвитку, розробки адекватної сучасної парадигми управління, що здатна здійснювати адаптацію промислових підприємств до нових умов функціонування.

Тому головним завданням управлінців на макро- та мікроекономічному рівні є вибір та використання найбільш оптимальних у конкретних економічних умовах інструментів

управління інноваційними процесами з тим, щоб забезпечити раціональне з точки зору подальшого сталого розвитку використання наявних ресурсів суспільства.

Використання та узагальнення аналітичних напрацювань зарубіжних та вітчизняних науковців щодо найбільш відомих і розроблених концепцій стратегічного управління дозволило окреслити концепцію «стратегічної інноваційності» об'єктів (окремих галузей, підприємств), що ґрунтується на еволюційній економічній теорії та характеризує їх спроможність до прийняття інновацій (технологічних і управлінських) в умовах іманентної неврівноваженості економічної системи, яка зумовлена кількістю відтворювальних технологічних укладів, їх енергетичним потенціалом, факторами НТП, властивостями галузей – ядра саморозвитку, що стимулюють взаємозв'язки з іншими галузями економіки, та вироблення адекватної наведеним умовам стратегії розповсюдження таких інновацій.

Література

1. Ястремська О.М. Стратегічне управління інвестиційно-інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств Харківського регіону Інновації: проблеми науки та практики: [монографія] / О.М. Ястремська. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 336 с.
2. Артеменко Л.П. Інноваційний розвиток стратегічного управління / Л.П. Артеменко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – №1 (3). – Том 2. – С. 3–9.
3. Шершньова З. Стратегічне управління: підручник; 2-ге вид. / З. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 695 с.
4. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В.В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
5. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: навч. посібник / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
6. Шумпертер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпертер. – М.: Прогресс, 1982.
7. Маевский В.И. О взаимодействии между эволюционной теорией и ортодоксией: концептуальный анализ / В.И. Маевский // Сб. трудов симпозиума «Экономическая трансформация и эволюционная теория Шумпетера». – М.: Институт экономики РАН, 2004.
8. Гапоненко Н. Инновации и инновационная политика на этапе перехода к новому технологическому порядку / Н. Гапоненко // Вопросы экономики. – 1997. – №9. – С. 8–14.
9. Семиноженко В.П. Структурна революція в економіці як категоричний імператив сучасної політики України / Інновації: проблеми науки та практики: [монографія] / В.П. Семиноженко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 336 с.
10. Пригожин А.И. Нововведение: стимулы и препятствия (Социальные проблемы инноватики) / А.И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989.

Прийняття інноваційних рішень менеджментом сільськогосподарських підприємств

У статті розглядаються особливості інноваційних процесів у сільському господарстві. Сформульовані пропозиції щодо алгоритму обґрунтування інноваційної діяльності сільськогосподарського підприємства. Конкретні рішення мають опиратися на конкурентну стратегію підприємства, враховувати існуючі ресурсні обмеження.

Ключові слова: інновація, сільськогосподарське підприємство, конкурентна стратегія, інноваційний проект.

В статье рассматриваются особенности инновационных процессов в сельском хозяйстве. Сформулированы предложения относительно алгоритма обоснования инновационной деятельности сельскохозяйственного предприятия. Конкретные решения должны исходить из конкурентной стратегии предприятия, учитывать существующие ресурсные ограничения.

Ключевые слова: инновация, сельскохозяйственное предприятие, конкурентная стратегия, инновационный проект.

The features of innovative processes in agriculture are considered in the article. Offers concerning algorithm of the innovative activity justification of agricultural enterprise are formulated. Concrete decisions should rely on enterprise competitive strategy, talking into consideration existing resource restrictions.

Keywords: innovation, agricultural enterprise, competitive strategy, innovative project.

Постановка проблеми. Невід'ємною складовою розвитку економіки є інноваційні процеси, які передбачають здійснення суб'єктами господарювання (підприємствами) комплексу дій, пов'язаних із реалізацією інновацій. За класичним трактуванням суть інновацій пов'язана з просуванням на ринок нових або удосконалених товарів, застосування принципів нових чи удосконалених технологічних процесів, прогресивних змін в організації господарської діяльності. Удосконалення технологічного та організаційного характеру вкрай необхідні й для вітчизняних сільськогосподарських підприємств, переважна більшість яких демонструє доволі низькі виробничі та фінансові результати функціонування.

Процес впровадження інновацій є доволі складним. Він вимагає залучення відповідних коштів, врахування ресурсних можливостей підприємства, ринкової кон'юнктури тощо. Виходячи з існуючих обставин менеджмент сільськогосподарських підприємств має обрати напрям інноваційних змін, визначити зміст відповідного процесу у формі конкретних

заходів. Обґрунтування необхідних управлінських рішень вимагає доволі складних процедур. Поверховий, поспішний підхід до реалізації інновацій може обернутися для підприємства значними втратами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інноваційні процеси в сільському господарстві є предметом уваги багатьох вітчизняних економістів. Серед опублікованих в останні роки праць виділимо доробок Л.В. Білозор, О.Д. Витвицької, М.М. Кулайця, В.В. Лаврука, П.А. Лайка, Т.М. Лозинської, П.Т. Саблука, О.М. Супруна, О.Г. Шпикуляка. Зусиллями цих та інших вчених сформовані концептуальні засади інноваційного розвитку аграрного сектору, їх інституціональне забезпечення, критерії оцінки інновацій тощо. Утвердився концептуальний підхід, що лише шляхом інноваційного розвитку можна швидко й ефективно трансформувати сільськогосподарське виробництво, стимулювати мале і середнє підприємництво, забезпечити вихід галузі на світовий рівень [1, с. 114]. Водночас важливі аспекти обґрунтування конкретних інноваційних рішень, які приймаються на рівні сільськогосподарських підприємств, потребують подальшого опрацювання.

Метою даного дослідження є встановлення особливостей інноваційних процесів у сільському господарстві та обґрунтування з їх урахуванням алгоритму прийняття інноваційних рішень менеджментом агропідприємств.

Виклад основного матеріалу. Методологія забезпечення інноваційного розвитку підприємства передбачає здійснення певних дій, пов'язаних з вибором оптимального виробничо-технологічного рішення та забезпеченням його практичного впровадження в діяльності підприємства. Доводиться констатувати, що фахівці більшості підприємств демонструють доволі низьку здатність забезпечити успішну реалізацію інновацій. Дослідники зазначають, що близько 90% неефективних капіталовкладень у здійснення інноваційної діяльності підприємств пов'язано зі слабким управлінським персоналом [2, с. 55]. Інноваційна пасивність підприємців пов'язана не тільки з їх фінансовими проблемами, а й з нездатністю частини кадрів адаптуватися до ринкових умов господарювання [3, с. 3]. Сучасна наука пропонує великий асортимент інноваційних продуктів, однак визначення оптимального з них як завдання вибору найкращого альтернативного рішення в даний час практично не здійснюється [4, с. 310]. Зазначена обставина суттєво гальмує інноваційний процес в аграрному секторі економіки, погіршуючи його результати.

Прийняття відповідних управлінських рішень має враховувати особливості інноваційного процесу в галузі. Найпринциповіше з них полягають у наступному:

1. Інновації в галузі відносно невеликою мірою стосуються створення нових чи суттєво удосконалених продуктів. Переважно вони стосуються удосконалення технології виробництва вже існуючих видів рослинницької і тваринницької продукції, результатом чого є їх здешевлення, поліпшення якості. Поширення нових сортів сільськогосподарських культур та порід тварин можна вважати інновацією лише в тому випадку, якщо отримувана продукція характеризуватиметься якісно новими ознаками, що їх здатний виділити серед інших зразків представленої на ринку продукції й оцінити належним чином споживач (покупець) цієї продукції.

2. Інноваційна продукція, отримана в сільському господарстві, доволі рідко ідентифікується з виробником, що пропонує її, використовуючи власну торгову марку, нову назву товару. Це пов'язано зі специфікою сільськогосподарської продукції як товару з уніфікованими характеристиками та специфікою ринків цієї продукції, де гуртові покупці не схильні особливо виділяти конкретного виробника. З цих же причин серед інновацій в сільському господарстві відносно нечасто зустрічаються маркетингові.

3. Інноваційна діяльність у середовищі сільськогосподарських підприємств має враховувати обмеження, пов'язані з технологічними особливостями галузі. Якщо промисловим підприємствам у процесі цієї діяльності рекомендують відмовлятися від випуску видів продукції, що є неконкурентоспроможною, не знаходить вигідного збуту [5, с. 142], то агровиробникам доводиться орієнтуватися на дотримання певних рекомендованих пропорцій у структурі посівів сільськогосподарських культур. Бажаним є гармонійне поєднання в їх діяльності розвитку рослинницьких і тваринницьких галузей, яке забезпечить раціональне використання земельних ресурсів.

4. Склад сільськогосподарських виробників як суб'єктів, що зацікавлені в інноваціях, дуже неоднорідний за розмірами, спеціалізацією, станом матеріально-технічної бази, кадровим забезпеченням. Агровиробники діють у різних природнокліматичних умовах. Наслідком є необхідність адаптації інновацій до конкретного виробника та умов його функціонування, що обумовлює їх індивідуалізацію. Ця обставина впливає на формування системи поширення інновацій, зокрема вибір, отримання й використання на практиці певного нововведення.

5. На процесі поширення інновацій в сільському господарстві позначається відсутність (чи доволі незначний прояв) персоніфікованого суперництва між виробниками. У сільському господарстві доволі поширеним явищем є пропаганда передового виробничого досвіду, новітніх рішень, зокрема технологічних. У галузях, де внутрішня конкуренція носить олігополістичний характер, значний обсяг науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, результатом яких є інноваційна продукція, здійснюється безпосередньо виробниками –

великими підприємствами, у складі яких сформовані спеціалізовані підрозділи відповідного профілю. Натомість у вітчизняному сільському господарстві здійснення таких робіт недержавними підприємствами є рідкістю.

Детальніше розглянемо характер заходів, що відображають основні інноваційні процеси в діяльності сільськогосподарських підприємств. Як уже зазначалося, особливістю аграрних інновацій є те, що вони відносно рідко стосуються створення нових продуктів. Здебільшого оновлення мають технічний, технологічний, організаційно-управлінський характер [6, с. 9]. Водночас не можна стверджувати, що зовсім не спостерігається змін в асортименті сільськогосподарської продукції та її цільовому використанні. Найбільш значимі з продуктових інновацій, що набули в останні роки поширення в діяльності вітчизняних агропідприємств, пов'язані з виробництвом органічної продукції, вирощуванням групи так званих енергетичних культур. Не можемо оминати використання генетично модифікованих організмів, яке попри дискусії й перестороги набуває поширення у світовій практиці, але, очевидно, потребує подальшого вивчення наслідків цього процесу.

Одним із основних індикаторів технологічного відставання вітчизняного сільського господарства від результатів галузі в розвинутих країнах світу є значний розрив у показниках урожайності культур і продуктивності тварин. Цей розрив зменшується, що значною мірою пов'язано з інноваційним розвитком частини українських сільськогосподарських підприємств. Разом із тим він залишається настільки помітним, що застосування інновацій техніко-технологічного характеру з рівнем новизни «нове для підприємства» ще тривалий час займатиме ключове місце серед стратегій зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних агровиробників.

Сучасне аграрне виробництво ускладнюється не тільки технологічно, а й організаційно. Зростають вимоги до системи менеджменту підприємства, інформаційного забезпечення та юридичного обслуговування його господарської діяльності. Інновації організаційного характеру стають особливо актуальними в контексті розширення інвестування аграрного сектора економіки. Вітчизняна наука пропонує найрізноманітніші напрацювання, використання яких дозволить удосконалити систему управління сільськогосподарськими підприємствами, розвинути їх маркетингову діяльність, врахувати соціальні чинники їх функціонування.

Методологія зміцнення конкурентоспроможності підприємства вимагає від його менеджменту прийняття рішення щодо змісту інновацій, які будуть покладені в основу відповідної стратегії розвитку. Звісно, найоптимальнішим буде комплексний підхід до забезпечення інноваційного розвитку підприємства, в рамках якого відповідні заходи охоплюватимуть різні сфери й напрями діяльності підприємства. Особлива увага повинна бути приділена раціональному поєднанню виробничо-технологічних та організаційних інновацій. Разом із тим слід враховувати обмеженість ресурсного

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

забезпечення інноваційного розвитку. Тому актуальною проблемою залишається обґрунтування напрямів інноваційного процесу, його конкретного наповнення, яке забезпечить найвідчутніший ефект.

Прийняття рішення щодо напрямку й характеру інноваційного розвитку сільськогосподарського підприємства повинно узгоджуватися з обраною стратегією зміцнення його конкурентоспроможності. Ці стратегії визначають сферу, в якій має бути сформульована певна конкурентна перевага та спосіб її формування. Найперспективнішою в аграрному секторі є стратегія мінімізації витрат. Разом із тим сільгоспвиробникам слід звертати увагу й на інші базові конкурентні стратегії, різні класифікації яких доволі ретельно описані в науковій економічній літературі.

Вибираючи конкурентну стратегію, підприємство ідентифікує певну проблему, яка ускладнює його функціонування й розвиток, та визначає засоби її вирішення. До таких засобів і відносяться інновації, практичне впровадження яких можна трактувати як реалізацію певного інноваційного проекту.

Процес прийняття рішення щодо інновації, яку застосовуватиме сільськогосподарське підприємство (планування інноваційної діяльності), включає кілька етапів:

- ідентифікація проблеми, яку необхідно вирішити в процесі реалізації конкурентної стратегії;
- збір інформації про нововведення (новації), які спроби можна вирішити існуючу проблему;
- визначення інноваційного способу вирішення проблеми;
- вибір конкретного інноваційного рішення, що може бути застосоване підприємством, виходячи з його стану та ресурсних можливостей;
- обґрунтування інноваційного рішення у формі інноваційного проекту.

Зазначений перелік етапів відображає основні дії, які необхідно здійснити у процесі планування інноваційної діяльності підприємства. Алгоритм прийняття відповідного управлінського рішення ми розглядаємо як складніший процес. Плануючи інноваційний розвиток підприємства, слід здійснити вибір: інноваційного способу реалізації конкурентної стратегії, інноваційного рішення, розробити й затвердити конкретний інноваційний проект (див. рис.). Збір інформації про потенційні новації найактивніше здійснюється на початкових етапах розглядуваного процесу, але в ідеалі він має носити перманентний характер.

Визначення інноваційного способу реалізації певної конкурентної стратегії передбачає прийняття концептуального рішення щодо типу інновації чи сукупності інновацій, які буде намагатися реалізувати підприємство. Прикладом його є висновок про необхідність удосконалення на інноваційній основі технології виробництва певного виду сільськогосподарської продукції. Ця технологічна інновація може бути доповнена маркетинговою, реалізація якої передбачає вихід на нові ринкові ніші і т.п. Однак сам інноваційний спосіб не містить деталі, які формують зміст інноваційного рішення.

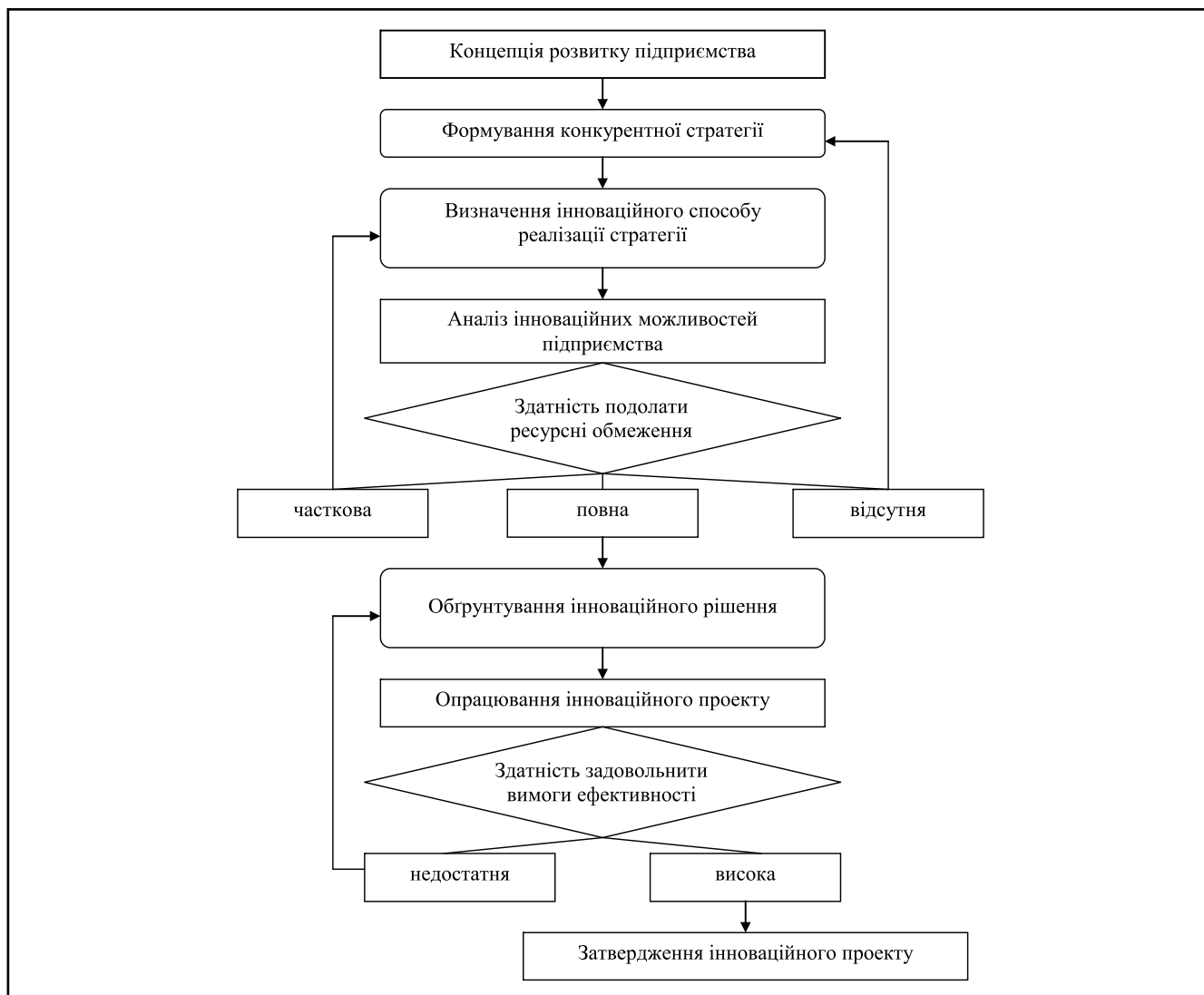
Перехід від вибраного інноваційного способу до певного інноваційного рішення передбачає врахування здатності підприємства подолати певні ресурсні обмеження, які неминуче виникають у процесі підготовки будь-якого проекту. Найсуттєвішими, як правило, є фінансові обмеження. Здійснюючи пошук шляхів їх подолання, визначають джерела фінансування інноваційного процесу. Серед ресурсних обмежень виділимо й пов'язані з менеджерською діяльністю: впровадження інновацій вимагає здатності управлінського персоналу (кваліфікаційної, психологічної, фінансової) реалізувати відповідні проекти. Орієнтуючись на комплексний характер інноваційного розвитку підприємства, слід врахувати, що його менеджмент може забезпечити якісне управління лише обмеженою кількістю проектів [4, с. 165]. Звертають увагу й на характеристики трудових ресурсів, матеріально-технічної бази підприємства тощо.

У процесі дослідження встановлюється здатність підприємства подолати ресурсні обмеження. Якщо така здатність буде оцінена як дуже низька (відсутня), доведеться переглянути саму конкурентну стратегію. Доволі високою вважаємо ймовірність ситуації, коли буде зроблено висновок про часткову можливість вирішення проблем ресурсного забезпечення. Тоді слід внести зміни в інноваційний спосіб реалізації конкурентної стратегії: відмовитись від окремих доповнюючих інновацій, спростити технологічні вимоги до інноваційної продукції тощо.

Перегляд інноваційного способу, вибір альтернативного його варіанту для агропідприємства не має викликати значних труднощів, враховуючи велику кількість варіацій виробничої програми підприємства, технологій виробництва сільськогосподарської продукції, способів просування її на ринки тощо. Система аграрного виробництва вирізняється багатоманітністю й гнучкістю в практичному застосуванні тих чи інших управлінських рішень.

Якщо здатність підприємства подолати ресурсні обмеження в процесі його інноваційної діяльності оцінюється як висока, інноваційне рішення вважаємо прийнятним і переходимо до опрацювання інноваційного проекту, який у кінцевому підсумку повинен набути вигляду конкретного інвестиційного проекту. На цьому етапі визначається економічна ефективність проекту. Встановлюється відповідність показників його ефективності запитам менеджменту підприємства. До уваги беруться й часові параметри – проект має забезпечити позитивні для підприємства результати в прийнятні терміни; інновація має забезпечити конкурентну перевагу на тривалий період.

Якщо буде зроблений висновок про недостатній рівень економічної ефективності інвестиційного проекту, у формі якого впроваджуватиметься інновація, слід переглянути й уточнити інноваційне рішення. Йдеться про внесення змін у такі параметри, як обсяг капітальних вкладень, величина поточних витрат, обсяги виробництва й реалізації продукції, її споживчі характеристики та ін. Здебільшого сільськогосподарське під-



Алгоритм обґрунтування інноваційної діяльності підприємства

підприємство має можливість змінювати відповідні параметри, виходячи з представленої на ринку пропозиції товарів – основних засобів і матеріальних оборотних ресурсів, уточнюючи окремі елементи технології виробництва.

Підготовка серйозного інноваційного проекту, як свідчить практика, потребує значних зусиль і належної кваліфікації виконавців. Звичайно, обсяг відповідних робіт залежить від складності й масштабу самого проекту. Здебільшого в його розробці мають брати участь усі провідні фахівці підприємства, передбачається залучення до цього процесу зовнішніх консультантів. Як останні можуть виступати фахівці дорадчих служб. Елементи аграрного дорадництва, створені в Україні, їхній розвиток підтримується державою, а в роботі дорадчих служб беруть участь і висококваліфіковані фахівці з вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ.

Процедура розробки інвестиційного проекту доволі детально опрацьована у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі, викладається у вищих навчальних закладах у вигляді окремих дисциплін. Вивчення відповідного матеріалу

дозволило нам зробити висновок, що особливості системи аграрного виробництва та впровадження інновацій у сільському господарстві не позначаються на основних принципах розробки для галузі інвестиційних проектів інноваційного типу. До цих принципів, зокрема, належить: складання грошового потоку, в якому враховуються видатки й доходи від реалізації проекту упродовж певного періоду, визначення низки показників економічної ефективності проекту, врахування при його розробці технологічних, соціальних, екологічних та інших умов, інституційних елементів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Висновки

Інноваційний розвиток вітчизняних аграрних підприємств пов'язаний насамперед з удосконаленням технології виробництва сільськогосподарської продукції на основі змін у виробничих операціях, застосовуваних матеріальних ресурсах. Разом із тим техніко-технологічні інновації забезпечують відчутний ефект, якщо доповнюватимуться організаційними. На практиці може бути застосована велика кількість

комбінацій інноваційних рішень, що вимагає ретельної роботи з вибору оптимального їх варіанту.

Рекомендований алгоритм, який відображає процес планування інноваційного розвитку сільськогосподарського підприємства, включає елементи циклічності, які передбачають за необхідності повернення до попередньо ухвалених рішень та їх перегляд. Особливості організації сільськогосподарського виробництва дозволяють застосовувати ці елементи доволі широко. Кінцевим результатом процесу обґрунтування інноваційної діяльності підприємства є затвердження інвестиційного проекту, який детально описує спосіб впровадження інновації.

Література

1. Інноваційна діяльність в агропромисловому виробництві України / [М.М. Кулаєць, М.М. Лучник, М.Ф. Бабієнко та ін.] // Економіка АПК. – 2010. – №6. – С. 113–119.

2. Лаврук В.В. Інвестиційне забезпечення інноваційних проектів в агропромисловому виробництві: теорія, методологія, практика: монографія / В.В. Лаврук. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2010. – 380 с.

3. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституційний аспект: монографія / [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.

4. Инновационная экономика: монография / [Л.Н. Ивин, В.М. Ку克林, А.С. Захарченков и др.]; под ред. проф. Л.Л. ТОВАЖНЯНСКОГО. – Харьков: ЭДЭНА, 2010. – 716 с.

5. Микитюк П.П. Інноваційна діяльність: навчальний посібник / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.

6. Інноваційні аспекти управління підприємствами аграрної сфери: монографія / За ред. Т.М. Лозинської. – Полтава: РВВ ПДАА, 2011. – 172 с.

К.В. НАЛИВАЙЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Кримський економічний інститут КНЕУ ім. В. Гетьмана

Державна підтримка інноваційного бізнесу

Державна підтримка інноваційного бізнесу потребує підсилення. Питання щодо використання результатів НДДКР, виконаних за рахунок коштів державного бюджету, та розподілу майнових прав на них законодавством України у необхідному обсязі не врегульовані. Законодавча база складається з актів різного рівня, що не становлять чітку взаємопов'язану систему, яка має регулювати всі аспекти використання результатів досліджень, виконаних за рахунок коштів державного бюджету.

Необхідною умовою збільшення прибутковості компаній інформаційної сфери є укрупнення, яке досягається за допомогою процесів злиття та поглинання.

Ключові слова: інноваційний бізнес, НДДКР, результати досліджень, укрупнення, злиття та поглинання.

Государственная поддержка инновационного бизнеса нуждается в усилении. Вопрос относительно использования результатов НИОКР, выполненных за счет средств государственного бюджета, и распределения имущественных прав на них законодательством Украины в необходимом объеме не урегулированы. Законодательная база состоит из актов разного уровня, которые не представляют четкую взаимосвязанную систему, которая должна регулировать все аспекты использования результатов исследований, выполненных за счет средств государственного бюджета.

Необходимым условием увеличения прибыльности компаний информационной сферы является укрупне-

ние, которое достигается с помощью процессов слияния и поглощения.

Ключевые слова: инновационный бизнес, НИОКР, результаты исследований, укрупнение, слияния и поглощения.

State supporting of innovation business requires strengthening. Questions of using of research's results, that are implemented by the account of state budget, and division of property rights on them are not regulated by Ukrainian law in the necessary amount. The law base includes the laws of different level, which are not the clear interrelated system, that has to regulate all the aspects of using of researches's results implemented by the account of state budget.

A necessary condition for increasing the profitability of companies of the information field is the consolidation, which is achieved through mergers and acquisitions.

Постановка проблеми. На рубежі 2010-х років усе сильніше стала відчуватися потреба в більш глибокому розумінні сутності, закономірностей і специфіки інноваційних систем. Не можна сказати, що ці проблеми були обділені увагою економістів раніше. Ще на початку ХХ ст. Й. Шюмпертер і ряд інших учених займалися в даній сфері діяльності [1–4]. Їхні роботи дозволили окреслити закономірності технологічної еволюції й роль інновацій на різних етапах дострокового розвитку науки й технологій, обґрунтувати ідею про взаємодію та взаємозалежність технологічних зрушень

і інституціональних змін, взаємовпливи технологічної й соціально-економічної еволюції, докладно проаналізувати підходи до класифікації інновацій.

У сучасності велика увага приділяється розвитку інформаційного суспільства у контексті прагнення до співробітництва України з Євросоюзом, що було визначено у Плані дій Україна – ЄС, підписаному 21 лютого 2005 року у Брюсселі в рамках Європейської політики сусідства [5]. У цьому плані було відзначено важливість прийняття нормативних актів щодо поліпшення надання телекомунікаційних послуг, створення умов для сумлінної конкуренції на ринку послуг електронних засобів зв'язку. Окремо висвітлюється питання щодо «Прискорення досягнення прогресу у розвитку сфери послуг інформаційного суспільства та інтеграції України до дослідницької програми технологій інформаційного суспільства».

Мета статті. Специфіка продуктів програмного забезпечення полягає в найбільшій незахищеності їх як інтелектуальної власності. Тому часто вирішенням цієї проблеми є державна підтримка інноваційного бізнесу, складання умов щодо патентування та ліцензування державою цієї діяльності.

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо стан інформатизації у країнах Євросоюзу. Після його створення визначено немалий розвиток у сфері інформатизації країн-членів. Насамперед це відчувається у сфері електронної комерції, великий вплив на розвиток якої мало введення єдиної валюти, що спрощувало проведення розрахункових операцій, електронних трансакцій. Подальша стандартизація цих процесів приведе до більш відчутних результатів. У зв'язку з потребами уніфікації передачі даних також немало робиться для впровадження стандартів у ліцензуванні інформаційної діяльності різних країн, особливо нових членів цієї співдружності.

Для подальшого розвитку наукового потенціалу країн-членів Євросоюзу необхідне багатостороннє використання інтернет-технологій для надання можливості доступу до наукової інформації, спілкування наукових робітників, незважаючи на географічну віддаленість.

Для впровадження програм інформатизації необхідні достатні інвестиції, зокрема інвестиції в розвиток високотехнологічного сектору економіки. На жаль, обсяги вкладень у венчурні компанії Євросоюзу, що підтримується урядом країн, набагато менші (у три-чотири рази), ніж у США. Для поліпшення ситуації необхідне також впровадження полегшеного доступу до всіх статистичних даних, даних державного сектору країни.

Наукові дослідження є невід'ємною частиною діяльності компаній у сфері інформаційних технологій. Але фінансування науково-технічних розробок є дуже складним питанням, яке успішно вирішується, як правило, великими компаніями, що охоплюють своєю продукцією весь світ. Ці компанії зацікавлені у розгалуженій мережі науково-дослідних організацій, де співробітничать спеціалісти різних країн. До таких компаній належить компанія Cisco, що спеціалізуєть-

ся на розробці уніфікованих комунікацій. Вона має центри НІОКР у Європі, Азії, Північній Америці, Ізраїлі.

Однак керівництво компанії, приходячи до рішення укрупнення, розуміють, що цей процес має ряд недоліків. Передусім компанії не одразу можуть отримати заплановані прибутки.

Це пов'язано з деяким часом, необхідним для пристосування до нових умов діяльності, зі зміною стратегії компанії, реструктуризацією компанії, списанням вартості активів, вирішенням деяких внутрішніх конфліктів.

Аналізуючи стан французько-американської телекомунікаційної компанії, що народилася в результаті злиття французької Alcatel та американської Lucent 1 грудня 2006 року, бачимо, що прибутки цієї компанії зовсім на низькому рівні. Керівництво компанії намагається вийти з цієї кризи в тому числі непопулярними методами, а саме скороченням штату на 12,5 тис. робочих місць.

Укрупнення компаній веде до зникнення умов для ефективного здійснення конкуренції. Ці процеси призводять до монополізації ринку найбільшими компаніями. Зараз спостерігається процес захоплення ринку програмного забезпечення компанією Microsoft, від якої намагається не відставати такий постачальник програмного забезпечення, як Apple, який впровадив близько 150 нових розробок у операційну систему MAC OS X, а також удосконалений веб-браузер Safari RSS. Довгий час тривало сперечання двох керівників цих компаній Біла Гейтса та Стіва Джобса на предмет приналежності інтелектуальної власності. Іншою компанією, що намагається конкурувати з Microsoft, є компанія Novell, яка завдяки розробкам провідного програміста Лінуса Торвальдса випустила операційну систему Linux. Інструментами Linux боротьби за ринок є відкрите її розповсюдження.

Підсумовуючи вище наведені приклади укрупнення компаній в умовах глобалізації, можна представити методи укрупнення у вигляді наведеної нижче схеми (див. рис.).

Необхідною умовою збільшення прибутковості компаній інформаційної сфери є укрупнення, яке досягається за допомогою процесів злиття та поглинання. Укрупнення має ряд недоліків. Передусім компанії не одразу можуть отримати заплановані прибутки. Укрупнення компаній веде до зникнення умов для ефективного здійснення конкуренції. Ці процеси призводять до монополізації ринку найбільшими компаніями. Інструментами боротьби за ринок інформаційних технологій у світі є відкрите розповсюдження інформаційної системи компанії.

Слід зазначити, що в законодавстві України нормативні акти, що відносяться до використання результатів НДДКР виконаних за рахунок коштів державного бюджету, умовно можливо розділити на дві групи.

До першої відносяться акти, що безпосередньо регламентують відносини між замовником НДДКР (головним розпорядником бюджетних коштів – центральний орган виконавчої влади, НАН України, обласна, міська держадміністрація) та їх виконавцем, іноді з користувачами результатів

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

досліджень, щодо організації використання результатів НДДКР, вирішенням питань пов'язаних з охороною та розподілом прав на об'єкти права інтелектуальної власності (ОІВ), створених під час виконання досліджень тощо.

До другої групи можливо віднести нормативні акти з утворення механізмів стимулювання використання наукових результатів та розбудови інфраструктури комерціалізації результатів НДДКР (державні програми фінансування стадії ДКР, трансферу технологій, створення інноваційної інфраструктури тощо).

Нормативні акти, що безпосередньо регулюють взаємовідносини замовників – головних розпорядників бюджетних коштів, виконавців, користувачів, перш за все включають:

- Закон України «Про інноваційну діяльність» (нова редакція) від 04.07.2002 р. (із змінами і доповненнями) [6];
- Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. (із змінами і доповненнями) [7];
- Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 р. [8];
- постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування і виконання замовлення на проведення наукових досліджень і розробок, проектних та конструкторських робіт за рахунок коштів державного бюджету» від 25.08.2004 №1084; та інші.

До цього переліку слід додати відомчі нормативні акти прийняті на виконання зазначеної постанови від 25.08.2004 р. №1084.

Вперше спроба законодавчого закріплення принципів реалізації державних цільових науково-технічних програм була зроблена в Законі України «Про наукову та науково-технічну діяльність».

Законом також було закріплено, що обов'язкові умови договору (контракту), на підставі якого виконуються науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, що фінансуються за рахунок коштів Державного бюджету України, включають визначення суб'єктів права інтелектуальної власності, зобов'язання сторін щодо забезпечення охорони прав на створені об'єкти інтелектуальної власності, визначення сторони, яка буде сплачувати винагороду суб'єктам

права інтелектуальної власності згідно із законодавством України (стаття 42 в редакції закону від 03.02.2004 р.).

Проте закон не містить норм, якими регулюються питання майнових прав на науковий і науково-технічний результат, а норми, якими врегульовано питання інтелектуальної власності, носять загальний характер.

З метою вдосконалення механізму формування і реалізації державних наукових і науково-технічних програм, Кабінетом Міністрів України було затверджено Положення про державну наукову і науково-технічну програму.

Положення містить досить складний порядок формування державної наукової та науково-технічної програми. Організація виконання програми забезпечується шляхом укладання угод (контрактів) між органом управління програмою та її виконавцями, в яких визначаються обсяги, терміни виконання робіт, порядок фінансування та звітування, а також відповідальність сторін за взяті зобов'язання. Замовник несе відповідальність за впровадження результатів виконання програми, яке здійснюється за рахунок власних коштів, коштів інших заінтересованих міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, підприємств і організацій, позабюджетних та інноваційних фондів різного рівня.

Проте положення не містить норм, які регулюють питання, пов'язані з розподілом майнових прав на науковий і науково-технічний результат, отриманий в результаті виконання державної програми, та прав на об'єкти права інтелектуальної власності (ОІВ), створені під час виконання робіт.

Запропонований положенням порядок використання результатів, отриманих в результаті виконання державної програми, має загальний характер. Так, передача прав на науково-технічну продукцію, конкретні умови і порядок її використання визначаються договорами між замовником, виконавцем і користувачем, в яких, зокрема, мають бути визначені умови та порядок використання наукових і науково-технічних результатів, а також положення з забезпечення прав та інтересів держави і виконавців на інтелектуальну власність, створену в процесі виконання проектів (авторського, патентного права) згідно із законодавством.

| Загальні |
|---|
| 1. Покупка однією компанією іншої |
| 2. Маркетингове захоплення ринку |
| 3. Злиття компаній |
| 4. Створення декількома компаніями однієї окремо стоячої |
| 5. Операційне злиття |
| Характерні для компаній високотехнологічної сфери |
| 1. Поєднання технологій декількома компаніями для виготовлення нового продукту |
| 2. Сумісна розробка продукту для одного замовника |
| 3. Використання декількох технологій для отримання продукту з новою технологією |
| Характерні для компаній інформаційної сфери |
| 1. Угода про установку ліцензійного програмного забезпечення на комп'ютери |
| 2. Створення власного науково-технічного центру для розробки програмного забезпечення |
| 3. Сумісне використання мереж, каналів |

Методи укрупнення компаній різної сфери

Однак виконавець і замовник не знаходяться у договірних відносинах, тому що виконавець укладає угоду (контракт) з органом управління програмою, а не з замовником програми, проте відповідальність за впровадження результатів виконання програми несе Замовник. У п. 8. Положення міститься вичерпний перелік обов'язкових умов угоди (контракту), за яким здійснюється виконання робіт за державною програмою, а саме: визначення обсягів, термінів виконання робіт, порядок фінансування та звітування, відповідальність сторін. Однак перелік не враховує вимоги ст. 42 Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» щодо охорони ОІВ, створених під час досліджень.

Порядок формування і виконання замовлення на проведення наукових досліджень і розробок, проектних та конструкторських робіт за рахунок коштів державного бюджету, що затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 25.08.2004 р. № 1084, визначає механізм формування головними розпорядниками бюджетних коштів (далі – замовники) тематики наукових досліджень і розробок, проектних та конструкторських робіт, окремих їх етапів у межах визначеного їм для цього обсягу видатків державного бюджету та їх проведення на засадах державного замовлення (далі – замовлення).

Механізм формування головними розпорядниками бюджетних коштів тематики наукових досліджень і розробок, проектних та конструкторських робіт, окремих їх етапів у межах визначеного їм для цього обсягу видатків державного бюджету та їх проведення в порівнянні з Положенням про державну наукову і науково-технічну програму значно спростився.

Проте питання, пов'язані з розподілом майнових прав на науковий і науково-технічний результат між виконавцем та замовником, а також на ОІВ, отримані в результаті виконання державного замовлення, між виконавцем робіт та замовником цим порядком не врегульовано. Порядок лише містить рамкову норму щодо гарантування замовником додержання особистих немайнових прав авторів та майнових прав власників науково-технічних розробок, зокрема об'єктів права інтелектуальної власності.

Не визначено, до яких науково-технічних розробок, має застосовуватися цей принцип. Виходячи зі змісту п. 5 Порядку мова йде про вже існуючі науково-технічні розробки, які використовують виконавці при проведенні нових досліджень за державним замовленням.

Згідно з Порядком державне замовлення виконується за договорами (угодами), що укладаються між замовником та виконавцем за встановленими замовниками формами і порядком. Невід'ємною складовою цих договорів (угод) є завдання (технічні завдання), в яких детально визначаються вимоги до результатів виконання замовлення, а також до порядку перевірки застосування та обліку науково-технічних розробок суб'єктами господарювання (п. 8 Порядку). Слід звернути увагу на те, що Порядок уповноважує голов-

них розпорядників бюджетних коштів розробляти на власний розсуд форми вказаних договорів.

Аналіз типових договорів на виконання НДДКР міністерств та інших органів виконавчої влади свідчить, що у переважній частині вказані договори не враховують вимоги законодавства України з наукової та науково-технічної діяльності та охорони інтелектуальної власності. Більшість договорів не врегульовують питання визначення суб'єктів права інтелектуальної власності, зобов'язань сторін з охорони прав на ОІВ, визначення сторони, яка буде сплачувати винагороду винахідникам та авторам, що призводить до незацікавленості виконавців робіт у створенні ОІВ та навіть при їх створенні – про повідомлення цього замовнику. Крім того, у договорах звичайно міністерство визначає себе як власника створених об'єктів права інтелектуальної власності. Вказане суперечить відповідному досвіду ЄС, США, Російської Федерації та інших країн, де права на створені ОІВ, виключаючи оборонну тематику, закріплюються за виконавцями робіт [9].

Визнання замовником себе як власника створених об'єктів права інтелектуальної власності пов'язано з тим, що Порядок покладає відповідальність за одержання кінцевих результатів замовлення на замовника і виконавця і зобов'язує замовника забезпечувати широке ознайомлення суспільства з результатами виконання замовлення та можливість їх диверсифікації шляхом придбання і продажу ліцензій на створені об'єкти права інтелектуальної власності, нові технології та види товарної продукції.

Відповідно до законодавства одержана науково-технічна продукція може передаватися користувачам цієї продукції для практичного застосування з додержанням прав та економічних інтересів держави, виконавців замовлення і власників майнових та особистих немайнових прав на об'єкти технологій і об'єкти права інтелектуальної власності, створені в процесі виконання замовлення. Порядок та умови передачі і використання прав на науково-технічну продукцію визначаються договорами між замовником, виконавцем та користувачем цієї продукції (п. 13 Порядку).

Однак міністерства, навіть отримавши такі права, не здійснюють або не мають змоги, як вже неодноразово підкреслювалося у наукових публікаціях, здійснювати ефективну комерціалізацію результатів досліджень, а також в порушення законодавства не обліковують створені об'єкти права інтелектуальної власності у балансі міністерств.

Запроваджений Порядком механізм комерціалізації науково-технічних результатів містить суперечності та невизначеності. Більшість норм, якими врегульовано питання комерціалізації науково-технічних результатів, мають загальний та декларативний характер і не враховують реальні можливості замовника та виконавця з комерціалізації.

У 2006 році було прийнято Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», в якому законодавцем зроблена спроба вирішити питання належності майнових прав на технології, створені за рахунок

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

державних коштів. Так, відповідно до ст. 10 закону майнові права на технології, створені за державні кошти, належать або головному розпоряднику, або юридичній особі, де створюються технології, відповідно до договору між ними, а також якщо це передбачено договорами з авторами технологій.

Закон не вказує, за яким саме договором відбувається закріплення майнових прав на технології, створені за державні кошти.

Майнові права на технології, створені частково за рахунок власних коштів підприємств, установ, організацій і фізичних осіб, а частково – за рахунок державних коштів, розподіляються на підставі договору про їх створення та використовуються за умовами договору про їх трансфер. Використання технологій, майнові права на які належать головному розпоряднику, відбувається шляхом передачі майнових прав у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. Зазначимо, що на цей час вказаний порядок не прийнято.

Певний поштовх з врегулювання питань розподілу прав на OIB, створені під час виконання НДДКР, було надано Законом «Про наукові парки», прийнятим у 2009 році. За законом у випадку, коли до створення технології та об'єктів права інтелектуальної власності долучаються повністю або частково державні кошти, застосовується наступний порядок.

Науковий парк та/або його партнери протягом місяця з дня створення із залученням державних коштів технології та/або об'єкта права інтелектуальної власності зобов'язані повідомити центральному органу виконавчої влади, у сфері управління якого перебуває вищий навчальний заклад або наукова установа, про створену технологію та/або об'єкт права інтелектуальної власності.

Центральний орган виконавчої влади протягом двох місяців з дня отримання повідомлення має повідомити науковому парку та/або його партнерам про своє рішення щодо обмеження майнових прав на технологію та/або OIB і підстави такого обмеження. Обмеження прав може бути здійснено лише в певних випадках, якщо технологію та/або OIB віднесено до сфери національної безпеки і оборони держави; визнано такими, що мають використовуватися в публічних інтересах; доведено до промислового використання та реалізації готової продукції виключно за рахунок державних коштів.

Цей порядок (за виключенням обмеження з публічних інтересів) у цілому враховує позитивний досвід іноземних держав з використання результатів досліджень, створених за рахунок бюджетних коштів, та розподілу майнових прав на них. Однак він, як зазначалося у наукових публікаціях, стосується лише проектів наукових парків та не вирішує в цілому питання врегулювання прав на OIB.

Зазначимо, що пошук адекватного рішення має враховувати досвід Європейського Союзу, враховуючи зобов'язання України з адаптації законодавства до законодавства ЄС, а також інших країн, зокрема Російської Федерації.

В ЄС використання результатів досліджень за рамковими науковими програмами регламентується Регламентом

2321/2002, іншими актами зі здійснення наукових програм ЄС.

При конкурсному фінансуванні з частковим фінансуванням проектів з боку Європейської комісії або фінансуванням на 100 відсотків спеціальних заходів з підтримки досліджень результати досліджень є власністю їх учасників.

При спільному виконанні досліджень учасники мають спільні права на такі результати та мають погодити між собою відповідний розподіл прав.

Регламент визначає обов'язком учасників здійснити заходи з використання результатів, одержаних у рамках досліджень, відповідно до їхніх інтересів.

Окрім використання учасники мають зобов'язання з розповсюдження результатів досліджень, термін якого встановлюється Європейською комісією та дорівнює в більшості випадків два роки. Якщо учасники не зможуть забезпечити розповсюдження результатів в обумовлений термін, розповсюдження здійснюється Єврокомісією.

Суттєве значення для використання та розповсюдження результатів досліджень має План з впровадження технологій, підготовка якого є обов'язком учасників дослідницького проекту. Регламент визначає порядок доступу учасників проекту та третіх осіб до: результатів досліджень за проектом для використання при проведенні досліджень; до результатів для їх комерційного використання; а також до рідше існуючого ноу-хау для реалізації проекту чи результатів проекту. Вказана регламентація в Україні відсутня.

Висновки

Таким чином, можна дійти висновку, що питання щодо використання результатів НДДКР, виконаних за рахунок коштів державного бюджету, та розподілу майнових прав на них законодавством України в необхідному обсязі не врегульовані. Законодавча база складається з актів різного рівня, що не становлять чітку взаємопов'язану систему, яка має регулювати всі аспекти використання результатів досліджень, виконаних за рахунок коштів державного бюджету, в тому числі і розподіл майнових прав на них.

Досвід укладання державних контрактів на виконання НДДКР іноземних країн свідчить, що у державних контрактах на виконання НДДКР регламентується значно ширше коло питань охорони та комерціалізації OIB. Закріплення прав інтелектуальної власності на OIB, створені за бюджетні кошти, за міністерством можливе лише в обмежених випадках та покладає на міністерство зобов'язання або здійснювати дієві заходи з їх використання або передати права іншим організаціям, що мають займатися комерціалізацією.

З урахуванням наведеного актуальним є термінове приведення типових договорів міністерств на виконання НДДКР у відповідність до норм Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність».

Доцільним є прийняття спеціального закону щодо правового режиму та комерціалізації об'єктів права інтелектуаль-

ної власності, створених за рахунок коштів державного бюджету.

Література

1. Базы данных. Интеллектуальная обработка информации / [В.В. Корнеев, А.Ф. Гареев, С.В. Васютин, В.В. Райх]. – М.: Нолидж, 2000. – 352 с.
2. Белл Д. Прийдешнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування / Д. Белл; [пер. з англ. під ред. В.Л. Іноземцева]. – М., Знання, 1999. – С. 63–106.
3. Винарик Л.С. Онлайнный электронный рынок: становление, проблемы: [монография] / Л.С. Винарик, А.Н. Щедрин, Н.Ф. Васильев. – Донецк: Ин-т экономики пром-сти, 2003. – 176 с.
4. Фомішин С. В. Глобалізація світового господарства як процес діалектичної взаємодії національних та інтернаціональних суспільно-економічних процесів / С. В. Фомішин // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2006. – № 16. – С. 49–54.

5. <http://www.atlants.dp.ua> – сайт компанії Атлант-сервіс, партнера компанії Галактика.

6. Закон України №40–IV–ВР від 04.07.2002 р. «Про інноваційну діяльність (нова редакція)», із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 26.01.2002 р. №380–IV, від 27.11.2003 р. №1344–IV, від 23.12.2004 р. №2285–IV, від 25.03.2005 р. №2505–IV.

7. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» №433–IV від 16.01.2003 р., із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 04.11.2005 р. №3076–IV, від 09.02.2006 р. №3421–IV, від 18.12.2008 р. №694–VI.

8. Закон України «Про наукові парки» №1563–VI від 25.06.2009 р.

9. Наливайченко К.В. Сучасне постіндустріальне суспільство та напрями його трансформації: монографія / Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України / Наливайченко К.В., Амоша О.І., Аптекар С.С., Білопольський М.Г. та ін. – ІЕП НАН України, THEV МОНМС України. – Тернопіль: Економічна думка THEV, 2011. – 848 с. (с. 478–482).

М.І. ЛЯХНО,

аспірант, НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Науково-методичні підходи до оцінки впливу НТП на економічний розвиток

Проведено теоретичне узагальнення окремих наукових поглядів щодо впливу НТП на економічний розвиток та запропоновано методичні підходи до його оцінки.

Ключові слова: економічний розвиток, НТП.

Проведено теоретическое обобщение отдельных научных взглядов о влиянии НТП на экономическое развитие и предложены методические подходы к его оценке.

Ключевые слова: экономическое развитие, НТП.

A theoretical synthesis of certain scientific views on the impact of NTP on economic development and suggests methodological approaches to assess the impact of NTP economic development.

Постановка проблеми. Вітчизняний досвід, зокрема економічні події 2008–2009 років, засвідчив, що країни, в яких основою економічної стабільності і зростання є добування промисловість та з низьким ступенем обробки експорторієнтовані галузі, а також пов'язані з ним суміжні виробництва, найбільше потерпають від негативного впливу кризових явищ у світі. Тому виявлення джерел, аналіз та дослідження процесів НТП, інноваційної активності є фундаментальним завданням для побудови ефективної стратегії економічного і соціального розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Виконані американськими вченими розрахунки на основі статистичних даних із використанням функції Кобба – Дугласа

стверджують, що внесок НТП у забезпечення економічного зростання перевищує внесок інших факторів виробництва – праці та капіталу, складаючи, за різними оцінками, від 33 до 78%. НТП розглядається ними як узагальнений фактор, що включає в себе всі причини, поза витратами праці і капіталу, які сприяли збільшенню випуску продукції (наприклад, поліпшення організації виробництва й управління). Крім того, необхідно враховувати підвищення якості праці й капіталу. Проте внесок НТП у забезпечення економічного зростання в повоєнні роки залишався на рівні 24–32% [1, с. 23–24].

Розвиток НТП відбувається не прямолінійно. Один із творців інноваційної теорії економічних циклів Й. Шумпетер вважав, що нововведення мають циклічний характер [1], причому вони є причиною зрушень у технологічній структурі економіки, які періодично повторюються, визначаючи час їх виникнення, частоту і характер.

На думку Г. Менша, «динаміка потоків, приливів та відливів базисних інновацій визначає зміни в структурі економіки...». З цієї точки зору НТП також є причиною структурних зрушень в економіці.

Метою статті є теоретичне узагальнення окремих наукових поглядів щодо впливу НТП на економічний розвиток та розробка методичних підходів щодо його оцінки.

Виклад основного матеріалу. Науково-технічний процес як фактор впливу на економічний розвиток є одним із найбільш важливих і водночас специфічним економічним

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ресурсом. Впливаючи на ефективність суспільного виробництва через інші економічні ресурси, він дозволяє скоротити витрати і розширити їх відносно обмеженість.

Скорочуючи затрати традиційних ресурсів (капітал, праця) необхідні для задоволення потреб, НТП одночасно створює нові потреби. В НТП реалізуються дві взаємопов'язані і протилежні народногосподарські функції: економічна (економія ресурсів) та соціальна (розширення і ускладнення суспільних потреб). Відповідно є два типи ефективності НТП: економічна, що визначається перевищенням вивільнюваних ресурсів після впровадження результатів НТП над їх витратами на їх створення і впровадження, та соціальна, що виявляється у формуванні нового кола проблем при задоволенні існуючих. Таким чином, НТП, вивільнюючи ресурси при задоволенні існуючих потреб, потребує їх при задоволенні нового кола потреб.

НТП відіграє ключову роль насамперед у формуванні матеріальної сторони потреб, який перетворюючи матеріально-технічний базис суспільства, техніку та технологію, призводить до зміни структури економіки. Вплив НТП на зрушення в галузевій структурі економіки відбувається у вигляді перерозподілу виробничих ресурсів між різними галузями та сферами діяльності. Основу змін галузевих пропорцій виробництва складають зрушення в технології.

Таким чином, вплив НТП на економічне зростання є замкнутим механізмом, який може бути представлений у вигляді системи повторюваних взаємодій (див. рис.).

Загальне зростання обсягів виробництва залежить від трьох факторів [4]:

- 1) приросту капіталу (K);
- 2) приросту затрат праці (L);
- 3) вдосконалення технології.

Якщо з вимірюванням перших двох факторів виробництва (капітал і затрати праці) проблем не виникає, то як, за допомогою якого показника можна оцінити внесок технологічних змін у процес економічного зростання?

На це питання дав відповідь Р. Солоу, запропонувавши для вимірювання поточного рівня технології використовувати так званий загальний фактор продуктивності (A). Вважається, що виробництво зростає не лише тому, що зростає капітал або праця, а також завдяки зростанню загального фактора продуктивності. Коли загальний фактор продуктивності зростає на 1%, а обсяг затрат залишається незмінним, обсяг виробництва зростає на 1%.

Ґрунтуючись на цьому припущенні, темпи приросту обсягу виробництва можна передати як:

$$\frac{ДВВmn}{ВВmn} = \alpha \frac{ДK}{K} + (1-\alpha) \frac{ДL}{L} + \frac{ДА}{A}, \quad (1)$$

де $\frac{ДВВmn}{ВВmn}$ – темп приросту обсягу виробництва;

$\Delta K/K$ – темп приросту затрат капіталу;

$\Delta L/L$ – темп приросту затрат праці;

α – частка капіталу в доході;

$(1-\alpha)$ – частка праці в доході;

$\Delta A/A$ – темп приросту загального фактора продуктивності.

Це рівняння є визначальним для розрахунку вкладу технологічного прогресу ($\Delta A/A$) в економічне зростання. Але оскільки загальний фактор продуктивності не можна визначити безпосередньо, його вимірюють опосередковано – як величину темпу економічного зростання після вирахування з неї вкладу в це зростання вхідних факторів – капіталу та робочої сили:

$$\frac{ДА}{A} = \frac{ДY}{Y} - (1-\alpha) \frac{ДL}{L}. \quad (2)$$

Саме тому компонент $\Delta A/A$ називають «залишком Солоу».

Сукупна продуктивність факторів може змінюватися під впливом багатьох причин: коли вдосконалюються методи організації виробництва, підвищується рівень освіти працюючих, або коли за вимогами державного регулювання фірми змушені витратити капітал на охорону довкілля чи підвищення безпеки праці робітників. Іншими словами, загальний фактор продуктивності вбирає в себе все те, що змінює співвідношення між динамікою виробництва та динамікою затрат праці й капіталу.

При використанні виробничих функцій для дослідження економічних процесів не можна не враховувати їх деяку умовність при оцінці впливу науково-технічного прогресу на економічне зростання. Річ у тім, що науково-технічний прогрес – явище багатогранне, що охоплює багато сторін життя суспільства, що породжує чимало проблем при аналізі. Одна з них – вибір системи показників для оцінки впливу науково-технічного прогресу на економічний розвиток народного господарства країни.

В основі методичних підходів, що пропонуються, випуск є функцією (тобто залежить від) витрат капіталу, праці, проміжних продуктів. При цьому вартість випуску визначається як сума вартості всіх витрат на виробництво:

$$Y = X + L + K, \quad (1)$$

де Y – випуск;

X – проміжне споживання (витрати вітчизняних та імпортованих продуктів);

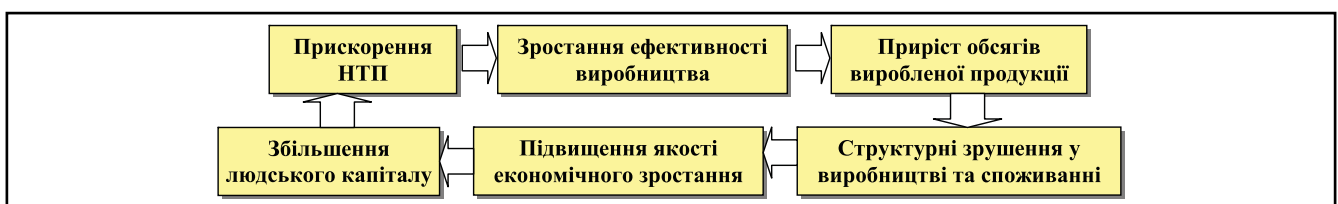


Рисунок 1. Вплив НТП на економічне зростання

L – витрати праці;

K – витрати (послуги) капіталу.

Випуск ($V_{тп}$) оцінюється в основних цінах (тобто виключаючи всі податки на продукти та включаючи субсидії на продукти), проміжне споживання – в цінах покупців (тобто включаючи всі податки на продукти та торгово-транспортну націнку і виключаючи субсидії на продукти).

Оскільки чинники виробництва взаємозв'язані, то зміна у використанні одного з ресурсів може опосередковано посилити (або послабити) вплив іншого на підсумковий результат. Так, впровадження нової техніки, технології може призвести до зменшення фондівіддачі; проте за рахунок зниження матеріальних витрат і трудомісткості виготовлюваної продукції, зумовленого впровадженням, економічна ефективність може значно підвищитися.

Сумарну вартість тих складових фактично виробленої продукції, які одержано за рахунок відносно зекономлених ресурсів, тобто економічний ефект, позначено через ($E_{тп}$).

Дослідження впливу НТП доцільно подати через загальновідомі і широко застосовувані у виробничо-господарській діяльності часткові показники, а саме:

– через віддачу основних засобів (фондовіддачу):

$$OЗВ = V_{тп}/OЗ; \quad (2)$$

– через віддачу оборотних коштів або коефіцієнт їхньої оборотності:

$$OКВ = V_{тп}/OК; \quad (3)$$

– через продуктивність праці:

$$ПП = (V_{тп}/ЧЗ). \quad (4)$$

Загальний економічний ефект ($E_{ф}$) є арифметичною сумою ефектів від використання окремих факторів виробництва:

$$E_{ф} = E_{OК} + E_{OЗ} + E_{ПП}, \quad (5)$$

де $E_{OК} = (I_{OК} - 1) \cdot ПС$ – ефект від використання оборотних коштів (грн.);

$E_{OЗ} = (I_{OЗ} - 1) \cdot A$ – ефект від використання основних засобів (грн.);

$E_{ПП} = (I_{ПП} - 1) \cdot ЧВП$ – ефект від продуктивності праці (грн.).

В остаточному вигляді загальний економічний ефект на рівні економіки країни розраховується за формулою:

Таким чином

$$E_{ф} = (I_{OК} - 1) \cdot ПС + (I_{OЗ} - 1) \cdot A + (I_{ПП} - 1) \cdot ЧВП. \quad (6)$$

Індекси розраховуються як усереднений показник за досліджуваний період, $I_{OК} = OK_1 \div OK_0$; $I_{OЗ} = OЗ_1 \div OЗ_0$; $I_{ПП} = ПП_1 \div$

Таблиця 1. Вихідні дані для розрахунку

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ВВП | 170070 | 204190 | 225810 | 267344 | 345113 | 441452 | 544153 | 722731 | 948056 | 913345 | 1094607 |
| Випуск ($V_{тп}$), млн. грн. | 399701 | 484220 | 528624 | 630831 | 842055 | 1048481 | 1252209 | 1650992 | 2196052 | 2072549 | 2447849 |
| Проміжне споживання ($ПС$), млн. грн. | 229631 | 280030 | 302814 | 363487 | 496942 | 607029 | 708056 | 930261 | 1247996 | 1159204 | 1353242 |
| Амортизація (A), млн. грн. | 30223 | 34303 | 36160 | 38885 | 46576 | 50545 | 58265 | 73071 | 87914 | 107204 | 147700 |
| Чистий внутрішній продукт ($ЧВП$) | 139847 | 169887 | 189650 | 228459 | 298537 | 390907 | 485888 | 647660 | 860142 | 806141 | 935400 |
| Чисельність зайнятих ($ЧЗ$) (млн. осіб) | 20,2 | 20 | 20,1 | 20,2 | 20,3 | 20,68 | 20,73 | 20,91 | 20,97 | 20,19 | 20,27 |
| Основні засоби ($OЗ$) | 828822 | 915000 | 965000 | 1026163 | 1141069 | 1276201 | 1568890 | 2047364 | 3149627 | 3903714 | 1276201 |
| $I_{деф}$, до попереднього року | – | 1,094 | 1,033 | 1,07 | 1,168 | 1,192 | 1,108 | 1,196 | 1,324 | 1,164 | |
| $I_{деф}$, до 2000 року | 1,000 | 1,094 | 1,13 | 1,209 | 1,412 | 1,684 | 1,865 | 2,231 | 2,954 | 3,438 | |

Таблиця 2. Розрахункові показники, питома вага у випуску, %

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Проміжне споживання, (% $ПС$) | 0,575 | 0,578 | 0,573 | 0,576 | 0,590 | 0,579 | 0,565 | 0,563 | 0,568 | 0,559 | 0,553 |
| Амортизація, (% A) | 0,076 | 0,071 | 0,068 | 0,062 | 0,055 | 0,048 | 0,047 | 0,044 | 0,040 | 0,052 | 0,060 |
| Чистий внутрішній продукт, (% $ЧВП$) | 0,350 | 0,351 | 0,359 | 0,362 | 0,355 | 0,373 | 0,388 | 0,392 | 0,392 | 0,389 | 0,382 |

Таблиця 3. Розрахунок віддачі економічних ресурсів

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2010 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Втп у цінах 2000 | 399701 | 442614 | 467767 | 521689 | 596206 | 622788 | 671300 | 740037 | 743470 | 670318 |
| Віддача оборотних коштів ($OКВ$), (грн. Втп на 1 грн. $OК$) | 1,243 | 1,276 | 1,224 | 1,212 | 1,365 | 1,496 | 1,392 | 1,346 | 1,319 | 1,107 |
| $OКВ$, у % до попереднього року | 100 | 102,7 | 95,9 | 99 | 112,6 | 109,6 | 93 | 96,7 | 98 | 105,4 |
| $OКВ$, у % до 2000 року | 100 | 102,7 | 98,5 | 97,5 | 109,8 | 120,4 | 112 | 108,3 | 106,1 | 89,1 |
| Віддача основних засобів, ($OЗВ$) | 0,482 | 0,529 | 0,548 | 0,615 | 0,738 | 0,822 | 0,798 | 0,806 | 0,697 | 0,533 |
| $OЗВ$, % до попереднього року | 100 | 109,7 | 103,6 | 112,2 | 120 | 111,3 | 97,2 | 101 | 86,5 | 104,6 |
| $OЗВ$, % до 2000 р. | 100 | 109,7 | 113,6 | 127,5 | 153 | 170,4 | 165,5 | 167,2 | 144,6 | 110,5 |
| Продуктивність праці ($ПП$), грн. Втп на 1 особу | 19787 | 22131 | 23272 | 25826 | 29370 | 30115 | 32383 | 35392 | 35454 | 32859 |
| $ПП$, % до попереднього року | 100 | 111,8 | 105,2 | 111 | 113,7 | 102,5 | 107,5 | 109,3 | 100,2 | 104,9 |
| $ПП$, % до 2000 року | 100 | 111,8 | 117,6 | 130,5 | 148,4 | 152,2 | 163,7 | 178,9 | 179,2 | 166,1 |

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

$ПП_0$, відповідно, на кінець (1) і початок (0) досліджуваного періоду; $ПП_1$ – віддача (продуктивність) живої праці на кінець періоду (1), яка дорівнює $V_{тп} / ЧЗ$ ($V_{тп}$ – обсяг випуску 1-го року в цінах 0-го року (порівняних цінах); $ЧЗ$ – чисельність зайнятих працівників.

Для цього обсяг випуску 1-го року слід скоригувати на ін-

декс (зміну) цін виробників за цей період $\frac{I_{ц,г}}{BB_1} = \frac{BB_1}{I_{ц,г}}$.

Аналіз табл. 1–3 показує, що за 2001–2010 роки обсяг випуску в постійних цінах 2000 року підвищився майже в 1,7 раза. Це зумовило підвищення продуктивності праці на 66,1%, головним чином за рахунок збільшення масштабів виробництва, фондовіддачі – на 10,5%, у докризовий період (до 2007 року) цей показник становив 67,2% (максимальний показник фондовіддачі у 2005 році 170,4%).

У зв'язку зі змінами бухгалтерського обліку окремих видів основних засобів, починаючи з 2007 року, до даних з їх вартості включено вартість довгострокових біологічних активів тваринництва та рослинництва, пов'язаних з сільськогосподарською діяльністю, і це однією з причин зменшення фондовіддачі у 2008 році (приріст 44,6%), інша причина – стрімке зростання інвестицій в основний капітал у 2007 та 2008 роках. Водночас віддача оборотних коштів за період зросла тільки на 6,1%. Темпи зміни останнього показника значно коливаються: у 2002–2003 роках вони були нижчими, ніж у попередніх періодах, у 2004–2005 роках – досить високими (12,6 і 9,6%, відповідно), а у 2006 році віддача оборотних коштів зменшується на 7,0% відносно попереднього року, у 2007–2008 роках відбувається незначне зростання до 96,7 і 98,0% відповідно.

Серед головних причин такого спаду – структурні зрушення в обсягах випуску на користь підприємств з відносно низькою оборотністю оборотних коштів (розділи «Торгівля автомобілями ...» та ін.) і серйозне підвищення цін на енергоносії, зокрема на природний газ, ціни на який зросли з \$96 за 1000 куб. м у 2005 році до \$179,5 у 2007 році.

Для дослідження впливу НТП у практичних розрахунках представимо як відносну економію тих чи інших елементів

витрат, економічних ресурсів у двох порівнюваних періодах. Так, відносна економія основних засобів ($E_{K_{O3}}$), оборотних коштів ($E_{K_{OK}}$) і чисельності зайнятих ($E_{K_{ЧЗ}}$) визначається, відповідно, з таких рівнянь:

$$E_{K_{O3}} = OZ_0 \cdot I_{V_{тп}} - OZ_1, \quad (7)$$

$$E_{K_{OK}} = OK_0 \cdot I_{V_{тп}} - OK_1, \quad (8)$$

$$E_{K_{ЧЗ}} = ЧЗ_0 \cdot I_{V_{тп}} - ЧЗ_1. \quad (9)$$

Величину відносної економії часто використовують для того, щоб знайти темпи зміни того чи іншого показника (матеріаловіддачі, матеріаломісткості, продуктивності праці, фондовіддачі тощо). Відносна економія чисельності зайнятих адекватна поняттю підвищення продуктивності праці, відносна економія основних засобів – підвищенню фондовіддачі, а оборотних коштів – підвищенню їхньої оборотності. Тому вивільнення капіталу і праці, їхня пряма чи відносна економія мають у кінцевому підсумку оцінити вплив НТП.

Наступним кроком є визначення показника економічної ефективності від впливу НТП ($E_{НТП}$), який становить частку загального економічного ефекту у фактичному випуску за період. Розрахунок робиться у відсотках або темпах зростання (T_p):

$$E_{НТП} = (E_{ф} \div V_{тп_1}) \cdot 100\%, \quad (10)$$

де $E_{НТП}$ – сума часткових показників ефективності використання кожного фактора виробництва:

$$E_{НТП} = E_{OK} + E_{O3} + E_{ЧЗ}. \quad (11)$$

Розраховані показники зведені у табл. 4.

Так, аналізуючи вплив факторів на зміну економічної ефективності виробництва товарів та послуг, необхідно розрізняти два поняття – «ресурсовіддача», що позначає обсяг випуску, який припадає на одиницю того чи іншого ресурсу, – фондовіддача основних засобів ($ФВ$), коефіцієнт оборотності оборотних коштів (OK), продуктивність праці ($ПП$), – і поняття «ефективність використання ресурсу», що є внеском відповідного ресурсу в загальний економічний ефект у результаті об'єднання та взаємодії всіх ресурсів у процесі виробництва.

Дані табл. 4 показують, що економічна ефективність протягом 2001–2008 років зросла на 32,9%. При цьому темпи її зростання були нерівномірними, мінімальні у 2002 (6,12%) та 2003 роках (10,54%), максимальні у 2005 та

Таблиця 4. Показники економічної ефективності виробництва в Україні у 2001–2008 роках

| Показник | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---|-------|--------|-------|--------|-------|--------|--------|--------|
| Вплив НТП ($E_{НТП}$) – всього млн. грн. | 30905 | -1291 | 26260 | 113075 | 74221 | -14610 | 30160 | -35327 |
| в тому числі одержаний від використання: | | | | | | | | |
| оборотних коштів ($E_{НТП}^{OK}$) | 7464 | -12368 | -3558 | 62779 | 58568 | -49534 | -30766 | -24943 |
| основних засобів ($E_{НТП}^{O3}$) | 3320 | 1297 | 4744 | 9335 | 5727 | -1661 | 755 | -11900 |
| продуктивності праці ($E_{НТП}^{ПП}$) | 20121 | 9780 | 25074 | 40962 | 9925 | 36585 | 60171 | 1517 |
| Економічна ефективність виробництва під впливом НТП (K_e) | 6,38 | -0,24 | 4,16 | 13,43 | 7,08 | -1,17 | 1,83 | -1,61 |
| в тому числі часткові коефіцієнти ефективності використання: | | | | | | | | |
| оборотних коштів (K_e^{OK}) | 1,54 | -2,34 | -0,56 | 7,46 | 5,59 | -3,96 | -1,86 | -1,14 |
| основних засобів (K_e^{O3}) | 0,69 | 0,25 | 0,75 | 1,11 | 0,55 | -0,13 | 0,05 | -0,54 |
| продуктивності праці ($K_e^{ПП}$) | 4,16 | 1,85 | 3,97 | 4,86 | 0,95 | 2,92 | 3,64 | 0,07 |

2007 роках (34,26 та 35,12% відповідно). Найвагоміша частка в загальному економічному результаті належить ефекту продуктивності праці. В деякі роки він навіть перевищував загальний ефект (ефект від використання оборотних коштів та основних засобів мав від'ємне значення).

Висновки

Вагома роль НТП в економічному зростанні і підвищенні добробуту кожного на сучасному етапі розвитку людства сьогодні загальновідома. Пов'язано це з загальносвітовою тенденцією вичерпання можливостей екстенсивного розвитку господарства і високими темпами НТП. Незалежно від типу економіки в тій чи іншій країні – ринкова чи планова, розвинена або розвивається, – головним джерелом зростання є збільшення продуктивності.

Наведена модель дає змогу дослідити, як основні фактори виробництва – праця, капітал, технологічні зміни – впливають на динаміку обсягу виробництва, коли економічна система перебуває у рівноважному сталому стані. Перевагою цієї моделі є розмежування цих факторів і поступове дослідження впливу кожного з них на процес довгострокового зростання ВВП.

Сукупна продуктивність факторів може змінюватися під впливом багатьох причин: коли вдосконалюються методи

організації виробництва, підвищується рівень освіти працюючих, або коли за вимогами державного регулювання фірми змушені витратити капітал на охорону довкілля чи підвищення безпеки праці робітників. Іншими словами, загальний фактор продуктивності вбирає в себе все те, що змінює співвідношення між динамікою виробництва та динамікою затрат праці й капіталу.

Література

1. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Навч. посібник. – Київ.: «Заповіт», 1996. – 238 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 1982.
3. Mensch G. Stalemate in Technology. Cambridge (Massachusetts). 1979. – P. 135.
4. Solow R.M. Growth Theory: An Exposition. // New York: Oxford University Press. 1970. – 210 p.
5. Ляхно М.І. Формування інноваційної системи в Україні // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. №4 (119) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К.: НДЕІ, 2011. – С. 56–61.
6. Ляхно М.І. Методичні підходи щодо оцінки ефективності впливу науково-технічного прогресу на рівень використання основних факторів виробництва // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. №5 (120) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К.: НДЕІ, 2011. – С. 82–87.

Ю.В. РИБАК,

заступник зав. відділом методологічного територіального планування НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Теоретичні засади дослідження розвитку та функціонування кластерів в умовах глобальної конкурентної боротьби

Автором розглянуто теоретичні підходи до визначення класифікаційних систем кластерів. Визначено критерії класифікації кластерів, розкрито поняття інноваційних кластерів. Надано рекомендації щодо розвитку кластерної моделі економічного розвитку в Україні.

Ключові слова: кластери, інноваційні кластери, регіональна економіка, стратегія, конкурентоспроможність.

Автором рассмотрены теоретические подходы к определению классификационных систем кластеров. Определены критерии классификации кластеров, раскрыто понятие инновационных кластеров. Даны рекомендации по развитию кластерной модели экономического развития в Украине.

Ключевые слова: кластеры, инновационные кластеры, региональная экономика, стратегия, конкурентоспособность.

Theoretical approaches of cluster classification systems are analyzed in the article. The criteria of classification clu-

sters and the concept of innovation clusters are considered in the article. Recommendations for development of economic development cluster models in Ukraine are provided.

Постановка проблеми. Кластерний розвиток як фактор підвищення національної та регіональної конкурентоспроможності є характерною й визначальною ознакою сучасного розвитку економіки на інноваційній основі. Проведені дослідження свідчать про те, що кластери сформовані та успішно функціонують у високо розвинутих країнах. Але еволюція кластерної концепції висуває на перший план відсутність єдиної думки у визначенні поняття «кластер». Існує потреба в точній концептуалізації формування кластерної моделі й пов'язаної з нею інфраструктури. Розробка класифікації кластерів потребує обґрунтованого теоретичного підходу до їх функціонального призначення. Як економічне поняття кластери відомі протягом тривалого часу, географічна концентрація об'єднань і компаній в певних галузях існувала впродовж сторіч. Проте роль кластерів була значно більшою

обмеженою, але разом з тим кластерна модель економічного розвитку розповсюджувалась разом з розвитком конкурентної боротьби і глобалізацією міжнародних господарських зв'язків. Глобалізація вплинула на посилення ролі кластерних моделей в економіках країн в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

В останні десятиліття теорії та методології кластерного підходу присвячена досить велика кількість робіт. Серед їхнього переліку варто відзначити праці зарубіжних вчених Є. Дахмана, Є. Лімера, М. Портера, С. Розенфельда, Д. Соляе, І. Толенадо, Е. Дж. Фезера, В. Фельдмана, М. Енрайта, Ф. Кука, К. Кетельса, П. Маскелла та інших, в яких були сформовані його класичні поняття. Окремі аспекти забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів розкрито в працях вітчизняних вчених А. Поручника, Л. Антонюк, В. Чужикова, З. Варналія, І. Брикової та інших. Роботи науковців мають значну теоретичну та практичну цінність, але разом із тим необхідно зазначити, що кластерна концепція потребує подальшого комплексного аналізу та систематизації.

Отже, **метою статті** є систематизація та узагальнення існуючих підходів щодо визначення поняття «кластер», «інно-

ваційний кластер», класифікація теорій, які є основою формування кластерної моделі, та на основі проведеного аналізу надання рекомендацій щодо розвитку кластерної моделі економічного розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Успіх високо розвинутих країн, що обрали кластерну модель економічного розвитку, свідчить про те, що вона є основою стратегії підвищення конкурентоспроможності країни та її економічного розвитку. Кластерна модель має включати набір методологічних підходів, які дозволяють б детерминувати поняття «кластер»; ідентифікувати механізми та форми створення кластерів; досліджувати роль кластерів у забезпеченні економічного зростання регіонів та підвищенні міжнародної конкурентоспроможності країни; оцінювати конкурентоспроможності кластерів; визначити кластерну політику. Кластер сьогодні є визнаним феноменом для економічної науки і незаперечним фактором розвитку для сучасного бізнесу.

Термін «кластер», як правило, використовується для пояснення географічної концентрації економічної та інноваційної діяльності. Відповідно до загальноприйнятої думки кластери підтримують економічний розвиток, компанії в рамках кластеру одержують більш високу продуктивність у вигляді

Таблиця 1. Зміст поняття «кластер» у дослідженнях економістів

| Автор | Джерело | Визначення поняття «кластер» |
|--|--|---|
| M. Porter 1998 | On Competition | Сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу |
| S. Rosenfeld 1997 | Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development | Концентрація фірм, які здатні забезпечувати синергетичний ефект унаслідок географічної близькості та взаємозалежності |
| Den Haag 1998 | Cluster specialization patterns and innovation styles | Індустріальний комплекс, що сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком, і виступає альтернативою галузевого підходу |
| T. Roelandt and P. Hertog 1999 | Cluster Analysis and Cluster-Based Policy «Boosting Innovation: The Cluster Approach» | Мережі виробників суттєво взаємозалежних фірм (включаючи спеціалізованих постачальників), які пов'язані між собою у створенні доданої вартості ланцюга виробництва |
| Egan T. 2000 | «Toronto Competes: An Assessment of Toronto's Global Competitiveness», Economic Development Office, Toronto. | Кластер – це форма промислової організації, яка залежить від мереж високоспеціалізованих, взаємозалежних фірм приватного сектора та установ суспільного сектора, кінцева продукція яких проникає на ринки за межі центрального регіону |
| Експерти ОЕСР, 2002 | «Regional Clusters in Europe», Observatory of European SMEs, 2002, No. 3 | Регіональні кластери відносяться до географічно обмежених концентрацій взаємозалежних фірм і можуть використовуватися як ключове слово для більш старих концепцій відповідно індустріальним районам, спеціалізованим промисловим агломераціям та місцевим виробничим системам |
| Andersson et al., 2004 | The cluster policies Whitebook | Кластеризація в загальному вигляді визначається як процес спільного розташування фірм та інших дійових осіб всередині концентрованої географічної області, кооперації довкола певної функціональної ніші та встановленні тісних взаємозв'язків і робочих альянсів для посилення їх колективної конкурентоспроможності |
| Європейський кластерний меморандум, 2008 | European cluster memorandum, січень 2008 року | Кластерний розвиток визначено як основний механізм підвищення конкурентоспроможності економіки країн – членів ЄС |
| Експерти Оксфордської групи, 2008 | Oxford Research (in the Oxford Group) «Cluster and Cluster policies» | Кластер представляє «зустрічний пункт» meeting point для учасників інноваційної системи |

Складено автором на основі [26].

доступу до зовнішніх джерел (external economies of scale) або інші порівняльних переваг (comparative advantages) [1].

Однак еволюція кластерної концепції висуває на перший план відсутність єдиної думки у визначенні поняття «кластер». Через численну кількість визначень та форм кластеру видається неможливим дати єдине вичерпне визначення цієї категорії, що вказує на багатогранність значення цього поняття. В табл. 1 зібрано деякі з визначень поняття «кластер» видатними економістами.

Як економічне поняття кластери відомі протягом тривалого часу, географічна концентрація об'єднань і компаній у певних галузях існувала впродовж сторіч. Проте роль кластерів була значно більш обмеженою, але разом з тим кластерна модель економічного розвитку розповсюджувалася разом із розвитком конкурентної боротьби і глобалізацією міжнародних господарських зв'язків. Глобалізація вплинула на посилення ролі кластерних моделей в економіках країн в цілому. Необхідно нагадати, що термін «кластер» почав використовуватися ще в 1970-х роках шведськими бізнес-економістами К. Фредріксоном і Л. Ліндмарком та економічними географами [2]. Так, фахівці в галузі економічної географії та регіональної економіки присвятили значні зусилля вивченню локальної індустріальної спеціалізації, просторової економічної агломерації й регіональному розвитку й ідентифікації економічно, соціально й інституціонально пов'язаних процесів (див. Scott, 1988, 1998; Amin і Thrift, 1992; Harrison, 1992; Harrison, Kelly і Grant, 1996; Markusen, 1998; Asheim, 2000).

Ще в 1909 році Альфред Вебер визнав важливість факторів розміщення у виробництві й географічних умов, що, відповідно, може вважатися однією з передумов розвитку кластерної теорії [3]. Істотним внеском у заснування теорії кластерів наприкінці XIX ст. було дослідження А. Маршалла, яке він опублікував в книзі «Принципи економіки» (Principles of Economics, 1980), розкривши питання зовнішнього спеціалізованого територіального розподілу. А. Маршалл зауважив, що в деяких галузях промисловості групи малих і середніх підприємств за умови концентрації в одному районі країни і спеціалізації на одній певній стадії єдиного виробничого процесу будуть не менш ефективними, ніж великі підприємства [4]. Такі скупчення підприємств, які розвивалися в кінці XIX ст. в Англії, А. Маршалл назвав «індустріальними районами». Таким чином, А. Маршалл розробив свою теорію індустріальних районів, згідно з якою конкурентоспроможність окремих секторів промисловості визначається ступенем їх географічної локалізації, і навпаки, рівень промислової спеціалізації зумовлює розвиток локальних економік.

Тобто альтернативою розвитку великих вертикально інтегрованих підприємств, що використовують внутрішню економію на масштабах виробництва, є концентрація в одному місці малих і середніх підприємств, які за рахунок «зовнішньої економії на масштабах виробництва» стають не менш конкурентоспроможними, ніж великі компанії. Одним з істотних внесків А. Маршалла в розвиток кластерної концепції

є розкриття поняття синергетичного ефекту близько розташованих підприємств, який досягається за рахунок таких чинників, як безперешкодний доступ до постачальників, обмін знаннями та досвідом, інноваціями між підприємствами, а також наявності кваліфікованих трудових кадрів, що володіють специфічними знаннями в тій чи іншій галузі. Послідовниками досліджень А. Маршалла є фахівці в галузі економічної географії та регіональної економіки, що присвятили значні зусилля вивченню локальної індустріальної спеціалізації, просторової економічної агломерації й регіональному розвитку й ідентифікації економічно, соціально й інституціонально пов'язаних процесів (Scott, 1988, 1998; Amin і Thrift, 1992; Harrison, 1992; Harrison, Kelly і Grant, 1996; Markusen, 1998; Asheim, 2000).

Відзначимо американського економіста Е. Гувера (E.M. Hoover), який пояснив, частково базуючись на принципах А. Маршалла, що агломерація фірм та підприємств з тієї ж або іншої галузі має важливе значення для індивідуального успіху фірми. Е. Гувер виділив три типи економічної агломерації: економіка локалізації (economies of localization), економіка урбанізації (economies of urbanization) та внутрішня віддача від масштабу (internal returns to scale) [15]. Так, внесок А. Маршалла і Е. Гувера щодо пояснення географічної близькості підприємств проклав шлях до теорій регіонального економічного розвитку (regional economic development theories), що виникла в 1950-х і 1960-х роках. Можемо виділити такі теорії, які розкривали поняття кластер, але кожна мала свої особливості (табл. 2).

На початку 1990-х років у США було розроблено концепцію галузевих і регіональних кластерів М. Портера і М. Енрайта. Вивчаючи конкурентоспроможність компаній, галузей, країн і регіонів, вони виявили, що великі конкурентоспроможні компанії здатні формувати конкурентоспроможні галузі, які локалізуються в певних районах. Отже, за останні 20 років кластерна політика стала одним із найбільш поширених механізмів реалізації державної економічної політики в розвинених країнах. Під керівництвом провідного вченого в області стратегії конкурентної боротьби й економічного розвитку професора М. Портера, який вважається послідовником поглядів А. Маршалла та засновником і популяризатором кластерної концепції, у 1980–1990-х роках були проведені ґрунтовні та масштабні дослідження кластерної моделі підвищення конкурентоспроможності в США. М. Портер виступив ініціатором запровадження поняття «кластер» у систему суспільно-економічних наук й охарактеризував його як групу географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній та пов'язаних з ними організацій, які діють у певній сфері і характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють одна з одною [5].

Згідно з М. Портером саме кластер як нова модель організації виробництва забезпечує конкурентоспроможність країни [6]. Таку гіпотезу можемо пояснити тим, що саме кластер дає можливість розкривати в повному обсязі переваги двох способів координації ринкової системи – внутрішньокорпора-

Таблиця 2. Поняття «кластер» у теоріях

| Теорії | Засновник теорії | Ключові поняття |
|---|--|--|
| «Полюси зростання» (The growth poles) 1950, Франція | Франсуа Перру (Fracois Perroux), який виступив розробником регіональної політики Франції в 1970-х роках, основи якої були закладені в його теорії «Полюсів зростання» | Полюс зростання – це територія, яка має значний соціально-економічний потенціал для подальшого розвитку. Полюси зростання можуть бути різного рівня, як світові, так і регіональні й локальні. «Полюси зростання розповсюджують позитивний економічний ефект на інші більш дрібні фірми в географічній близькості, і в цій якості полюси зростання виступають каталізаторами позитивного економічного розвитку» |
| «Фільєри» (filieres industrielles) 1978, Франція | Французькі вчені І. Толенадо та Д. Соле ввели термін «фільєри» (filieres) для опису груп технологічно взаємопов'язаних секторів | Французькі вчені І. Толенадо та Д. Соле використали поняття «фільєри» для аналізу груп технологічних секторів. Формування фільєрів ототожнювалося із залежністю одного сектору від іншого на технологічному рівні |
| «Блоки розвитку», 1950, Швеція | Шведський вчений Е. Дахмен (Dahmen E) | У Швеції кластерний підхід базувався на концепції Е. Дахмена та визначав характер взаємозв'язків між великими багатонаціональними компаніями. Основою розвитку конкурентного успіху за Дахменом є наявність зв'язку між здатністю одного сектору розвиватися та здатністю забезпечувати прогрес в іншому |
| «Промислові округи» (industrial districts), 1970, Італія | групою італійських учених на чолі з Дж. Бекаттіні було розроблено теорію італійських промислових округів | Дж. Бекаттіні дав назву теорії промислових округів «модель розвитку» (model of development), формування якої можливо за трьох умов: існування родинного бізнесу, існування системи цін та створення «місцевого співтовариства» (local community) з традиційних секторів промисловості межах малих та середніх підприємств (lato sensu), де дрібні виробники виграють у результаті суспільного розподілу праці в рамках місцевого співтовариства |
| «Інноваційне мілію», (milieu innovateur) 1970, Швейцарія | Франкомовна школа під керівництвом Д. Мейя, одного з основних членів дослідницької групи GREMI (фр. Groupe de recherche Européen sur les milieux innovateurs – Група з європейських досліджень інноваційного середовища) | Ключовим поняттям у концепції швейцарської школи територіальних виробничих систем є «інноваційне мілію», або середовище (від фр. milieu innovateur), яке визначається як «група гравців», що здатна сприймати зміни в процесі глобалізації та стимулювати розвиток локалізованої територіальної виробничої системи, до якої середовище належить. Інноваційне середовище діє на когнітивному рівні та складається, з одного боку, із взаємодії між учасниками групи, технологічного та ринкового середовища, а з іншого – з локалізованої територіальної виробничої системи |
| «Промислові райони» (місця, які притягують, sticky places), США, 1990 | Енн Маркузен, професор Університету Мінесоти, директор проєкту з регіонального й промислового розвитку наприкінці 1990-х років | Для визначення регіонів зосередження промислового виробництва Маркузен застосувала поняття «місця, які притягують» (sticky places) в «однорідному просторі» (slippery space), які володіють такими характеристиками: забезпечують високий рівень економічного зростання регіону; захищають регіон від безробіття, компанії – від банкрутства у коротко- та довгостроковій перспективі, а також від політичної нестабільності; створюють нові робочі місця та мінімізують можливість нерівномірного розподілу доходів; стимулюють участь робітників у процесі прийняття рішень; сприяють взаємодії між фірмами та місцевими урядами |

Складено автором на основі [27].

тивної взаємодії та ринкового механізму, з метою інтенсифікації та підвищення ефективності дифузії інновацій і нових знань. Портер стверджував, що саме в промислових кластерах створюються найкращі умови для підвищення конкурентоспроможності, тому що кластери мають найбільш розвинені детермінанти конкурентоспроможності. При цьому державі необхідно підтримувати розвиток усіх без винятку кластерів, тому що неможливо спрогнозувати, який кластер буде розвиватися найбільш активно (швидкими темпами). Тому політика уряду, при якій підтримка розповсюджується тільки на ті кластери, які мають високі темпи розвитку, є помилковою. Можемо стверджувати, що з втіленням кластерної концепції розпочався новий напрям державної економічної політики – кластерна політика. Механізм формування конкурентних переваг кластеру М. Портер розкриває через чотирифакторну модель конкурентоспроможності країни «конкурентний ромб»

(Diamond of National Advantage), системна природа якої створює процес кластеризації та географічну концентрацію основних конкурентів в певній галузі. Спостерігається зв'язок між «Тріадою зовнішніх економік» (External Economies) А. Маршала та «Конкурентним ромбом» (Diamond of National Advantage) М. Портера, ключові фактори яких ми можемо охарактеризувати чотирма ознаками: характер стратегії компанії та конкуренції між компаніями в країні, що включає ринкові інститути, рівень місцевої конкуренції та інші культурні та історичні фактори, що впливають на кооперацію компаній, співробітництво з урядом та з підприємцями; факторні умови, що засновані на потенціалі компанії, яким вона володіє з метою конкурування в середині кластеру; умови попиту або характер попиту, що присутність в регіоні, де розташований кластер; присутність підтримуючих та споріднених галузей, що посилюють конкурентоспроможність кластера.

Однак професор Дж. Даннінг (John Dunning) у роботі «Інтернаціоналізація Діаманта Портера» (Internationalizing Porter's Diamond) [7] визнає недосконалість «ромба конкурентних переваг» М. Портера (Diamond of National Advantage). Згідно з Дж. Даннінгом Портер не врахував багатьох факторів, що впливають на конкурентоспроможність країни, – наприклад, схильність до підприємництва та вплив ПІІ. Також у «ромбі» Портера Даннінг додав ще один елемент – «діяльність міжнародного бізнесу», який, як і «держава», так і «випадак», має незалежність, але разом із тим впливає і на «державу», і на «випадак». Теорія М. Портера була застосована в 1990-х роках на практиці такими країнами, як США, Фінляндія, Данія, Австралія, Нова Зеландія та інші, й стала основою державних рекомендацій для підвищення конкурентоспроможності країн. Згодом теорія знайшла практичне застосування при розробці економічної політики провідних економічно розвинених держав. Також свідченням її міжнародного визнання є її використання в щорічних доповідях впливової міжнародної організації Всесвітній економічний форум (ВЕФ).

Подальший розвиток модель промислового кластера отримала в дослідженнях американського економіста М. Енрайта, який, вивчаючи географічні масштаби конкурентних переваг, дійшов висновку про існування регіонального кластера. Згідно з теорією М. Енрайта конкурентні переваги створюються не на національному рівні, а на регіональному, де головну роль відіграють історичні передумови розвитку регіонів, різноманітність культур ведення бізнесу, організації виробництва й отримання освіти. Саме регіональні кластери мають бути пріоритетом державної підтримки та співпрацювати з науково-дослідними установами. Для підтвердження своєї тези М. Енрайт провів ряд досліджень у декількох галузях, сконцентрованих у різних регіонах світу, – хімічна промисловість у Німеччині і Швейцарії, виробництво синтетичних волокон в Японії, виробництво керамічної плитки в Італії [10], та дійшов висновку щодо існування саме регіональних кластерів. Регіональний кластер згідно з М. Енрайтом є промисловим кластером, в якому компанії – члени кластера перебувають у географічній близькості друг до друга, «регіональний кластер – це географічна агломерація фірм, які працюють в одній або кількох споріднених галузях господарства» [11].

Регіональний кластер може включати в себе: 1) промисловий район малих і середніх підприємств; 2) концентрацію високотехнологічних фірм, пов'язаних розвитком та використанням загальних методів виробництва (технологій); 3) виробничу систему з експідприємствами великих ТНК і компаніями, що відійшли від материнських компаній в результаті процесу спін-офф (spin-off) [12]. Виходячи з результатів проведеного дослідження М. Енрайт зробив висновок щодо формування конкурентних переваг, процес якого відбувається не на національному або наднаціональному рівнях, а на регіональному. Отже, регіональні кластери виступають конкретними об'єктами проведення кластерної політики, які потребують підтримки з боку державних структур й дослід-

ницьких організацій. Експерти Європейської комісії зі спостереження за розвитком малих і середніх підприємств після аналізу різних типів кластерів за допомогою досліджень професора з економічної географії М. Стопера [13] розробили схему розвитку «ідеального» регіонального кластера, що включає в себе шість стадій: 1) утворення фірм-піонерів на основі місцевих специфічних навичок виробництва, процес «спін-офф»; 2) створення системи постачальників і спеціалізованого ринку робочої сили; 3) утворення нових організацій (часто урядових) для надання підтримки фірмам; 4) залучення в кластер зовнішніх вітчизняних, потім і іноземних фірм, висококваліфікованої робочої сили як стимулів для організації нових кластерних фірм; 5) створення неявних активів (знань) між фірмами, які стимулюватимуть дифузію інновацій, інформації та знань; 6) можливий період занепаду кластера через вичерпання свого інноваційного потенціалу та закритості для зовнішніх інновацій [14].

У результаті проведених теоретичних досліджень наприкінці 90-х років економістами М. Фельдманом й Д. Одретчем була розроблена теорія [16] економічного розвитку, в основі якої відбувався процес формування інноваційних кластерів. Основою інноваційних кластерів, на думку авторів, є «потоки і зовнішні ефекти знань, що мають властивість географічної концентрації, і здатність фірми до їх абсорбції». Автори у своїх роботах акцентують увагу на географії інноваційної діяльності. Анна лі Саксеніан, професор й декан Каліфорнійського університету в Берклі [17], вивчаючи інноваційні кластери в Сіліконовій долині, робить наголос на тому, що цей феномен є не тільки високим внеском фахівців, які відповідають за інноваційну діяльність, а й результатом вільної комунікації між індивідуумами, які полегшують передачу нових знань між фірмами й галузями промисловості. Прикладом є успішно організована комунікація й співпраця регіональних установ, зокрема Стенфордського університету, торгових асоціацій, місцевих споживчих організацій, а також низки консалтингових, маркетингових, PR-фірм й венчурних компаній.

Визначальною особливістю інноваційного кластеру, на думку шведського професора Міжнародної бізнес-школи Jonkoping (Jonkoping International Business School) Чарлі Карлссона, є знання та зовнішні ефекти, які виникають за допомогою його розподілення. В інноваційних кластерах головна роль відводиться фірмам та їх здатності освоювати та переробляти ці знання [18]. Також слід відмітити об'ємно-динамічну модель класифікації кластерів, запропоновану шведськими економістами Чарлі Карлсоном разом із Шарлоттою Меландер і Томасом Полсоном, яка передбачає аналіз динаміки перетворення в утриманні кластера підприємств. Автори виділяють три етапи розвитку кластеру: стабільний, що розвивається і той, що згортається [19]. Відповідно, у стабільному кластері кількість робочих місць змінюється протягом року незначною мірою. У розвиненому кластеру кількість робочих місць збільшується, а в тому, що згортається, навпаки, скорочується. Так, за визначенням групи латиноамери-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

канських дослідників [21], інноваційний кластер являє собою «регіональне зосередження організацій, у тому числі виробників, постачальників товарів і послуг із різних галузей. Ці компанії підтримуються належною інфраструктурою, яка складається з вузів, науково-дослідних установ, фінансових інститутів, інкубаторів і розвинутої комунікаційної мережі». Автори виділяють вісім необхідних умов для створення інноваційного кластера, а саме: усвідомлення потенціалу інноваційних галузей керівництвом регіону; визначення та підтримка сильних сторін регіону та його конкурентних переваг, активів; місцеві компанії-лідери повинні виступати в ролі каталізатора; розвинуте бізнес-середовище; доступність і різноманітність форм залучення капіталу; інтеграція за допомогою розвитку формальної та неформальної мережі; наявність освітніх та дослідницьких установ; стійкість.

Основним методом підвищення конкурентоспроможності успішних країн стало створення на їхній території галузевих інноваційних кластерів, схильних до створення інновацій. Ще в 2008 році віце-президент Європейської комісії Гюнтер Верхуджен [20], відповідальний за підприємницьку і промислову політику, продекларував у своєму виступі, що ЄС потребує «кластерів світового рівня», які будуть визначати головну роль у створенні нових робочих місць й підвищенні конкурентоспроможності європейських компаній на світових ринках. Нове покоління регіональних програм ЄС на 2007–2013 роки базується на регіональних кластерах.

Скандинавські економісти Б. Ашейм та А. Ісаксен [23] стверджують, що навчання стає головним процесом, а знання – головним ресурсом, необхідним для поліпшення конкурентоспроможності держави. Інновації та генерування нових знань, відповідно, являються рушійною силою формування конкурентоспроможної економіки. У свою чергу, інноваційний кластер виступає інструментом підвищення конкурентоспроможності економіки. Видатний англійський вче-

ний Ф. МакКен, автор книги «Урбаністична й регіональна економіка» (Urban and Regional Economics, 2001) та економіст С. Шепард [24] у своєму дослідженні, ґрунтуючись на класичних та неокласичних теоріях локалізації, запропонували звертати особливу увагу на організаційну структуру окремих компаній та фірм та на окремі взаємини співробітництва фірм, що входять у кластер, а також виявляти характер поведінки просторових трансакційних витрат (spatial transaction costs), з якими стикаються фірми в кластері, і обов'язково враховувати зміни у взаємозалежностях між фірмами та зміни щодо просторових трансакційних витрат.

Американські економісти Г. Бекел та Р. Джексон після проведеного аналізу кластерної концепції відокремили шість теоретичних підходів щодо формування кластерів (табл. 3).

Китайський економіст Ке Чен (Chen) у своєму дослідженні «Аналіз біотехнологічних кластерів в міських агломераціях США» (Biotechnology Industry Cluster Analysis across Metropolitan Areas in the U.S.) відокремлює три підходи до формування кластерної концепції [24]:

– по-перше, промислові кластери, засновані на принципах локалізації за поглядами Маршалла та його послідовників Rosenfeld (1995), Schmitz and Nadvi (1999), Swann and Prevezer (1996), Hanson (2000);

– по-друге, промислові кластери, що засновані міжгалузевих відносинах (Czamanski (1974, 1979), ? Uallach?in (1984), Redman (1994), Roepke et al. (1974), and Bergman and Feser (1999, 2000);

– по-третє, промислові кластери, що засновані на теоретичних поглядах М. Портера та економіки локалізації й урбанізації, ланцюжку створення вартості, технологічних інноваціях (Porter's (1990, 1998).

Досвід М. Портера у сфері досліджень кластерів було перенесено до Європи такими скандинавськими вченими, як К. Кетельз, О. Сьолфел, Г. Ліндквіст, П. Маскелл, Б. Ашейм [25].

Таблиця 3. Теоретичні підходи щодо формування кластерів

| Теоретичні підходи | Стимули для агломерації | Автор |
|--|--|--|
| Класична теорія агломерації (Classical agglomeration theory) | Об'єднання ринку праці. Обмін здобутками. Обмін інформацією. Економія трансакційних витрат | Marshall (1890), Weber (1929), Ohlin (1933), Hoover (1937), Sonobe & Otsuka (2006) |
| Нова економічна географія (new economic Geography) | Агломераційні сили (зовнішні Маршалла (Marshall's externalities)) Дисперсійні сили (нерухомість праці, підвищення земельної ренти і зовнішніх дізекномія) | Krugman (1991), Venables (1996), Fujita and Thisse (2002) |
| Школа гнучкої спеціалізації (Flexible specialization school) | Соціальна мережа. Міжособистісні відносини. Інформаційні потоки та культура | Brusco (1982), Piore and Sable (1984), Scott (1988), Storper (1995) |
| PIC (Regional innovation system) | Створення та обмін знаннями. Інновації. Навчання | Lundval (1992), Cooke and Morgan (1998), malmberg and Makell (2002) |
| Конкурентоспроможність (Competitiveness) | Регіональні конкурентні переваги (співробітництво і конкуренція; партнерські відносини з установами, регіональні ресурси й інфраструктура) | Porter (1990) |
| Динамічні екстерналії (Dynamic externalities) | Потоки знань (Knowledge spillovers). Зовнішній ефект від освіти та досліджень | Romer (1986), Lucas (1988) |

Зроблено автором на основі: [Bekele, G. W., and R. Jackson. 2006. Theoretical perspectives on industry clusters. Research Paper 2006–5, West Virginia University]

Вчені створили кластерні студії для вивчення специфіки кластерних ініціатив та дослідження процесів кластеризації економіки Скандинавських країн, при цьому вони розробили власні методики щодо ідентифікації, вивчення кластерів та методів кластерної політики. Згодом ними було засновано «Європейську кластерну лабораторію» (European Cluster Observatory), метою якої є виявлення кластерів в Європі та їхній аналіз. На сьогодні European Cluster Observatory надає можливість комплексного аналізу діючих кластерів та відіграє роль одного з ключових інструментів реалізації кластерної стратегії регіонального розвитку на території Європейського Союзу.

Аналіз еволюції та розвитку кластерів продемонстрував, що кластери формуються протягом тривалого періоду. Прогресуючі компанії і наукові заклади на ранніх етапах формування кластерів стимулюють процес залучення інвестицій, а запас бізнес-міцності має бути достатнім, щоб інші компанії залишалися в регіоні і створювався самодостатній механізм взаємного розвитку. Проте, як стверджував К. Кетельз, керівник дослідницької програми Інституту з питань стратегії й конкурентоспроможності Гарвардської бізнес-школи, спроби централізованого створення кластерної моделі є скоріше невдалими через довгу тривалість та величезну вартість цього процесу. Такі об'єкти зазвичай стають залежними від державних асигнувань й з труднощами пристосовуються до ринку.

У своєму дослідженні «Кластери, кластерна політика та шведська конкурентоспроможність у глобальній економіці» К. Кетельз здійснив широкий огляд літератури та провів аналіз існуючих кластерних концепцій з метою створення для Швеції рекомендацій щодо ефективного запровадження економічної політики, заснованої на кластерах. Так, на його думку, для кластерної моделі економічного розвитку характерні три елементи, а саме, в основі закладена агломерація всіляких видів економічної діяльності в одному регіоні, де визначальним критерієм є географічний фактор – близькість. По-друге, мова йде про крос-індустріальний характер співпраці, коли представники різних галузей об'єднують свої зусилля. І, нарешті, найбільш важливий аспект – це активне співробітництво між усіма членами кластеру. Така співпраця переслідує цілком конкретну мету – успіх і конкурентоспроможність [26]. Так, можемо стверджувати, що кластери надають компаніям можливість сконцентрувати свої зусилля на тих сферах, де вони дійсно володіють конкурентними перевагами. Це підвищує їхню ефективність – і це є головна перевага кластера. Ще одна перевага полягає в тому, що кластери зазвичай є «джерелами інновацій», що сприяє появі нових компаній. Саме в кластерах можна встановити корисні контакти й довести ідею до кінцевого продукту й здобути успіх як для компанії, так і для країни в цілому. Адже багато компаній, які починають свій шлях самостійно, просто не виживають у сучасних умовах конкурентної боротьби.

Висновки

Дослідивши етапи виникнення та еволюції кластерних структур та систематизувавши основні погляди на поняття

«кластер», можна зробити такі висновки. Більшість експертів визначають кластер як географічну концентрацію подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-трансакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги. Виходячи з проведеного дослідження, можемо стверджувати, що економіка, що формується на основі кластерів, є конкурентоспроможною та інвестиційно привабливою моделлю, яка забезпечує високий рівень та якість життя населенню.

Кластери виступають точками зростання, сполученнями конкуренції та співробітництва, колективної ефективності й співробітництва, гнучкої спеціалізації. Відмова в кластерах від жорсткого керування, притаманного холдингам і подібним структурам, дозволяє якісно підвищити активність агентів-інноваторів (авторів інноваційних ідей), агентів-імітаторів (реалізаторів інноваційних ідей), а також реактивність агентів-фасилітаторів, які забезпечують інноваційний процес фінансами та іншими ресурсами, що посилює інноваційної складової кластерної моделі. Формування кластерів для більшості країн світу – це вже прийнятий інструмент економічного розвитку. Проте можливі труднощі при створенні кластерів: недоліки фізичної інфраструктури; нестача доступного капіталу; недосконала структура технологічних інститутів; регіональна ізолюваність і замкнутість; помилки у діях влади; нестача кваліфікованої робочої сили.

Дослідження вітчизняної та зарубіжної наукової літератури дозволили зробити висновок, що кластер являє собою локалізовану територіально-виробничу форму інтеграції взаємодіючих суб'єктів господарювання, орієнтовану на виробництво конкурентоспроможних товарів чи послуг, яка характеризується наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників та досягнення спільної мети, що має істотну соціально-економічну значущість для регіону та успішно функціонує НІС або РІС. Кластерна модель сьогодні є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, головним інструментом регіонального розвитку, коли в умовах глобалізації на міжнародному ринку конкурують не окремі підприємства, а цілі мегакомплекси. Для України представляється особливо актуальним вивчення регіональної політики розвинених країн, заснованої на кластерній моделі, в процесі європейську інтеграції й побудові нової моделі економічного розвитку. Впровадження кластерної моделі регіонального розвитку сприятиме підвищенню рівня та якості життя населення, подоланню бідності та безробіття, стабільному економічному зростанню галузей економіки й підвищенню їх конкурентоспроможності, прискоренню і проведенню системних реформ у регіонах та підвищенню інноваційного розвитку. Основними кроками на шляху формування кластерної моделі економічного розвитку мають бути:

1. Створення якісної законодавчої бази, спрямованої на розвиток кластерів в Україні (затвердження Концепції створення кластерів в Україні, приєднання до Кластерного меморан-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

думу, забезпечення на законодавчому рівні формування сприятливого бізнес-середовища для співробітництва уряду, бізнесу, науки, освіти та інших організацій кластерів).

2. Залучення України до існуючих міжнародних програм по підтримці кластерних ініціатив (програми RP7, RP 8, EUREKA тощо).

3. Розробка методики оцінки конкурентоспроможності регіональних кластерів на основі системи збалансованих показників.

4. Організаційна та інформаційна підтримка кластерних ініціатив, налагодження партнерських відносин з європейськими кластерними ініціативами.

5. Розробка системи моніторингу та оцінки (контролю) ефективності розвитку кластерів, визначення організації (відомства), який буде здійснювати моніторинг кластерної діяльності в Україні.

Література

1. Thomas Lammer-Gamp, Gerd Meier zu Kocker, Thomas Alslev Christensen, July 11th, 2011, Benchmarking Insights from Cluster Management Organizations and Cluster Programs, електронний ресурс: <http://www.clustercollaboration.eu/documents/10147/18505/Clusters+are+Individuals+NGP+Cluster+Excellence+project+final+report+DOK1952344+DOC.pdf>
2. Spatial Analysis, Industry and the Industrial Environment. Progress in Research and Applications. Vol. 1. Industrial systems / Edited by F.E.I. Hamilton and Linge G.J.R. Chichester, N.Y., Brisbane, Toronto: Wiley, 1979. – 289 p.
3. Weber, Alfred [translated by Carl J. Friedrich from Weber's 1909 book]. Theory of the Location of Industries. Chicago: The University of Chicago Press, 1929.
4. Principles of Economics, London: Macmillan and Co. Ltd., Pub. Date: 1920, 8th edition, Ch.1–3, <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP1.html>
5. Porter. M.E. (2000): Locations, Clusters and Company Strategy, in: Clark, G.L., Feldman M., Gertle M. (eds): The Oxford Handbook of Economic Geography, Oxford, New York, pp. 253–274.
6. Porter M.E. (2000): Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, Economic Development Quarterly, 14 (1), pp. 15–34.
7. John H. Dunning, Internationalizing Porter's Diamond, Management International review, Special Issue 1993/2, pp. 7–15.
8. Shumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – N.Y.–L., 1939.
9. Porter M.E. (2005): Kazakhstan's Competitiveness: Roadmap Towards a Diversified Economy, Presentation on 26 January 2005, in Astana, Kazakhstan, [http://wbln0018.worldbank.org/.../\\$FILE/Professor%20Porter's%20Presentation.pdf](http://wbln0018.worldbank.org/.../$FILE/Professor%20Porter's%20Presentation.pdf)
10. Rosenfeld S.A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies, Nr. 5, 1997. – Pp. 3–23.
11. Dunning J.H. The globalization of business: the challenge of the 1990s. N.Y.: Routledge, 1993. – 463 p.
12. Enright M.J. The geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Edited by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoff. Utrecht, 1993. – P. 87–10.
13. Storper M., Walker R. The capitalist imperative. Territory technology and industrial growth. N.Y.: Basil Blackwell, 1989, 3, c. 92.
14. Storper M., Walker R. The capitalist imperative. Territory technology and industrial growth. N.Y.: Basil Blackwell, 1989, 3, c. 80.
15. Hoover, E.M. 1948 The Location of Economic Activity. New York: McGraw–Hill.
16. Audretsch D. and M.P. Feldman «Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation» in J. Vernon Henderson and Jacques Hisse, editors. Handbook of Urban and Regional Economics: Cities and Geography, Volume 4. Amsterdam: North Holland Publishing. pp. 2713–2739.
17. Old Economy Inputs for New Economy Outcomes: Cluster Formation in the New Silicon Valleys, Saxenian AL with T. Bresnahan, A. Gambardella, and S. Wallsten Industrial and Corporate Change V 10, №4, 2001.
18. Karlsson Ch., Nellander Ch., Paulsson T. A Spatial ICT Clusters in Sweden – An Empirical Method to Identify Necessary conditions for existence. – Entrepreneurship and Dynamics in a Knowledge Economy. – London, New York: Routledge, 2004.
19. Karlsson Ch., Nellander Ch., Paulsson T. A Spatial ICT Clusters in Sweden – An Empirical Method to Identify Necessary conditions for existence. – Entrepreneurship and Dynamics in a Knowledge Economy. – London, New York: Routledge, 2004.
20. Powerful dusters: Main Drivers of Europe's Competitiveness. Brussels, 17/1 October 2008 http://ec.europa.eu/enterprise/innovation/index_en.htm
21. Bortagaray I., Tiffin S. Innovation Cluster in Latin America. 4th International Conference on Technology Policy and Innovation. Curitiba, Brazil, Aug. 28–31, 2000.
22. Lundvall B. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. – London: Pinter Publishers, 1992.
23. Asheim, B., Isaksen, A. Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation system in Norway? STEP GROUP Report №13–96, Oslo, 1996, p. 8.
24. The Industrial Geographer, Volume 4, issue 1, p. 2–28, 2006 vom Hofe and Chen.
25. Clusters, Cluster Policy and Swedish Competitiveness in the Global Economy, Dr. Christian Ketels, Harvard Business School and Stockholm School of Economics, EXPERT REPORT NO. 30 TO SWEDEN'S GLOBALISATION COUNCIL, 66 p.
26. M. Porter. On Competition. – Boston: Harvard Business School, 1998; Swann, G.M.P. and Prevezer, M. (1996) «A Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering in Computing and Biotechnology», Research Policy 25, pp. 1139–1157; Rosenfeld S.A. (1997) «Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development», European Planning Studies, 5,1, pp. 3–23; Elsner, W. (1998) «An industrial policy agenda 2000 and beyond: Experience, Theory and Policy.» Bremen Contributions to Institutional and Social–Economics (Eds.) Biesecker, A./Elsner, W./Grenzdorffer, K., No 34.
27. Perroux, F. 1950 Economic Space: Theory and Applications. Quarterly Journal of Economics 64: 89–104; Toledano Joelle. A propos des filières industrielles // Revue d'Economie Industrielle. 1978. Vol. 6. №4. P. 149–158; Dahmen E. Entrepreneurial Actovoty and the Development of Swedish Industry, 1919–1939. –Stockholm, 1950.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

П.І. ПІДЛІСНИЙ,
д.е.н., ДЕДУТ,
А.М. БРАЙКОВСЬКА,
аспірантка, ДЕДУТ

Ринкові підходи до формування витрат на перевезення вантажів залізничним транспортном

У статті досліджується проблема і передумови формування витрат на вантажні перевезення залізничним транспортом залежно від умов на ринку споживчих товарів і ринку транспортних послуг. Наводиться сутність і механізми відносин суб'єктів залізничного транспорту у ринковому середовищі та напрями управління витратами з урахуванням конкуренції на ринках товарів і транспортних послуг.

Ключові слова: ринок товарів, ринок транспортних послуг, витрати на вантажні перевезення, інфраструктура залізничного транспорту, оператор перевезення, власник вагонів, власник локомотивів.

В статье исследуется проблема и предпосылки формирования расходов на грузовые перевозки железнодорожным транспортом в зависимости от условий на рынке потребительских товаров и рынке транспортных услуг. Приводится суть и механизмы отношений субъектов железнодорожного транспорта в рыночной среде и направления управления затратами на основе конкуренции на рынках товаров и транспортных услуг.

Ключевые слова: рынок товаров, рынок транспортных услуг, расходы на грузовые перевозки, инфраструктура железнодорожного транспорта, оператор перевозок, владелец вагонов, владелец локомотивов.

The article deals with the problem and preconditions of the cost of freight transport by rail, depending on market

conditions and consumer goods transport market. The nature and mechanism of relations of subjects of rail transport in the market environment and the direction of cost management are given on the basis of competition in markets for goods and transport services.

Keywords: commodity market, the market of transport services, the costs of freight transport, rail transport infrastructure, transport operator, the owner of the car, the owner of the locomotives.

Постановка проблеми. На сучасному етапі важливою державною проблемою є реформування залізничного транспорту з метою створення конкурентного середовища, встановлення ринкових умов в тарифоутворенні, обґрунтування механізмів формування та управління витратами в нових умовах господарювання.

Незважаючи на значну кількість проведених досліджень в питаннях удосконалення управління витратами на залізничних перевезеннях вантажів, до цього часу недостатньо досліджена проблема щодо впливу товарних ринків споживачів і ринків транспортних послуг на формування транспортних витрат.

Таким чином, поглиблення теоретико-практичних підходів до управління та формування витрат на залізничні вантажні перевезення в умовах ринку є актуальною темою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Удосконаленню методів формування і управління витратами на

перевезення вантажів різними видами транспорту, зокрема і в ринкових умовах господарювання, присвячено праці багатьох як іноземних, так і вітчизняних вчених, таких як Є.Н. Беляєва, С.Ю. Вітте, А.В. Зімін, Б.М. Лапідус, Є.А. Макаєва, Д.А. Мачерет, Ю.Б. Наталімов, П. Самуельсон, В.О. Тимоширов, Х. Уерто де Сото та інші [2, 3, 7, 8, 12, 13]. Питанням формування і управління витратами на залізничному транспорті присвячені окремі праці таких українських вчених, як І.М. Аксьонов, Н.Є. Гончаров, Ю.В. Кулаєв, Н.М. Колеснікова, М.В. Макаренко, М.В. Потетюєва, Є.М. Сич, Н.С. Соколовська, Ю.М. Цветов [4–6, 9–11]. Проте мало приділяється уваги удосконаленню механізмів впливу товарних ринків споживача і ринків транспортних послуг на формування транспортних витрат.

Метою даної статті є дослідження та розробка теоретико-практичних основ впливу товарних ринків і ринків транспортних послуг на формування витрат на вантажні залізничні перевезення.

Виклад основного матеріалу. В ринкових умовах на ефективність надання транспортних послуг значний вплив має тарифно-цінова політика. Перевізний процес визначається ринковими і економічними властивостями товару, який перевозиться. Необхідною умовою перевезення є перевищення вартості товару в пункті споживання над його вартістю в пункті відправлення (ціна виробника). Але перевезення буде здійснюватися тільки за умови, що це перевищення буде покривати витрати на перевезення однієї тони вантажу. Із цього випливає, що не зростання вартості товару в результаті перевезення визначає транспортні витрати, а навпаки, ринкова ціна на споживчому ринку товарів є основним фактором впливу на витрати перевезення. Тому транспортні компанії зменшують складові витрат, щоб відповідати умовам ринків товарів і транспортних послуг та зберегти своїх клієнтів.

Це тлумачення можна пояснити тим, що витрати на виробництво товару з врахуванням перевезення не мають перевищувати вартість товару для споживача (ця вартість визначається на товарних ринках споживача). Відповідно, щоб продати товар, виробник має так формувати витрати, щоб вони відповідали ринковій вартості для споживачів. Тобто регулювання тарифів залізничного транспорту має виконуватися не на основі витрат, а залежно від ринкової вартості товару в регіоні його споживання [7].

Але в Україні відповідно до статті 8 Закону України «Про природні монополії» [1] тарифи на перевезення вантажів залізничним транспортом є предметом державного регулювання, і вони встановлюються відповідно до нормативних витрат на одиницю транспортної продукції, рівня рентабельності та сплати податків [5]. Підвищення тарифів може відбуватися у зв'язку зі зміною умов виробництва, що не залежить від господарської діяльності залізниць. До цих умов належить зростання цін на продукцію інших галузей народного господарства, яка використовується залізницями, падіння обсягів перевезень тощо [4].

Такий підхід до встановлення і регулювання тарифів для природної монополії, якою є залізничний транспорт, не відповідає фундаментальним дослідженням і положенням економічної теорії, якими доведено, що у всіх випадках витрати слідує за цінами, але ніяк не навпаки [12]. Враховуючи викладене, можна зробити висновок, що перевезення може відбуватися за умовами, коли:

$$\Delta C = C_p^{cp} - C_{tp} > C_{tp}, \quad (1)$$

де C_p^{cp} – ринкова вартість товару на товарному ринку споживача;

C_{tp} – вартість виробництва товару;

C_{tp} – витрати на транспортування одиниці товару;

ΔC – різниця між ринковою вартістю товару на ринку споживача і вартості виробництва одиниці товару.

При міжнародних перевезеннях рівняння (1) доповнюється митними витратами (мити, ПДВ). Крім того, у витрати транспортування включаються витрати на перевантажувальні роботи, експедирування вантажу, брокерські, складські та інші операції. Тоді рівняння (1) буде мати вигляд:

$$\Delta C > C_{tp} + C_{mt}, \quad (2)$$

де C_{mt} – митні витрати.

Відповідно до наведеного перевезення вантажу можуть виконати тільки ті транспортні компанії, які відповідають вимогам (1, 2). Ці вимоги, як уже відмічалось, пов'язані з формуванням цін на товар (вантаж) на товарних ринках вантажоодержувачів (споживачів). Крім того, витрати на перевезення залежать і від конкуренції між різними видами транспорту на ринку транспортних послуг. Тобто на формування витрат перевезення впливають, з одного боку, ринок товарів (вантаж) у регіоні споживання, а з іншого – ринок транспортних послуг. Тоді витрати на перевезення можна визначити за формулою:

$$\Delta C > C_{tp} > E_{пер}, \quad (3)$$

де $E_{пер}$ – експлуатаційні витрати на перевезення при критичному значенні рентабельності.

Критичне значення рентабельності забезпечує самокупність, достатню для простого відтворення [5].

$$E_{пер} = \frac{(P_{рен} - A_{ам})}{r_{кр}(1 - r_{под})}, \quad (4)$$

де $P_{рен}$ – кошти, необхідні на придбання нових основних фондів взамін тих, що вибувають з експлуатації в поточному періоді по закінченні терміну служби;

$A_{ам}$ – амортизаційні відрахування;

$r_{под}$ – податкова ставка на прибуток;

$r_{кр}$ – критичне значення рентабельності.

Із формули (3) випливає, що витрати на перевезення знаходяться в діапазоні між ΔC та $E_{пер}$, притому перша має тенденцію до змін залежно від кон'юнктури на товарних ринках, а друга змінюється з певним лагом від коливання цін на матеріали та енергоносії та інші ресурси, які споживає транспорт.

Тобто встановлені державою тарифи на залізничні перевезення вантажів не встигають за зміною транспортних ви-

трат на ринку товарів і ринку транспортних послуг, що призводить до перерозподілу вантажопотоків, наприклад на користь автомобільного транспорту, який працює в ринкових умовах. Наприклад, обсяги вантажних перевезень залізничним транспортом в 2010 році становили 433 млн. т, що нижче у порівнянні з 2003 роком на 12 млн. т, або 2,7%, у той же час перевезення автомобільним транспортом зросли на 147 млн. т, або на 15,1% [14].

Якщо брати вантажообіг, який прямо впливає на доходи, то на залізничному транспорті він у 2010 році зменшився по відношенню до 2003 року на 7,2 млрд. ткм, а на автомобільному зріс на 27,9 млрд. ткм [14]. Це підтверджує висновок, що ринкові відносини в тарифоутворенні на транспорті є важливим фактором економічного та відтворювального розвитку.

Для створення конкурентного середовища на перевезеннях вантажів залізничним транспортом необхідно прискорити його реформування, основна ідея якого полягає у відокремленні комерційних видів діяльності в окремі господарчі суб'єкти з наділенням їх повноваженнями, достатніми для самостійного здійснення певної експлуатаційної роботи, яка має відповідати ринковим формам і методам господарювання [15]. При цьому їхня діяльність має бути пов'язана з єдиним технологічним процесом перевезення, враховувати стратегічне значення інфраструктурної транспортної складової [6].

Державна компанія – власник інфраструктури має займатися утриманням та експлуатацією об'єктів інфраструктури. Будівництво та ремонт інфраструктурних об'єктів може передаватися до конкурентного середовища або здійснюватися на умовах державно-приватного партнерства.

Якщо в теперішній час на всі види діяльності (інфраструктурна, вагонна, локомотивна) державою встановлюється

залежно від видів та дальності перевезень єдина сукупна тарифна ставка, то після відокремлення комерційних видів діяльності за державою залишиться лише інфраструктурна складова, частина якої у витратах становить 39,2% [6].

Тобто державою будуть затверджуватися тільки тарифи за користування операторами перевезень ниткою графіка, а більше 60% сукупного тарифу буде формуватися на ринку транспортних послуг (вагони та локомотивна складова, тарифи на всі види ремонту рухомого складу, інші) [8].

Тоді формула (3) набуде вигляду:

$$\Delta C > C^E_p + C^L_p + C^{in}_d > E^E_{пер} + E^L_{пер} + E^{inф}_{пер} \quad (5)$$

де C^E_p – витрати вагонної складової на транспортування одиниці товару в ринкових умовах;

C^L_p – витрати локомотивної складової на транспортування одиниці товару в ринкових умовах;

C^{in}_d – витрати інфраструктурної складової в умовах монопольного середовища;

$E^E_{пер}$ – витрати на експлуатацію вагонів при критичному значенні рентабельності;

$E^L_{пер}$ – витрати за користування локомотивами при критичному значенні рентабельності;

$E^{inф}_{пер}$ – витрати за користування інфраструктурою при критичному значенні рентабельності;

Із наведеного та схеми №1 випливає, що в ринкових умовах формування і управління витратами на вантажні перевезення залізничним транспортом буде здійснюватися оператором вантажних перевезень, який на ринку транспортних послуг у конкурентних умовах надає найкращі пропозиції щодо доставки даної партії вантажу.

У свою чергу, оператор вантажних перевезень після сплати інфраструктурної складової (за державним тарифом)

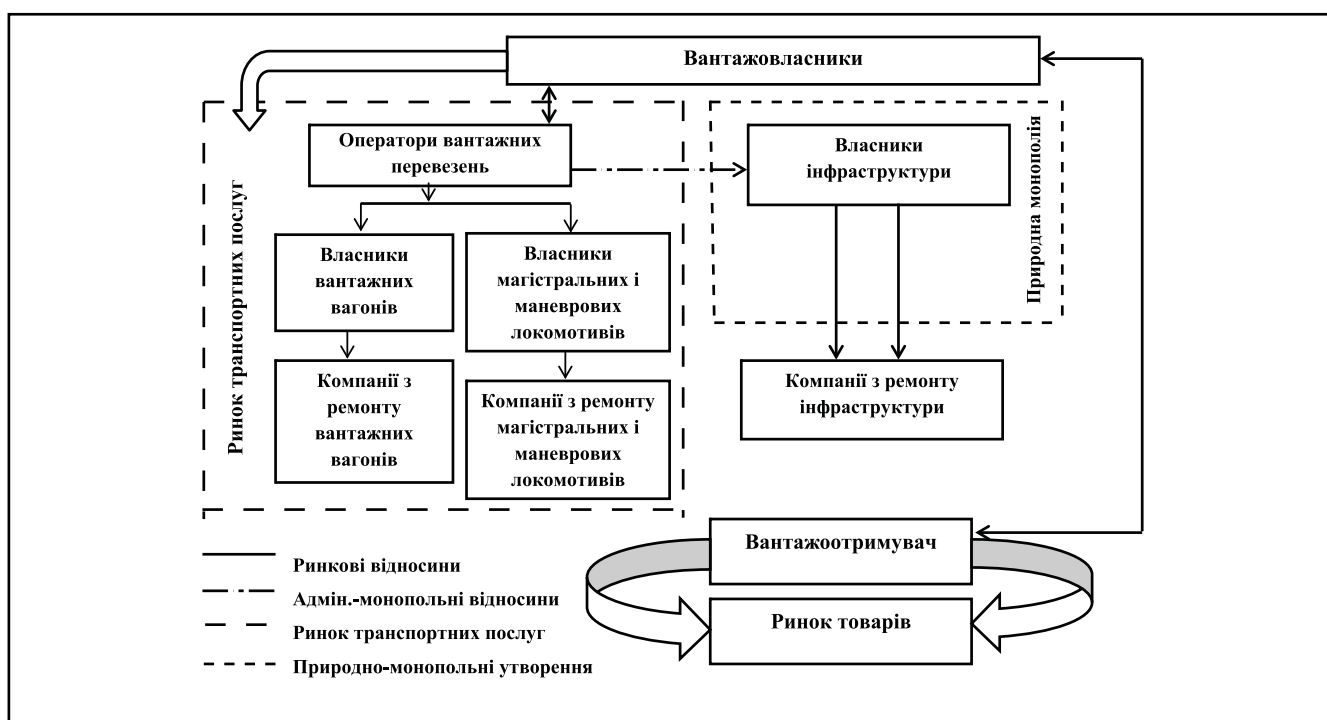


Схема відносин суб'єктів залізничного транспорту в ринковому середовищі

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

формує витрати на конкурентних засадах: оренду вагонів; користування магістральними та маневровими локомотивами; технічне обслуговування та ремонт власних вагонів; експедиційні, перевантажувальні, брокерські та інші роботи, амортизаційні відрахування та витрати пов'язані з утриманням і розвитком самої компанії, податки тощо. При цьому сукупні витрати на перевезення вантажів мають задовольняти вимогам, які наведені в рівнянні (5).

Якщо вантажовідправникам та операторам перевезень усіх видів транспорту не вдається збалансувати ціну товару на споживчому ринку з сукупною вартістю виробництва і перевезення товару, то виникають умови, коли товар перевищує цінність для споживача. Тоді, щоб продати товар у таких умовах, виробник товару має управляти витратами таким чином, щоб вони з урахуванням перевезення відповідали ринковій ціні товару для споживача, тобто необхідно привести витрати до ринкової ціни.

Висновки

У статті розглянуто та науково обґрунтовано підходи щодо впливу товарних і транспортних ринків на управління та формування витрат на залізничні вантажні перевезення:

1. Новизна полягає в тому, що вперше стосовно залізничного транспорту запропоновано нову модель визначення витрат на перевезення в залежності від вартості товару на споживчому ринку.

2. Доведено, що перевезення здійснюватиметься тільки за умови, коли перевищення ринкової вартості товару на споживчому ринку над його вартістю в пункті відправлення буде покривати витрати на перевезення однієї тони вантажу. При тому на формування витрат на перевезення вантажів впливають як споживчий ринок товару, так і ринок транспортних послуг.

3. Наведено математичний апарат визначення витрат на перевезення в залежності від ринкових факторів та експлуатаційних витрат при критичному значенні рентабельності.

4. Розроблено схему відносин суб'єктів залізничного транспорту у ринковому середовищі та напрями управління витратами на перевезення вантажів з урахуванням конкуренції на ринках товарів та транспортних послуг.

Література

1. Закон України «Про природні монополії» від 20.04.2000 №1682-III // Електронний доступ: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1682-14>

2. Беляева Е.Н. Государственное регулирование и реформирование естественных монополий на примере зарубежного железнодо-

рожного транспорта. – М.: Экономика железных дорог, вып. 1, 2011. – С. 20–26.

3. Зимин А.Ф., Наталимов Ю.Б., Тимирьянов В.И. Оценка уровня конкурентоспособности предприятий, оказывающих транспортные услуги. – М.: Экономика железных дорог, вып. 2, 2010. – С. 20–30.

4. Колесникова Н., Чорний В. Формування ефективного попиту як важлива функція ціноутворення по вантажних залізничних перевезеннях. – К.: Збірник наукових праць ДЕТУТ, серія «Економіка і управління», випуск 15, 2010. – С. 44–49.

5. Колесникова Н. Теоретико-методичні основи зміни рівня тарифів на вантажні залізничні перевезення. – К.: Збірник наукових праць ДЕТУТ, серія «Економіка і управління», випуск 16, 2010. – С. 58–65.

6. Колесникова Н., Марков І. Обґрунтування складових організаційно-економічного механізму комерціалізації залізничного транспорту. – К.: Збірник наукових праць ДЕТУТ, серія «Економіка і управління», випуск 17, 2011. – С. 71–77.

7. Лапидус Б.М., Мачарет Д.А. Макроэкономическое значение транспорта: сущностный анализ. – М.: Экономика железных дорог, вып. 1, 2011. – С. 12–19.

8. Макаева Е.А. Основное конкурентное преимущество в сфере железнодорожных перевозок. – М.: Экономика железных дорог, вып. 5, 2007. – С. 10–19.

9. Макаренко М.В. Моделі регулювання цін на продукцію природних монополій. Ефективність реформування української економіки. – К.; 1999. – С. 144–149.

10. Потетюева М.В. Пріоритетно-функціональний підхід до управління на залізничному транспорті / М.В. Потетюева // Збірник наукових праць ДЕТУТ: серія «Економіка і управління». – К.: ДЕТУТ, 2009 – Вип.13 – С. 137–145.

11. Сич Є.М., Колесникова Н.М., Чорний В.В. Сучасна парадигма формування тарифної політики залізниць на ринку міжнародних вантажних перевезень. Збірник наукових праць ДЕТУТ, серія «Економіка і управління», вип. 14, 2009. – С. 32–36.

12. Тихомиров В.О. Определение текущих затрат на эксплуатацию железнодорожной линии методом непосредственного расчета. – М.: Экономика железных дорог, вып. 5, 2010. – С. 12–22, вып. 6, 2010. – С. 21–34.

13. Уэрто де Сото Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество. Челябинск: Социум, 2009.

14. України в цифрах 2010. – К.: Державний комітет статистики України. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2011.

15. Чеховська М.М. Напрями створення вертикально-інтегрованої системи управління залізничним транспортом. – К.: Збірник наукових праць ДЕТУТ, серія «Економіка і управління», випуск 16, 2010. – С. 115–120.

Саморегулювання у страховому підприємстві України

У статті обґрунтовано сутність саморегулювання страхового підприємства, виділено його переваги та недоліки. Охарактеризовано діяльність об'єднань страхових компаній України та визначено основні засади діяльності саморегулювальної організації страховиків.

Ключові слова: саморегулювання, страхове підприємство, страхові компанії, об'єднання страхових компаній, саморегулювальна організація.

В статье обоснована суть саморегулирования страхового предпринимательства, выделены его преимущества и недостатки. Охарактеризована деятельность объединений страховых компаний Украины и определены основные принципы деятельности саморегулируемой организации страховщиков.

Ключевые слова: саморегулирование, страховое предпринимательство, страховые компании, объединения страховых компаний, саморегулируемая организация.

It is proven the idea of self-regulation in insurance enterprise and its advantages and disadvantages are discussed. It is described insurance cooperatives activity in Ukraine and defined the main principles of self-regulating insurance organization.

Keywords: self-regulation, insurance enterprise, insurance companies, insurance cooperatives, self-regulating organization.

Постановка проблеми. Економічна наука та практика розвинутих країн світу довела необхідність та доцільність оптимального поєднання державного регулювання та ринкової саморегуляції. У процесі регулювання держава та ринок ставлять єдине ціле, але їхнє співвідношення залежить від низки чинників: рівня відкритості ринку, ступеня розвитку економіки, національних особливостей країни та її історичного розвитку. Регулювання страхового підприємства має складатися із державного регулювання та саморегулювання. У цьому секторі не можна протиставляти державу та ринок як два механізми регулювання, а навпаки, необхідна оптимальна модель співвідношення державного регулювання та саморегулювання через ринкові механізми. У зв'язку з цим доцільно провести теоретичні дослідження механізму саморегуляції у вітчизняному страховому підприємстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Нині в економічній науці характеризують ринкове регулювання економіки, державне регулювання економіки та їх співвідношення. Л. Швайка виділяє: ринкове саморегулювання, тотальне та часткове державне регулювання економіки [1, с. 32–35]. Л. Дмитриченко стверджує, що розвиток механізму саморе-

гулювання забезпечується завдяки регулюючим функціям держави. Державне регулювання сприяє створенню функціональних економічних систем, які породжують ринкові механізми саморегулювання [2, с. 33–34]. У страховому підприємстві механізм саморегуляції вивчено слабо, лише в окремих наукових публікаціях (зокрема, О.М. Залетов у монографії «Убезпечення життя» [3, с. 271–272]) вказується на його необхідності та характеризуються окремі аспекти.

У зв'язку з цим **метою статті** є обґрунтування сутності саморегулювання страхового підприємства та його особливостей розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняному страховому підприємстві взаємодія державного регулювання та саморегулювання необхідна. Від збільшення масштабності страхового підприємства, складності взаємовідносин з державою засоби впливу органів влади на суб'єктів страхового підприємства звужуються і виникає необхідність у розвитку механізмів саморегуляції. На нашу думку, з одного боку, саморегулювання тільки доповнює, розширює чи посилює регулювання зі сторони державних органів, з іншого – держава законодавчими та нормативно-правовими актами регламентує діяльність організацій саморегулювання, може бути ініціатором їх створення.

У Господарському кодексі України ст. 5 «Конституційні основи правопорядку у сфері господарювання» закріплено правовий господарський порядок в Україні, який формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів виходячи з конституційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність [4].

На нашу думку, саморегулювання страхового підприємства – передбачене законодавством регулювання страхового підприємства в цілому чи окремих його елементів відповідними організаціями без втручання державного регулятора. До переваг саморегулювання страхового підприємства належать:

- гнучкість норм саморегулювання по відношенню до вимог державного регулювання та їх адекватна трансформація під впливом зовнішніх чинників;
- можливість впливу на нормотворчу діяльність органів влади, що неможливо за державного регулювання;
- врахування особливостей та характерних рис безпосередньо страхового підприємства та його суб'єктів;
- застосування особливих механізмів, менш затратних щодо вирішення суперечностей (третейських судів) між страховальниками та суб'єктами страхового підприємства.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

До недоліків саморегулювання належить можливість обмеження конкуренції у страховому підприємстві. Особливо небезпека обмеження конкуренції зростає, якщо участь суб'єктів страхового підприємства в організаціях саморегулювання є обов'язковою. Тому має існувати відповідність між здійсненням конкурентної політики органами влади та розвитком саморегулювання у підприємстві.

Саморегулювання доцільно відрізнити від співрегулювання, під яким розуміють спільну участь у процесі регулювання держави та різних ринкових інституцій. Крім суб'єктів підприємства у процесі співрегулювання можуть брати участь й інші організації – споживчі об'єднання (Асоціація страхувальників України), профспілки, організації інфраструктури (Асоціація професійних страхових посередників, страхові пули, об'єднання страхових компаній). Формуються елементи співрегулювання шляхом введення у структури управління органів державної влади представників бізнесу та громадськості. Тому ті ж самі саморегулюючі організації можуть бути учасниками співрегулювання.

Саморегулювання страхових підприємницьких структур вигідне і бізнесу, і державі, і суспільству. Здійснюється саморегулювання відповідними організаціями, які не є ще одним контролюючим чи наглядовим органом, а такі організації створюються учасниками ринку і їм делегується частина повноважень. Такі об'єднання страхових компаній є одним із елементів страхового інституційного середовища.

Саморегулювні організації за принципом участі поділяються на:

- організації з обов'язковою участю всіх суб'єктів страхового підприємства;
- організації з добровільною участю суб'єктів страхового підприємства.

Саморегулювними організаціями є об'єднання суб'єктів страхового підприємства, які визначають стандарти діяльності та взаємовідносини між страховими компаніями, страховими компаніями та клієнтами, встановлюють норми професійної етики, формують компенсаційні механізми, розробляють типові правила страхування.

Об'єднання суб'єктів страхового підприємства поділяються за масштабністю на: регіональні, національні, міждержавні, міжнародні. За видами страхування об'єднання доцільно класифікувати на універсальні (участь в яких переважно є добровільною) та спеціалізовані (їхнє створення передбачено відповідними законодавчими нормами).

Згідно з вітчизняним законодавством (ст. 13 Закону України «Про страхування») страхові компанії мають право утворювати спілки, асоціації та інші об'єднання для координації своєї діяльності, захисту інтересів своїх членів [5].

У сучасних умовах в Україні функціонують як добровільні об'єднання, так і спеціалізовані. Добровільними об'єднаннями страховиків є: Ліга страхових організацій України (ЛСОУ), Українська федерація ubezpieczenia (УФУ), асоціація «Страховий бізнес». Спеціалізованими об'єднаннями страховиків, діяльність яких визначена відповідним законодавством України, є:

– Авіаційне страхове бюро, до якого входять страхові компанії, які здійснюють страхування авіаційних ризиків;

– Морське страхове бюро, куди входять страхові компанії, які здійснюють страхування морських ризиків, діє на підставі Положення про Морське страхове бюро, що затверджене постановою Кабінетів Міністрів України «Про порядок утворення та державної реєстрації Авіаційного страхового бюро і Морського страхового бюро України» від 27.04.98 р. №561. З 2000 року є членом Міжнародного союзу морського страхування, представляє інтереси національних страхових компаній, що здійснюють морське страхування;

– Моторне транспортне страхове бюро (МТСБУ), участь страхових компаній в якому передбачає здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів. Створення такого об'єднання визначено Законом України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів». Членство страхових компаній у МТСБУ є обов'язковою умовою здійснення діяльності щодо обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Дане об'єднання представляє інтереси України у міжнародному об'єднанні «Зелена картка»;

– Ядерний страховий пул зобов'язані створити страховики, які можуть здійснювати страхування відповідальності операторів ядерних установок за шкоду, що може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту. Дане об'єднання страхових компаній-резидентів України створено у 2003 році, і його головною метою є координація діяльності його членів, пов'язаної із здійсненням обов'язкового страхування цивільної відповідальності операторів ядерних установок за ядерний збиток, забезпечення фінансової надійності шляхом організації страхування на засадах солідарної відповідальності членів пулу. Має бути юридичною особою.

Слід відзначити, що пули представляють собою форму тимчасового об'єднання самостійних страхових компаній і створюються на основі їх добровільної згоди для здійснення конкретного виду страхування за встановленими єдиними правилами страхування та єдиними страховими тарифами.

Основними завданнями створення страхових пулів є:

- 1) забезпечення фінансової стійкості страхових компаній;
- 2) гарантування здійснення страхового відшкодування клієнтам;
- 3) можливість прийняття на страхування великих ризиків.

У страхових пулах найчастіше страхуються ядерні ризики, авіаційні ризики, ризики забруднення навколишнього середовища тощо. Вони можуть функціонувати на принципах співстрахування (всі ризики діляться між учасниками у відповідних пропорціях) та перестрахування (страхові компанії самостійно здійснюють страхування, а частину ризику передають на перестрахування у пул).

Є різні види пулів. Національні страхові пули створюються національними страховими компаніями у межах певного

виду страхування. Регіональні страхові пули створюються страховими компаніями для збільшення місткості регіонального страхового ринку і утримання у регіоні значного обсягу страхових премій.

Пул як об'єднання страховиків відрізняється від інших об'єднань, бо це погодження декількох юридичних осіб працювати на основі єдиних правил та тарифів по конкретному виду страхування. У всіх інших відношеннях страхова компанія–учасник пулу є незалежною, вільною у здійсненні своєї діяльності. Пул не вважається монополістичним об'єднанням, а його створення не має на меті обмеження конкуренції, бо клієнт може відмовитись від послуг пулу і укласти договір страхування з іншою страховою компанією.

Страхові пули можна визначити як один із проявів механізму саморегуляції. Так, з одного боку, причиною їх створення є потреба страхових компаній членів пулу реалізувати свої інтереси щодо страхування даних ризиків, а з іншого – через це досягається ринкова рівновага, задовольняється попит на страхування окремих груп ризиків, які страхові компанії не можуть або не хочуть приймати на страхування індивідуально.

Отже, в Україні функціонує значна кількість об'єднань страховиків, представники яких активно обговорюють питання створення саморегулюючої організації у страховому підприємстві та ведуть боротьбу за статус такої організації. Зупинимо увагу на визначених правових нормах саморегулювання у страховій діяльності України.

Згідно із Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» саморегулювальна організація – неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та /або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг [6]. Об'єднання фінансових установ набуває статусу саморегулювальної організації (СРО) після внесення запису про неї до відповідного реєстру, який ведеться Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Документом, що підтверджує статус СРО, є свідоцтво.

У Розпорядженні «Про затвердження Положення про делегування Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України окремих повноважень об'єднанню страховиків» № 1000 від 21.08.2008 р. визначено, що саморегулювальна організація страховиків – об'єднання, якому за рішенням уповноваженого органу делеговано окремі повноваження та інформація про яке внесена до реєстру саморегулювальних організацій фінансових установ [7].

Основними повноваженнями саморегулювальної організації страховиків визначено: розробку та впровадження правил поведінки на ринку страхових послуг; сертифікацію фахівців ринку страхових послуг.

Об'єднання, якому делегуються такі повноваження, повинно:

- мати належним чином затверджені положення про діяльність об'єднання, положення про документообіг, власне або орендоване на строк не менше одного року приміщення, що належним чином охороняється;

- здійснювати свою діяльність не менше трьох років;
- учасниками об'єднання повинні бути більше 50% страховиків України.

Саморегулювальна організація страховиків зобов'язана [6]:

- 1) подавати до уповноваженого органу копії змін до установчих документів, зміни до внутрішніх положень;

- 2) інформувати про зміну свого місцезнаходження;

- 3) на письмовий запит надавати інформацію про свою діяльність у зв'язку зі здійсненням делегованих повноважень, а також про припинення діяльності саморегулювальної організації;

- 4) надавати протоколи та відповідні документи щодо прийнятих рішень, інформацію про дати проведення та порядок денний чергових та позачергових зборів;

- 5) подавати документи, що встановлюють правила поведінки при здійсненні страхової діяльності;

- 6) забезпечувати оперативне та повне висвітлення прийнятих рішень на інтернет–сайті.

Контроль за дотриманням вказаних зобов'язань буде здійснювати Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Проведений аналіз вказаних правових норм щодо створення саморегулювальної організації страховиків дозволяє визначити такі недоліки. По–перше, відсутні є чіткі повноваження та функції, які делегуються саморегулювальній організації страховиків, а вказані повноваження щодо визначення правил поведінки на ринку є загальними, не зрозумілими та розмитими. Не вказані механізми контролю за дотриманням визначених правил. Такі повноваження між органами державної влади та саморегулювальною організацією мають бути чітко розмежовані. Має бути визначена як спільна участь даних інституцій у розробці основних напрямів розвитку страхового підприємництва, так і створена система ефективної системи підзвітності.

По–друге, на нашу думку, створення саморегулювальної організації страховиків не має передбачати жорсткого регулювання щодо кількості учасників. Це має бути добровільне об'єднання. Обов'язковість участі страхових компаній в саморегулювальних організаціях, на нашу думку, може встановлювати зміни у законодавстві, у тому числі щодо умов ліцензування. Крім цього, обов'язковість не завжди гарантує захист від недобросовісних дій між учасниками такої організації.

Спеціалізовані об'єднання, які нині функціонують на вітчизняному страховому ринку в окремих сегментах, виконують функції саморегулювальної організації, але не нараховують такої кількості учасників. Крім цього, на нашу думку, така організація має мати статус універсального об'єднання страховиків, бо тоді значна частина суб'єктів страхового

підприємництва не здійснюючи такий вид страхування не зможе бути його учасником. На нашу думку, це має бути єдина універсальна організація, яка зможе представляти інтереси вітчизняних суб'єктів страхового підприємництва й на міжнародному ринку.

У розвинутих країнах світу участь страхових компаній у саморегулювальних організаціях переважно є добровільною і означає високу надійність та професіоналізм суб'єкта страхового підприємництва, тому кожен прагне стати учасником такого об'єднання.

У зв'язку з цим вважаємо, що саморегулювання у страховому підприємстві України має передбачати:

1) розробку таких правил та стандартів, що дозволять заповнити прогалини у законодавстві;

2) створення третейського механізму, досудового вирішення суперечностей між учасниками саморегулювальної організації та споживачами страхових послуг;

3) заперечення актів та рішень органів влади, що порушують права та законні інтереси суб'єктів страхового підприємства, здійснення попередньої експертизи нормативних актів органів влади, що містять норми регулювання;

4) забезпечення ефективної та прозорої роботи суб'єктів страхового підприємства шляхом здійснення моніторингу їх діяльності, формування статистичної інформації про їх фінансово-господарську діяльність. Використання соціальних рейтингів, які присвоюються всім учасникам саморегулювальної організації на основі показників, що враховують не тільки надійність компанії, а й якість її роботи для страхувальників, повноту та доступність інформації про неї та її послуги.

5) застосування заходів впливу (дисциплінарних) щодо учасників саморегулювальної організації за порушення вимог, правил та стандартів;

6) створення електронного каталогу адресатів страхових компаній, у тому числі обов'язкове публікування правил страхування, підтримка інституту типових правил страхування.

Висновки

Отже, функціонування саморегулювальної організації є домінуючим чинником у формуванні розвиненого страхового підприємства, такі структури є основою до рівноправного соціального партнерства між бізнес-структурами і державою. Заходи щодо створення саморегулювальної організації у страховому підприємстві України, з одного боку, спрямовані на врахування запитів споживачів та обмеження втручання держави у внутрішні аспекти розвитку, а з іншого – встановлюють та контролюють визначені правила та принципи поведінки на ринку.

Література

1. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Л.А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 435 с.
2. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория: монография / Л.И. Дмитриченко. – Донецк: УкрНТЭК, 2001. – 329 с.
3. Залетов О.М. Убезпечення життя: Монографія / О.М. Залетов. – К.: Міжнародна агенція «Бізон», 2006. – 688 с.
4. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.2003: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>
5. Закон України «Про страхування» №85/98-ВР від 7.03.96: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>
6. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» №2664-III від 12.07.2001: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>
7. Розпорядження «Про затвердження Положення про делегування Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України окремих повноважень об'єднанню страховиків» №1000 від 02.08.2008: [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dfp.gov.ua>

У.В. ВЛАДИЧИН,

к.е.н., доцент, Львівський національний університет ім. І. Франка

Регулювання реорганізаційних процесів в іноземному банківництві України

Досліджено сутність та виявлено тенденції реорганізаційних процесів, які відбуваються в іноземному банківництві України. Охарактеризовано основні форми реорганізації банків, проаналізовано процеси злиття, поглинання та перетворення банків з іноземним капіталом, подано рекомендації щодо удосконалення регулювання та діяльності іноземних банків в Україні.

Ключові слова: реструктуризація, реорганізація, злиття, поглинання, приєднання, поділ, перетворення, іноземне банківництво, банк з іноземним капіталом.

Исследована суть и определены тенденции реорганизационных процессов, которые происходят в иностранном банковском бизнесе Украины. Рассмотрены основные формы реорганизации банков, проанализированы процессы слияния, поглощения и преобразования банков с иностранным капиталом, поданы рекомендации для усовершенствования регулирования и деятельности иностранных банков в Украине.

Ключевые слова: реструктуризація, реорганізація, слияние, поглощение, присоединение, разделение,

преобразование, иностранная банковская деятельность, банк с иностранным капиталом.

The author considers the main concepts and tendencies of reorganization processes of foreign banking in Ukraine. The forms of reorganization, the process of merger, acquisition and transformation of banks with foreign capital are investigated. In the article the author gives recommendations for improvement regulate and activity of foreign banks in Ukraine.

Keywords: *restructuring, reorganization, merger, acquisition, addition, division, transformation, foreign banking, bank with foreign capital.*

Постановка проблеми. Під впливом глобалізаційних процесів у світовій фінансовій системі та національних економіках країн відбуваються об'єднання фінансових капіталів, простежуються тенденції до укрупнення банківського бізнесу. У цьому зв'язку банківські установи виходять за межі національних кордонів. Багато вітчизняних науковців і практиків дискутують над питаннями необхідності консолідації банків шляхом зменшення їхньої кількості та намагаються визначити оптимальну структуру банківської системи для досягнення необхідного рівня фінансової стабільності та прибутковості. В Україні процеси реорганізації банків відбуваються як між вітчизняними банківськими установами, так і між банками з часткою у капіталі нерезидентів. Таким чином, банки з іноземним капіталом, переслідуючи власні цілі, здійснюють експансію у банківські системи зарубіжних країн.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми реструктуризації та реорганізації банківських установ в Україні висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, дослідженнями реорганізаційних та реструктуризаційних процесів у банківстві займалися Г. Баянт, З. Васильченко, І. Вядрова, О. Кириченко, А. Ковалюк, А. Крюков, Л. Кузнецова, С. Львовичкін, В. Міщенко, В. Опарін, В. Федоров та інші. Питання капіталізації та консолідації банківського капіталу досліджено у працях П. Буряка, Л. Вароди, В. Герасименко, Ж. Довгань, В. Коваленко, С. Науменкової, С. Реверчука, Р. Слав'юка, Р. Тиркала, Н. Ткачук, К. Черкашеної та ін. Розвитку банківської діяльності під впливом іноземного капіталу приділяли увагу такі науковці, як А. Абалкіна, В. Агабальян, О. Алексеева, А. Верніков, О. Другов, О. Дзюблук, М. Козоріз, А. Омельченко, Т. Смовженко, О. Чуб та інші. Водночас в умовах постійного впливу зовнішніх чинників та виникнення кризових явищ в економіці країн зростає необхідність у дослідженнях структури власності банківських установ, впливу іноземних банків на розвиток банківської системи та економіки, а також особливостей прояву та регулювання реорганізаційних процесів в іноземному банківстві для досягнення оптимальних моделей розвитку банківського бізнесу.

Метою статті є виявлення теоретичних засад реорганізації іноземних банків, що діють на території України, та подан-

ня практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності регулятивних функцій державних органів, врегулювання правових норм законодавства та застосування найбільш дієвих методів та форм реорганізації банків з іноземним капіталом в Україні.

Мета статті – дослідити сутність та виявити тенденції реорганізаційних процесів, які відбуваються в іноземному банківстві України. Охарактеризувати основні форми реорганізації банків, проаналізувати процеси злиття, поглинання та перетворення банків з іноземним капіталом, подати рекомендації щодо удосконалення регулювання та діяльності іноземних банків в Україні.

Виклад основного матеріалу. Поняття реструктуризації банку є широкоаспектним і залежно від контексту його зміст може набувати специфічних особливостей та ознак. Водночас із реструктуризаційними процесами пов'язані такі поняття, як «реорганізація», «злиття», «поглинання», «перетворення», «приєднання», «поділ», «виділ», «реабілітація», «ліквідація» тощо. Реструктуризаційні процеси у вітчизняному банківстві спостерігаємо досить часто, що пов'язано не лише із проблемами погіршення фінансового стану банків та значного впливу банківських ризиків, а й підвищенням концентрації банківського капіталу шляхом консолідації, а також залученням іноземних інвесторів.

Поняття «реструктуризація банків» зустрічаємо як в енциклопедичних виданнях, так і в законодавчих і нормативних актах України. Так, універсальний словник економічних термінів В.Е. Коломойцева визначає реструктуризацію як «зміну структури капіталу компанії або її заборгованості, що часто потребує згоди банку для обміну боргів на акціонерний капітал» [1, с. 269]. Згідно з «Методичними рекомендаціями про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків» реструктуризація банку – це «комплекс організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на покращення фінансового стану, підвищення ліквідності та платоспроможності банку, зокрема шляхом реорганізації банку, повної або часткової зміни власника з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи-інвестора, яка не підлягає санації, що сприятиме фінансовому оздоровленню банку та дозволить задовольнити вимоги кредиторів» [2]. Водночас, на наш погляд, необхідно чітко розмежовувати терміни «реструктуризація» і «реорганізація». Енциклопедія за редакцією Р.С. Дяківа трактує поняття реорганізації як «перебудову, перетворення, зміну структури й організаційних форм підприємств, установ, державних або громадських організацій» [3, с. 507]. Таким чином, реорганізація передбачає зміну структури й організаційних форм самої банківської установи, а реструктуризація – зміну структури капіталу або заборгованості банківської установи. На наш погляд, реорганізація банків є дещо вузьким поняттям, ніж реструктуризація, крім того, потреба у здійсненні реструктуризації банківських установ проявляється, насамперед в необхідності підтримання лік-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

відності, стабільності та забезпечення фінансової стійкості проблемного банку.

При цьому різний зміст вкладаємо у визначення «реструктуризації банків» та «реструктуризації банківської системи». Так, реструктуризація банківської системи згідно з вітчизняним законодавством є комплексом заходів, який передбачає покращання фінансової стійкості банківської системи, підвищення ліквідності і платоспроможності з урахуванням соціально-економічних завдань, змін у національній макросистемі та на світовому фінансовому ринку шляхом створення нових банків (спеціалізованих, універсальних), реорганізації діючих (злиття, приєднання, поділу, виділення), зміни юридичного статусу банківських установ або їх закриття [4]. З цього випливає, що реорганізація банків є одним із шляхів реструктуризації банківської системи.

Реструктуризація банків може проводитися шляхом прямої участі держави у цих процесах, зокрема шляхом націоналізації банку (участі держави у статутному капіталі банку), введення тимчасової адміністрації, фінансового оздоровлення банку (відновлення платоспроможності банку та приведення фінансових показників його діяльності у відповідність із вимогами НБУ) тощо. Водночас опосередкований вплив мають державні органи на реорганізаційні процеси шляхом створення відповідних вимог до процедури злиття, поглинання, поділу, приєднання банків, надання відповідних дозволів та розгляду можливостей реорганізації з метою визначення і запобігання негативного впливу на учасників реорганізаційних процесів.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» реорганізація банку – це злиття, приєднання, виділення, поділ банку, перетворення його організаційно-правової форми, наслідком яких є передача, прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступникам [5]. Законодавець зазначає, що банк може бути реорганізований за рішенням власників банку, а у разі призначення тимчасової адміністрації – за рішенням Національного банку України або тимчасового адміністратора, погодженим із НБУ.

Директива 2001/24/ЄС Європейського парламенту та Ради «Про реорганізацію та ліквідацію кредитних установ» подає таке трактування поняття «реорганізаційні заходи»: «заходи, спрямовані на збереження або відновлення (оздоровлення) фінансового стану кредитної установи, які могли б вплинути на попередньо існуючі права третіх сторін, включаючи заходи, що передбачають можливість призупинення платежів, тимчасове припинення дії заходів впливу або зменшення суми позову (претензії)» [6]. Наведене тлумачення, з одного боку, конкретно не визначає заходів, які сприяють збереженню фінансового стану банку, з іншого – є дещо звуженим, оскільки розглядає можливість застосування методів, які пов'язані лише з оздоровленням банків, а не забезпечують розвиток банківської діяльності загалом.

Вважаємо, що реорганізаційні процеси в банківстві пов'язані не лише з випадками оздоровлення банків у разі

виникнення фінансових проблем, однак ці процеси мають позитивний вплив на покращення стабільності та сприяння розвитку банківського бізнесу.

Кожна з форм реорганізації банків має свої особливості. Зокрема, нормативні акти НБУ трактують ці поняття таким чином: злиття банків передбачає виникнення нового банку– правонаступника з передаванням йому згідно з передавальними актами всього майна, всіх прав та обов'язків двох або більше банків одночасно з їх припиненням. Приєднання банків – припинення одного або більше банків із передаванням ним/ними згідно з передавальним актом усього його/їх майна, прав та обов'язків іншому банку– правонаступнику. Виділення банку – створення одного чи кількох банків– правонаступників із передаванням йому (їм) згідно з розподільчим балансом частини майна, прав та обов'язків банку, з якого здійснюється виділення, без припинення такого банку. Перетворення банку – зміна його організаційно-правової форми без застосування норм законодавства щодо припинення юридичної особи. Поділ банку – припинення банку з передаванням усього його майна, прав та обов'язків більше ніж одному новому банку– правонаступнику згідно з розподільчим балансом [7]. Таким чином при операціях злиття, приєднання, поділу відбувається припинення діяльності банку, що реорганізується, на відміну від операції виділення банку. В разі перетворення вносяться зміни до статуту банку, що реорганізовується, Державного реєстру банків і Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб– підприємців без припинення його діяльності.

З організаційно-економічної точки зору злиття – це створення нового банку замість двох або більше раніше зареєстрованих банків, ліцензії яких анулюються. Новий банк має пройти державну реєстрацію. На відміну від злиття приєднання однієї або декількох юридичних осіб до іншої юридичної особи – це перехід прав та обов'язків та анулювання ліцензії приєднуваного банку, його ліквідація як самостійної юридичної особи і одночасне збереження банку, який приєднує інший банк, з його перереєстрацією (в його статут вносяться необхідні зміни та доповнення) [8, с. 157].

У разі реорганізації та припинення діяльності банку, що реорганізується, постає питання зміни рахунків клієнтів та гарантій працівників банківської установи. Так, згідно з листом НБУ «Роз'яснення щодо зміни рахунків клієнтів при реорганізації банку» банк, що реорганізовується, закриває рахунки клієнтів, які відкриваються з тими ж самими номерами у банку– правонаступнику [9]. Припинення діяльності юридичної особи здійснюється шляхом реорганізації або ліквідації. Ліквідація банку – процедура припинення функціонування банку як юридичної особи [5]. Зокрема, ліквідацією визначається така форма припинення юридичної особи, при якій припиняються всі її права та обов'язки. При цьому в разі ліквідації вся чисельність працівників скорочується та весь штат працівників ліквідується. При реорганізації можливість для звільнення працівників допускається тільки за

умови скорочення штату або чисельності працівників, право визначення яких належить тільки власникові або уповноваженому їм органу. При цьому дія строкового трудового договору працівника продовжується, його припинення можливе лише у разі скорочення чисельності або штату працівників [10]. Таким чином, при зміні власників банківської установи (зокрема, залучення іноземних інвесторів) не виключені випадки розірвання трудових договорів працівників і залучення на посади власних банківських службовців.

Реорганізацію у секторі іноземного банківництва трактуємо як сукупність дій шляхом добровільного волевиявлення власників або примусової дії регулюючих органів, пов'язаних із трансформаціями в організаційно-правовій формі, структурі та діяльності банку, внаслідок чого змінюється структура власності банку, зумовлена набуттям істотної часті іноземного інвестора у статутному капіталі, що сприяє покращенню фінансового стану банку та підвищенню рівня розвитку банківської системи.

Реорганізаційні процеси в іноземному банківництві пов'язані, перш за все, з процесами залучення іноземних інвесторів, які шляхом злиття і поглинання з вітчизняними банками виходять на український ринок. Водночас у більшості випадків однією із умов виходу іноземців на зарубіжні ринки є бажання нерезидентів придбати саме фінансово стійкий банк із розгалуженою мережею філій та відділень та сформованим портфелем банківських операцій і послуг, а не купівля проблемного банку. Однак угоди щодо фінансового вливання іноземних капіталів у проблемні банки також укладаються у світовій та вітчизняній банківській практиці. Прикладом може слугувати купівля Промінвестбанку у 2010 році російським Внешнекономбанком (пряма участь іноземного інвестора склала 93,8403%). З іншого боку, іноземні інвестори переслідують власні мотиви виходу на український банківський ринок, які полягають як в одержанні прибутків, обслуговуванні власних іноземних корпорацій, які працюють в Україні, так і стратегічній експансії та завоюванні провідних позицій в обслуговуванні перспективних галузей вітчизняної економіки.

Питання мотивів реалізації операцій злиття та придбання банків досліджувалися вітчизняними і зарубіжними науковцями. Так, О.О. Чуб пропонує всі мотиви умовно розділити на раціональні і сумнівні. До раціональних автор відносить: економію за рахунок масштабів діяльності, економію за рахунок вертикальної інтеграції, комбінування взаємодоповнювальних ресурсів, податкові пільги, можливість використання додаткових продуктів, підвищення якості й ефективності управління. Сумнівними автор відзначає: диверсифікацію бізнесу, зниження витрат на фінансування, усунення конкурентів, специфічні мотиви ініціації поглинань (особисті мотиви та задоволення амбіцій власників) [11, с. 117]. Водночас до мотивів злиття і поглинання банків іноземними інвесторами потрібно також зачислити і цілі виходу на закордонні ринки, стратегічні орієнтири діяльності міжнародних фінансових груп і перспективи розвитку бізнесу на території країни розташування банку з іноземним капіталом.

Реорганізаційні процеси в іноземному банківництві України спостерігаємо протягом усього періоду розвитку банківського бізнесу незалежної України. Виходження іноземних інвесторів нерозривно пов'язане із реорганізацією вітчизняних банків, що проявляється у формах злиттів, поглинань, приєднань та перетворень банківських установ (див. рис.).

При цьому найбільш частими формами реорганізації в Україні є угоди злиття або приєднання банків з іноземним капіталом за рішенням власників, а також перетворення шляхом зміни організаційно-правової форми банків згідно вимог законодавства. Так, Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо форм створення банків та розміру статутного капіталу» № 133-V від 14.09.2006 р. зобов'язав банківські установи протягом трьох років (тобто до 04.10.2009 р.) провести реорганізацію шляхом перетворення з ЗАТ та ТзОВ у ВАТ або кооперативні банки [12]. Згодом відповідно до внесених змін до законодавчих актів відповідно до прийнятого 29.04.2009 р. Закону України «Про акціонерні товариства» та згідно із Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо особливостей проведення заходів з фінансового оздоровлення банків»



Реорганізаційні процеси в іноземному банківництві

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

№1617–VI від 24.07.2009 р., відкриті акціонерні товариства мають змінити назву на публічні акціонерні товариства (до 29.04.2011 р.), що призвело до активізації реорганізаційних процесів шляхом перетворення банків.

Характеристика реорганізаційних процесів в іноземному банківництві України протягом останніх років наведена у таблиці.

За наведеними у таблиці даними спостерігаємо незначні прояви реорганізаційних процесів в іноземному банківництві, хоча на фоні зменшення загальної кількості зареєстрованих банків в Україні кількість банків з іноземним капіталом порівняно з даними за підсумками 2006 року зросла на 20 установ і становила на 01.10.2011 р. 55 банків відносно 35 на кінець 2006 року. Це пояснюється збільшенням кількості припинення діяльності банківських установ, що спричинили в основному кризові явища у фінансово-банківській сфері України. Водночас ліквідовувались переважно банки з вітчизняним капіталом, що у цьому контексті засвідчує вищу стабільність банків за участю нерезидентів, частково за рахунок забезпечення фінансової підтримки з боку материнських структур за кордоном. Серед ліквідованих та вилучених з Державного реєстру банків з іноземним капіталом в Україні за аналізований період виділимо АБ «Креді Свісс Фьорст Бостон (Україна)» (закритий згідно з Рішенням Комісії НБУ з питань нагляду та регулювання діяльності банків від 05.10.2006 р. №277); ЗАТ «Внешторгбанк (Україна)» (закритий згідно з Рішенням комісії НБУ з питань нагляду та регулювання діяльності банків від 02.11.2007 р. №288) – ліквідований у зв'язку з приєднанням на правах філії до ПАТ «ВТБ Банк»; АКБ «ХФБ Банк Україна» (закритий згідно з Рішенням комісії НБУ з питань нагляду та регулювання діяльності банків від 25.02.2008 р. №52) – ліквідований у зв'язку з приєднанням на правах відділення до ВАТ «УніКредит Банк»; АБ «Факторіал-Банк» (закритий згідно з Рішенням комісії НБУ з питань нагляду та регулювання діяльності банків від 13.01.2010 р. №24) – ліквідований у зв'язку з приєднанням на правах відділення до ПАТ «СЕБ Банк». Також

реорганізаційні процеси в іноземному банківництві України спостерігаємо у 2009 році, більшість з яких пов'язана з перетворенням, тобто зміною організаційно-правової форми банків. Так, у цей рік були реорганізовані ТзОВ «УніКредит Банк», ТзОВ «Банк Ренесанс Капітал», ЗАТ «Вест Файненс Енд Кредит Банк», ЗАТ «Укрбудінвестбанк», ЗАТ «Міжнародний Іпотечний Банк» (нині – ПАТ «Платинум Банк»), які згідно з вимогами законодавства України були перетворені в публічні акціонерні товариства. У червні 2010 року було припинено діяльність ПАТ «Сведбанк Інвест» (Київ) у зв'язку з реорганізацією шляхом приєднання до банку з іноземним капіталом – ПАТ «Сведбанк» (Київ). У лютому 2011 році ПАТ «Платинум Банк» завершив угоду щодо придбання у Home Credit BV 100% акцій ПАТ «Хоум Кредит Банк Україна». У 2011 році розпочалася процедура ліквідації банку з іноземним капіталом ПАТ «КБ «СКБ» (постанова про ліквідацію №371 від 20.10.2011 р.).

Водночас статистичні дані щодо кількості реорганізованих банків, наведені у таблиці, засвідчують виникнення упущень, зокрема щодо реального відображення реорганізаційних процесів у банківництві України. Так, у зв'язку із вимогами законодавства до 04.10.2009 р. усі банки мали провести зміну організаційно-правової форми із ТзОВ та ЗАТ на ВАТ, а до 29.04.2011 р. – на ПАТ. Така ж зміна організаційно-правової форми передбачає використання однієї із форм реорганізації банків – перетворення, що не знайшло свого відображення у статистичних матеріалах. За даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, в Україні лише у 2009 році була здійснена шістьма банками з іноземним капіталом державна реєстрація припинення юридичної особи в результаті злиття, приєднання, поділу або перетворення, зокрема, ЗАТ «Кредитвестбанк» (27.01.2009 р.), ЗАТ «Хоум Кредіт Банк» (30.01.2009 р.), ЗАТ «Сбербанк Росії» (02.02.2009 р.), ЗАТ «Укрбудінвестбанк» (12.03.2009 р.), ТОВ «Банк Ренесанс Капітал» (21.09.2009 р.), ТЗОВ КБ «Західкомбанк» (01.10.2009 р.) [13].

Характеристика реорганізаційних процесів в іноземному банківництві України, 2006–01.10.2011 р. (станом на кінець періоду)*

| Період | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 01.10.2011 |
|---|------|------|------|------|------|------------|
| 1. Кількість зареєстрованих банків | 193 | 198 | 198 | 197 | 194 | 198 |
| 2. Кількість банків з іноземним капіталом, з них: | 35 | 47 | 53 | 51 | 55 | 55 |
| – банків зі 100% іноземним капіталом | 13 | 17 | 17 | 18 | 20 | 22 |
| 3. Кількість включених до Державного реєстру банків за період, зокрема: | 13 | 6 | 7 | 5 | 3 | 4 |
| 3.1. Банків з іноземним капіталом, з них: | 5 | 2 | – | 1 | – | 1 |
| – банків зі 100% іноземним капіталом | 4 | 2 | – | 1 | – | 1 |
| 4. Кількість виключених із Державного реєстру банків, з них: | 6 | 1 | 7 | 6 | 6 | – |
| – у зв'язку з реорганізацією банків | 2 | 1 | 1 | – | 2 | – |
| – у зв'язку з ліквідацією банків | 4 | – | 6 | 6 | 4 | – |
| 5. Кількість банків, які перебувають у стадії ліквідації | 19 | 19 | 13 | 15 | 18 | 20 |
| 6. Кількість ліквідованих банків з іноземним капіталом за період | 1 | 1 | 1 | – | – | – |

* Складено на основі: Бюлетень Національного банку України. – №2. – 2008. – С. 156; Бюлетень Національного банку України. – №9. – 2011. – С. 174; матеріалів щодо внесення змін до Державного реєстру банків. – Режим доступу до ресурсів: <http://www.bank.gov.ua>

Основними законодавчими та нормативно-правовими актами, які регулюють реструктуризаційні процеси в банківстві України, є: Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, закони України «Про банки і банківську діяльність», «Про акціонерні товариства», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо форм створення банків та розміру статутного капіталу», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей проведення заходів з фінансового оздоровлення банків», Положення «Про особливості реорганізації банку за рішенням його власників», Лист НБУ «Про реорганізацію банків шляхом перетворення», Лист НБУ «Про реорганізацію банків», Лист НБУ «Роз'яснення щодо зміни рахунків клієнтів при реорганізації банку», Лист НБУ «Щодо приведення організаційно-правової форми банків у відповідність до законодавства», Методичні рекомендації про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків та ін.

Найбільш дискусійними моментами у реорганізації банків в Україні, на наш погляд, виявляються питання перетворення банків, тобто зміна їх організаційно-правової форми. Значна кількість постанов, листів НБУ та роз'яснень з цього питання містять певні протиріччя. Існує й надалі необхідність подолання суперечностей та неточностей вітчизняного законодавства. Зокрема, прикладом таких суперечностей може бути положення статті 26 Закону України «Про банки і банківську діяльність», де зазначено, що «у разі реорганізації банку шляхом перетворення до таких правовідносин не застосовуються норми законодавства щодо припинення юридичної особи» [5]. Водночас стаття 87 чинного Закону України «Про акціонерні товариства» стверджує, що «перетворенням акціонерного товариства визнається зміна організаційно-правової форми акціонерного товариства з його припиненням» [14]. А оскільки банківські установи в Україні створюються у формі публічних акціонерних товариств або кооперативних банків, то на них поширюються також і норми Закону «Про акціонерні товариства». Водночас норми Цивільного кодексу України також зазначають, що юридична особа припиняється в результаті передання всього свого майна, прав та обов'язків іншим юридичним особам – правонаступникам (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або в результаті ліквідації. При цьому також відзначено, що особливості припинення банку як юридичної особи встановлюється законом [15]. Оскільки до діяльності банків застосовується спеціальне законодавство, то впливає висновки, що при перетворенні всі юридичні особи та акціонерні товариства, лише окрім банківських установ, потребують проведення процедури ліквідації. Водночас потрібно враховувати, що банківське законодавство регулює банківську діяльність з урахуванням вимог та виключенням суперечностей інших чинних законодавчих актів. З огляду на це недостатньо врегульованим видається питання припинення діяльності банку, що реорганізується, при його перетворенні, що й відображає не лише неточності у відображенні статистичної інформації, а й може призвести до суттєвих проблем на практиці.

Особливості вітчизняного банківського законодавства також зазначають, що реорганізація для приведення організаційно-правової форми банку у відповідність до вимог законодавства не потребує отримання дозволу НБУ. В інших випадках проведення реорганізації існує потреба в отриманні такого дозволу та розробленні плану реорганізації.

Однією із проблем ефективності проведення реорганізації банку є досягнення синергетичного ефекту від здійснення операції, сутність якого полягає в тому, що утворена у процесі реорганізації структура отримує низу переваг, які можна отримати лише внаслідок реалізації угоди злиття чи поглинання. Зокрема, варто погодитися з позицією Н. Ткачук, яка відзначає, що синергетичний ефект необхідно визначити завчасно, а основними цілями угод можуть бути: зниження витрат, отримання великих кредитів, збільшення прибутку, диверсифікація ризиків, підвищення якості та ефективності управління, оптимізація організаційної структури тощо [16]. Водночас правильна оцінка та прогноз можливих результатів укладених угод, аналіз економічного розвитку країн та місцевих ринків для іноземних інвесторів сприятимуть досягненню поставлених цілей, а визначення можливих переваг з боку вітчизняних банківських установ, які беруть участь у реорганізаційних процесах, забезпечить розвиток банківського бізнесу та впливатиме на економічну стабільність у державі.

Особлива необхідність в удосконаленні законодавчої бази щодо реорганізаційних процесів існує у контексті дискусійності проблематики консолідації і концентрації банківського капіталу, потреби в укрупненні банківських установ та визначенні оптимальної структури банківської системи для забезпечення її фінансової стабільності та підтримання розвитку національної економіки. Існуюча законодавча база України не містить окремих положень, що стосуються особливостей регулятивних процесів реструктуризації та реорганізації іноземних банківських установ. Необхідність врегулювання питань реорганізації в іноземному банківстві пов'язана із проблемами в діяльності банків, які мають філії чи дочірні структури за кордоном. У цьому зв'язку Директива Європейського парламенту та Ради 2001/24/ЄС «Про реорганізацію та ліквідацію кредитних установ» регулює питання єдності банків із їх філіями при реорганізації чи ліквідації, що має бути відображено і у відповідних вітчизняних нормативних документах.

Висновки

Проведений аналіз засвідчує, що банківські установи з іноземним капіталом в Україні здійснюють реорганізаційні процеси, які пов'язані насамперед із дотриманням вимог законодавства, розширенням власного банківського бізнесу на території країни, а також забезпечення розвитку та підвищення фінансової стабільності банків. На наш погляд, менш за все реорганізаційні процеси в іноземному банківстві пов'язані саме із необхідністю фінансового оздоровлення проблемних банків з іноземним капіталом, кризові явища в діяльності яких проявляються значно рідше. Про це свідчать і показники лік-

відації банків з іноземним капіталом, припинення діяльності банків, пов'язані із згортанням діяльності іноземних банківських груп на території України, а також інформація про банки, в яких введено тимчасову адміністрацію.

Особливості реорганізації банків з іноземним капіталом в Україні стосуються, перш за все набуття або збільшення істотної участі власників, зокрема іноземних інвесторів, у банку- правонаступнику, що потребує погодження в НБУ. Інші положення щодо реорганізаційних процесів в іноземному банківництві України стосуються загалом усіх банківських установ-юридичних осіб, зареєстрованих в Україні. Таким чином, вітчизняне законодавство не сприяє та не обмежує проведення злиттів, поглинань чи використання інших форм реорганізації іноземними банками.

Література

1. Коломойцев В.Е. Універсальний словник економічних термінів: [навчальний посібник] / В. Е. Коломойцев. – К.: Видавництво «Молодь», 2000. – 384 с.
2. Постанова Правління НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків» №395 від 9 жовтня 2000 р. – Електронний ресурс / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>
3. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [за ред. Р.С. Дяківа]. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
4. Стратегія Національного банку України щодо реструктуризації та реорганізації банків у стані фінансової скрути, схвалена постановою правління НБУ №502 від 01.12.98 р. – Електронний ресурс / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>
5. Закон України «Про банки і банківську діяльність» №2121-III від 07.12.2000 р.: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>
6. Директива 2001/24/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про реорганізацію та ліквідацію кредитних установ» від 4 квітня

2001 р. – Електронний ресурс / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>

7. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про особливості реорганізації банку за рішенням його власників» №189 від 27.06.2008 р. – Електронний ресурс / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>

8. Бадзім О.С. Процеси транскордонного злиття та поглинання у фінансовому секторі України / О.С. Бадзім, Ю.Ю. Кривошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №9. – С. 155–159.

9. Лист Департаменту платіжних систем НБУ №25–111/2733–17445 від 10.12.2008 р. «Роз'яснення щодо зміни рахунків клієнтів при реорганізації банку». – Електронний ресурс / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>

10. Роз'яснення Міністерства юстиції України «Гарантії працівників у разі ліквідації або реорганізації підприємства, установи, організації» від 25.01.2011 р. – Електронний ресурс / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>

11. Чуб О.О. Банки в глобальній економіці: [монографія] / О.О. Чуб. – К.: КНЕУ, 2009. – 340 с.

12. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо форм створення банків та розміру статутного капіталу» №133-V від 14.09.2006 р. – Електронний ресурс / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>

13. Державне підприємство «Інформаційно-ресурсний центр». – Електронний ресурс. – Режим доступу до ресурсу: <http://irc.gov.ua/ua/Reiestri.html>

14. Закон України «Про акціонерні товариства» №514-VI від 17.09.2008 р.: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>

15. Цивільний кодекс України №435-IV від 16.01.2003 р. – Електронний ресурс / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>

16. Ткачук Н. Синергетичний ефект в операціях злиття і поглинання банків: особливості оцінки та визначення / Н. Ткачук // Вісник НБУ. – 2010. – №2. – С. 36–40.

Т.М. БУЛАХ,
к.в.н., доцент, КНУКІМ

Державне регулювання соціального розвитку села

У статті розкрито проблеми державного регулювання соціального розвитку села. На основі аналізу наявних законодавчих актів, врахування світового і вітчизняного досвіду надані пропозиції щодо їх вирішення.

Ключові слова: село, соціальний розвиток, державне регулювання.

В статье раскрыты проблемы государственного регулирования социального развития села. На основе анализа имеющихся законодательных актов, учета мирового

и отечественного опыта предоставлены предложения относительно их решения.

Ключевые слова: село, социальное развитие, государственное регулирование.

The problems of government control of social development of village are exposed in the article. On the basis of analysis of present legislative acts, account of world and home experience grant to suggestion in relation to their decision.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс України – це цілісна народногосподарська система взаємопов'язаних в своєму розвитку галузей, які забезпечують виробництво сільськогосподарської сировини та продовольства, їх заготівлю, зберігання, переробку і реалізацію населенню. Ядром агропромислового комплексу є галузі сільського господарства. У своєму розвитку вони характеризуються певними особливостями; це вплив природно-кліматичних факторів на характер і організацію виробництва, об'єктивна необхідність використання частини виробленої продукції як засобів виробництва, універсальність основного засобу виробництва – землі. Все це зумовлює особливості становлення ринкових відносин в агропромисловому комплексі та особливості його державного регулювання, особливо зважаючи на те, що на сучасному етапі розвитку української держави надзвичайної актуальності набувають питання комплексного розвитку сільських територій не тільки з позиції виробництва продовольчого ресурсу, а й з урахуванням необхідності забезпечення належних умов та якості життя тих, хто проживає у сільській місцевості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага державному регулюванню соціального розвитку села. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі відомі вітчизняні вчені, як О. Бородіна, І. Власов, С. Гудзинський, Б. Данилишин, Т. Зінчук, Р. Косодій, О. Могильний, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, О. Прокопенко, К. Прокопишак, П. Саблук, М. Хвесик, Л. Шепотько, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Депоель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч, В. Назаренко, В. Пачиорковський, А. Петріков, Ж. Плева, Т. Ратінгер, О. Хашковская та багато інших. Однак в Україні цій проблемі з боку науковців ще не приділяється достатня увага.

Метою статті є виявлення проблем державного регулювання соціального розвитку села на основі аналізу законодавчої бази, врахування світового і вітчизняного досвіду та надання пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Необхідність державного регулювання сучасних аграрних перетворень в Україні, соціального відродження села обумовлена умовами ринкової економіки. Аграрні перетворення неодноразово проводилися в країні і раніше, але, по суті, вони не давали позитивних результатів. Історія сільського господарства переконує, що добробут селян перебуває в тісній залежності від явищ, вплинути на які вони майже або зовсім не можуть. До таких зовнішніх факторів належать події на міжнародній арені, фінансова політика уряду, загальний стан економіки держави. Тому важливим аспектом ефективного ведення господарства є вироблення стратегії щодо різних зовнішніх факторів. За останні двадцять років можна відзначити такі основні чинники, що значно вплинули на темпи розвитку і структуру сільського господарства України. По-перше, це розпад СРСР, порушення економічних зв'язків і часткова втрата традиційних ринків

збуту цукру, олії, хмелю, спирту, тваринницької продукції. По-друге, обравши ринкову орієнтацію, з української системи управління разом із паралізуючою директивністю поквапилися викинути й плановість – необхідний і загальний елемент раціонального управління економікою. По-третє, лібералізація цін, яка обернулася для сільськогосподарського товаровиробника небаченим диспаритетом цін: індекс оптових цін на промислову продукцію, що споживається в сільському господарстві. За час, що минув від 1991 року, триває процес зменшення сільського населення, не вирішена проблема так званих «неперспективних» сіл, різко погіршилася екологічна ситуація в сільській місцевості у зв'язку із забрудненням земель і водойм отрутохімікатами, радіонуклідами тощо, спостерігаються інші негативні явища.

На особливу увагу при цьому заслуговують питання державного регулювання і підтримки сільськогосподарського виробництва. Узагальнення двадцятирічного вітчизняного досвіду переходу до ринку та сторічного досвіду країн із розвинутою економікою дозволяє зробити такі основні висновки:

1) створення та ефективне функціонування соціально орієнтованої економіки неможливе без державного регулювання найважливіших параметрів розвитку суспільного виробництва і соціальної сфери. Це зумовлене тим, що не всі функції і дії, котрі потрібні для ефективного перебігу відтворювальних процесів і забезпечення повноцінного життя суспільства, можуть бути реалізовані через ринкові відносини. Передусім це стосується розробки і сприяння здійсненню стратегії економічного розвитку народного господарства; регулювання інноваційних процесів та інвестиційної діяльності; перерозподілу консолідованих (централізованих) доходів і ресурсів, стабілізації економіки і соціального захисту населення; моніторингу і регулювання процесів охорони і відтворення навколишнього середовища;

2) ринок, як основний регулятор виробництва, сам стає суб'єктом державного регулювання з орієнтацією на досягнення соціального прогресу;

3) державне регулювання економіки не має підміняти ринковий механізм, а лише доповнювати його завдяки переважанню економічних важелів впливу на розвиток суспільного виробництва;

4) основними принципами державного регулювання економіки мають бути: по-перше, мінімальне втручання державних органів у економічні процеси (їм доцільно делегувати лише ті функції, які не можуть бути забезпечені суб'єктами ринкових відносин); по-друге, вплив відповідних владних структур на розвиток соціально-економічних процесів здійснюється за допомогою встановлюваних державою економічних регуляторів і нормативів;

5) за умов економічної кризи в народному господарстві посилюється застосування адміністративних методів управління;

6) найбільшого державного регулювання і підтримки вимагає сільське господарство. Зумовлено це тим, що, по-перше, ця галузь є життєво необхідною в будь-якому

суспільстві і розглядається як пріоритетна при обґрунтуванні перспектив соціально-економічного розвитку країни; по-друге, сільське господарство, як правило, не виробляє кінцевого продукту. Найвищий ефект одержує той, хто стоїть у кінці технологічного ланцюжка. Тому одне з головних завдань аграрної політики держави – забезпечити рівноправні стосунки між партнерами в бізнесі.

Метою державного регулювання сільськогосподарського виробництва є досягнення найбільш ефективного, стабільно-поступального економічного і соціального розвитку сільського господарства. У процесі такого регулювання здійснюється економічна підтримка аграрних підприємств з тим, щоб вони, по-перше, за нормального господарювання мали необхідний рівень дохідності в умовах несприятливої ринкової кон'юнктури, і, по-друге, були зацікавлені вести виробництво в такому обсязі й асортименті продукції та її якості, які вигідні споживачам і забезпечують соціальну стабільність суспільства. Політику державного протекціонізму сільського господарства було запроваджено в період великих економічних криз. У США вона діяла майже 80 років (з початку 30-х років), а в країнах ЄС – 50 років (з 50-х років). Саме ця політика забезпечила ефективний розвиток сільського господарства у зазначених країнах. Досягнення значного перевиробництва сільськогосподарської продукції змушує уряди США та керівництво ЄС в останні роки наголошувати на необхідності поступового переходу від політики протекціонізму в галузі сільського господарства до політики ефективності. Стан економіки України не дозволяє запровадити політику чистого протекціонізму стосовно сільського господарства. Тому доцільно застосовувати диференційований підхід, поєднуючи ці дві політики – протекціонізму та ефективності – щодо окремих галузей, видів продукції і регіонів. Це знайшло певне відображення в системі законів України, указів Президента України, а також у проекті Національної програми розвитку агропромислового виробництва і соціального відродження села України на 1999–2011 роки [4]. Зважаючи на те, що сільський розвиток – це напрям державної політики, його основою є законодавча база, результати виконання положень якої, власне, і впливають на соціально-економічний стан села. Головним законодавчим актом, який забезпечує регулювання розвитку села, є Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» [11]. Він передбачає ряд моментів, які повинні сприяти сільському розвитку, зокрема: обов'язкове державне фінансування витрат на утримання закладів соціокультурної сфери, розмір капіталовкладень у будівництво невикористаних об'єктів (не менше 1% ВВП); пільгові умови для індивідуального житлового будівництва; сприяння у вступі та навчанні у вищих навчальних закладах для сільської молоді; захист та розвиток сільської поселенської мережі тощо.

Зважаючи на роль господарств населення у виробництві аграрної продукції, що особливо посилилася протягом остан-

ніх років як наслідок реструктуризації крупних сільськогосподарських підприємств, було прийнято Закон України «Про особисте селянське господарство». Цей закон визначає правові, організаційні, економічні та соціальні засади ведення особистого селянського господарства, гарантує соціальний захист їх власників. Зокрема, ст. 1 передбачається, що діяльність, пов'язана з веденням такого господарства, не є підприємницькою, а згідно зі ст. 5 у ньому має використовуватися не більше 2,0 га землі [9]. Виконання положень закону стосовно соціального захисту, зокрема пенсійного страхування, залишає бажати кращого. В Україні національна система пенсійного забезпечення регулюється Законом «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та прикінцевими положеннями Закону «Про пенсійне забезпечення», які передбачають для власників особистих селянських господарств лише добровільну участь у системі загальнообов'язкового пенсійного страхування [6, с. 376; 10, с. 10]. Таким чином, державна підтримка селянських господарств, передбачена законом, потребує розробки дієвих механізмів реалізації, відсутність яких на сьогоднішній день знижує ефективність політики сільського розвитку.

Наступним кроком у формуванні політики сільського розвитку слід вважати Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, якою передбачено створення умов для реалізації права громадян на підприємницьку діяльність, зокрема з метою підвищення їх доходів. Зважаючи на те, що Україна офіційно визнана країною з ринковою економікою, можна стверджувати, що рівень доходів на селі має досить нерівномірний характер. Розвиток сільського підприємництва, зокрема пов'язаного і з несільськогосподарською сферою діяльності, сприятиме більш ефективному прикладанню праці сільських жителів з огляду на розмір заробітної плати та види діяльності, доповнить сільське господарство. За таких умов село матиме додаткові стимули та можливості для розвитку, ставатиме більш привабливим середовищем життя, а отже, матиме й більшу кількість бізнес-активних людей – основний капітал підприємництва, якісний людський ресурс, що буде зберігати та розвивати культуру сільського життя, його традиції та звичаї, забезпечувати економічний базис для його реалізації.

У сільській місцевості законом визначені такі види підприємництва як зелений туризм, народні промисли та ремесла [3, с. 35]. Проте ситуація в регіонах свідчить лише про наявність мережі структур із підтримки підприємництва на обласному рівні та недостатність у фінансуванні програм його розвитку.

Законодавчі основи роботи сільськогосподарських допідприємств знайшли своє відображення у Законі України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність». Зокрема, передбачені правові основи здійснення дорадчої діяльності на селі, регулювання відносин у цій сфері та розвиток сільської території [12, с. 18–20]. Зміст даного закону позиціонує вагомість діяльності сільськогосподарських

дорадчих служб у забезпеченні соціально-економічного розвитку села, спрямованого на поліпшення добробуту сільського населення.

В Указі Президента «Основні засади розвитку соціальної сфери села» визначено принципи організації життєзабезпечення сільського населення в умовах становлення приватного сектору в сільському господарстві, виходу національної економіки з кризи та розвитку її в ринкових умовах [5]. Визначальною рисою даного документу є зв'язок соціального розвитку села не лише зі станом соціальної інфраструктури, а й зі сферою зайнятості та формування доходів селян.

У Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» вказано, що державна аграрна політика базується на національних пріоритетах і враховує необхідність інтеграції України до Європейського Союзу та світового економічного простору. У даному контексті за основні складові державної аграрної політики визнано комплекс правових, організаційних і економічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування аграрного сектору, розв'язання соціальних проблем сільського населення та забезпечення комплексного і сталого розвитку сільських територій [8]. Законом передбачено 13 пріоритетів аграрної політики, зокрема запровадження програм комплексного розвитку сільських територій загальнодержавного та регіонального рівнів.

Державною цільовою програмою розвитку села на період до 2015 року [7] визначені і офіційно затверджені основні засади і пріоритети розвитку соціальної сфери села, серед яких важливе місце посідають організаційно-економічні і правові заходи, спрямовані на поліпшення життєзабезпечення сільського населення в умовах становлення приватного сектора в аграрній сфері. Зокрема, це допомога відсталим селам і регіонам; надання державних кредитів на житлове та інше будівництво працівникам агропромислового комплексу; матеріальне та інше стимулювання переселенців у сільську місцевість; поліпшення обслуговування сільського населення та розвиток матеріальної бази закладів соціально-культурного призначення; поліпшення планування й забудови населених пунктів у сільській місцевості тощо.

Ці заходи є першочерговими, пріоритетними як життєво важливі для села. Для їх здійснення необхідно усунути недоліки:

а) політичного характеру (протистояння в парламенті, незгодженість у діях між гілками влади і управління);

б) правові (обмеженість і суперечливість чинного законодавства);

в) економічні (криза в економіці країни в цілому та її аграрному секторі зокрема);

г) соціальні (передусім споживацьке ставлення частини суспільства до потреб та інтересів села).

Розглянуті законодавчі акти, які становлять основу та регулюють політику сільського розвитку в Україні, дають змогу зробити висновок, що існує потужне правове підґрунтя для покращення ситуації на селі, його соціально-економічного

розвитку. Проте існує ряд моментів, які стоять на перешкоді повноцінної реалізації законодавства сільського розвитку. Доцільно виділити основні з них: державна підтримка села зводиться в основному до розвитку аграрного сектору; закон щодо особистих селянських господарств існує лише у вигляді декларації і на практиці є недієвим, оскільки не забезпечує можливої підтримки та соціального захисту для їх власників; закон щодо стимулювання розвитку регіонів через складність відповідності одразу всім встановленим критеріям депресивності зупинив отримання преференцій від держави для найбільш проблемних сільських територій; через незначні кошти, що виділяються на розвиток підприємництва на селі, ефективність заходів, спрямованих на сприяння його розвитку, є вкрай низькою [2].

Аналіз чинного законодавства дозволяють сформулювати загальне поняття основних засад розвитку соціальної сфери села. Основні засади розвитку соціальної сфери села являють собою комплекс пріоритетних економічних, правових, політичних і соціальних заходів, спрямованих на відродження села, поліпшення організації життєзабезпечення сільського населення як структурної складової стратегії здійснення аграрної і земельної реформ [1].

Висновки

Отже, модернізація аграрного сектору України вимагає радикально реформувати державну політику підтримки сільського господарства. Вона має бути стабільною, передбачуваною та узгодженою. Ключовим елементом аграрної політики має стати сприяння розвитку сільських місцевостей і боротьби з бідністю у селах. Мова йде про створення умов для ефективного фермерського та присадибного виробництва, активний розвиток інфраструктури у сільській місцевості та запровадження прогресивних екологічно безпечних технологій виробництва сільськогосподарської продукції. Безумовним пріоритетом держави має стати сприяння становленню ефективної системи кредитування сільгоспвиробників та страхування відповідних ризиків. У цьому зв'язку, зокрема, потребує удосконалення практика часткового державного субсидування відсоткових ставок за кредитами тощо [3]. Виконання вищезазначеного дозволить забезпечити передусім високу конкурентоспроможність вітчизняної сільгосппродукції на внутрішньому та світових аграрних ринках, що дозволить Україні зайняти належне місце в міжнародному аграрному поділі праці і забезпечить соціальний розвиток села.

Література

1. Гайворонський В.М. Аграрне право України: Підручник / В.М. Гайворонський, В.П. Жушман. – Харків: Право, 2003. – Режим доступу: – http://ebk.net.ua/Book/law/gayvoronskiy_apu/part8/801.htm
2. Куцмус Н.М. Соціально-економічний розвиток села в умовах європейського вибору: дис... канд. наук: 08.00.03 / Н.М. Куцмус. – Житомир, 2008. – 191 с.

3. Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: Закон України від 21.12.2000 р. №2157-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №7. – С. 35.

4. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві / В.М. Нелеп. – Режим доступу: – <http://library.if.ua/book/122/8063.html>

5. Основні засади розвитку соціальної сфери села: Указ Президента України від 20.12.2000 р. №1356/2 // Праця і зарплата. – 2001. – №3 (січень).

6. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України №1058-XV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №49-51. – С. 376.

7. Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. №1158 // Офіційний вісник України. – 2007. – №73. – С. 7.

8. Про основні засади державної політики на період до 2015 року: Закон України від 18.10.2005 р. №2982-IV // Праця і зарплата. – 2001. – №3 (січень).

9. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 р. №742-IV // Особисті селянські господарства. Особливі законодавчі та нормативні документи. – Головне управління статистики в Житомирській області. – 2005.

10. Про пенсійне забезпечення: Закон України від 05.11.91 р. №1788-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №3. – С. 10.

11. Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві: Закон України від 17.10.90 р. №4010-XII // Відомості Верховної Ради. – 1990. – №45. – С. 602.

12. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність: Закон України від 17.06.2004 р. №1807-IV // Відомості Верховної Ради. – 2004. – №38. – С. 470.

О.В. ВЕЛИЧКО,

к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України

Проблеми та перспективи розвитку птахівництва в Україні

У статті розглянуто сучасний стан розвитку птахівництва та економічну ефективність виробництва його продукції в сільськогосподарських підприємствах. Досліджено проблеми та перспективи функціонування галузі. Обґрунтовано практичні засади щодо підвищення рівня економічної ефективності птахівництва в Україні.

Ключові слова: птахівництво, поголів'я птиці, виробництво яєць, розвиток, економічна ефективність.

В статье рассмотрено современное состояние развития птицеводства и экономическая эффективность производства его продукции в сельскохозяйственных предприятиях. Исследованы проблемы и перспективы функционирования отрасли. Обоснованы практические основы по повышению уровня экономической эффективности птицеводства в Украине.

Ключевые слова: птицеводство, поголовье птицы, производство яиц, развитие, экономическая эффективность.

The article reviews the current state of poultry and economic efficiency of its products in agricultural enterprises. The problems and prospects of the sector operation. The practical measures for improving the economic efficiency of poultry in Ukraine.

Keywords: poultry, poultry, egg production, development, economic efficiency.

Постановка проблеми. Птахівництво забезпечує населення країни дієтичними висококалорійними продуктами харчування. Основна продукція птахівництва – яйця і м'ясо – за поживністю переважає більшість продуктів харчування.

Птахівництво – скоростигла галузь тваринництва, характеризується високою мобільністю в нестійких умовах ринку. Віддача корму в птиці значно вища, ніж у свиней, великої рогатої худоби та овець, і як результат – собівартість м'яса птиці найнижча. Це сприяє підвищенню попиту на продукцію птахівництва, яка доступна для споживачів з різним рівнем доходів. Згідно з науково обґрунтованими нормами споживання цієї продукції має становити 290 яєць і 13–21 кг м'яса птиці на одну особу населення в рік, проте рівень споживання продукції птахівництва в нашій країні поки що значно нижчий. З технологічної точки зору і строку окупності капітальних вкладень птахівництво містить великі потенційні можливості щодо підвищення рівня задоволення потреб населення країни у харчових продуктах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розробку питань удосконалення організації та інтенсифікації виробництва, підвищення ефективності птахівництва зробили такі вчені: В.П. Бородай, А.І. Вербовіков, І.І. Івко, В.Д. Лук'янова, Б.А. Мельник, Ю.О. Рябоконт, М.Ф. Шкляр, Ф.О. Ярошенко. Сучасний етап розвитку виробничих відносин у птахівництві вимагає розробки дієвих механізмів і підходів, які б дали змогу підвищити ефективність виробництва, створити сприятливі інвестиційні умови, забезпечити конкурентоспроможність продукції на споживчому ринку. Важливим при цьому є комплексне дослідження вказаних проблем.

Метою статті є висвітлення результатів дослідження науково-теоретичних засад розвитку птахівництва в Україні. Нами планується провести аналіз динаміки поголів'я птиці, ви-

робництва продукції птахівництва за категоріями господарств в Україні, виробництва яєць у країнах світу, економічної ефективності виробництва продукції птахівництва в сільськогосподарських підприємствах; визначити особливості функціонування галузі; обґрунтувати основні напрями підвищення рівня економічної ефективності птахівництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання птахівництво в Україні та світі є одним з основних виробників важливих продуктів, які відзначаються біологічною повноцінністю для організму людини й економічною доступністю для більшості споживачів. В умовах вступу нашої країни до СОТ птахівництво в умовах жорсткої конкуренції з імпортною продукцією одержало певні переваги, про що свідчить щорічний приріст виробництва яєць і м'яса птиці.

Шлях України до світового економічного простору ставить за необхідне підвищення конкурентоспроможності продукції та формування її високої якості в сільськогосподарських підприємствах. Забезпечення високої ефективності господарювання аграрних підприємств набуває першочергової ваги, оскільки на цій основі формується конкурентоспроможність країни на світовому ринку. Функціонування і розвиток птахівничих підприємств мають своїм завданням наповнити внутрішній ринок якісною продукцією, а також забезпечити вихід на європейський і світовий ринки. Завоювання певної ніші на ринку для окремого підприємства, ведення ефективної підприємницької діяльності можливе лише на основі використання внутрішніх і зовнішніх факторів конкурентоспроможності, дотримання науково обґрунтованих затрат праці і коштів на виробництво продукції [1].

Однією з характерних особливостей розвитку птахівництва за роки економічних перетворень є переміщення обсягів виробництва продукції в господарства населення, яке супроводжується зниженням продуктивності птиці, порушенням технологічних і екологічних вимог утримання, зниженням ефективності й конкурентоспроможності продукції птахівництва на ринку. Виробничо-господарська діяльність промислових птахівничих підприємств та селянських господарств значно відрізняється і залежить від рівня технології, організаційних та економічних факторів.

Функціонування птахівництва в країнах з високим рівнем розвитку цієї галузі здійснюється на основі власних коштів підприємств, а будь-яка фінансова дотація з боку держави відсутня. На відміну від птахівництва, виробництво м'яса сви-

ней та великої рогатої худоби постійно субсидується з бюджетів у багатьох країнах світу. В умовах недостатніх ресурсів прискорене відродження птахівництва в нашій країні може не тільки забезпечити поліпшення раціону харчування людей, а й дасть можливість збільшити потужності для виробництва продукції без значних субсидій з боку держави [2].

Птахівництво інтенсивно розвивається на всій території України. На його розміщення впливають насамперед близькість та концентрація міського населення. Галузь розвивається по шляху створення великих промислових комплексів навколо великих міст і промислових центрів.

Птахівництво в Україні у 2000–2010 роках розвивалося досить високими темпами. У 2010 році поголів'я птиці в усіх категоріях господарств становило 203,8 млн. голів, що порівняно з 2000 роком на 64,8% більше (табл. 1) [3].

Середня несучість однієї курки-несучки в сільськогосподарських підприємствах у 2010 році порівняно з 2000 роком збільшилася на 31,9% і становила 281 шт. яєць. У зв'язку зі зростанням поголів'я птиці та її продуктивності виробництво яєць у 2000–2010 роках збільшилося на 94,3%, а м'яса птиці – майже у 5 разів. У 2010 році в усіх категоріях господарств було вироблено 17,1 млрд. шт. яєць і 953,5 тис. т м'яса птиці (в забійній масі). Виробництво яєць на 100 га зібраних зернових культур у 2010 році становило 110,2 тис. шт., що на 43,2 тис. шт. більше порівняно з 2000 роком. За досліджуваний період із розрахунку на одну особу було одержано 372 шт. яєць.

Збільшення обсягів виробництва м'яса птиці зумовлене насамперед зростанням попиту з боку населення та підприємств харчової промисловості. М'ясо птиці стало заміником для більшості споживачів м'яса, оскільки в останні роки відбулося суттєве скорочення пропозиції яловичини та свинини. Крім того, споживачі надають перевагу дієтичному м'ясу птиці.

Динаміка поголів'я птиці та обсягів виробництва продукції птахівництва свідчить, що підвищення рівня забезпеченості продовольчого ринку продукцією птахівництва неможливо здійснити за рахунок розвитку господарств населення.

Отже, нарощування обсягів виробництва продукції птахівництва можливе лише за рахунок великих спеціалізованих підприємств, які здатні організувати цілорічне виробництво на основі комплектування промислового стада, збалансованої годівлі та забезпечення технологічних вимог.

Таблиця 1. Розвиток птахівництва в Україні

| Рік | Поголів'я птиці, млн. голів | Середня несучість 1 курки-несучки в с.-г. підприємствах, шт. | Виробництво яєць | | | Виробництво м'яса (в забійній масі), тис. т |
|------|-----------------------------|--|-------------------|---|--------------------|---|
| | | | всього, млрд. шт. | на 100 га зібраних зернових культур, тис. шт. | на одну особу, шт. | |
| 2000 | 123,7 | 213 | 8,8 | 67,0 | 179 | 193 |
| 2005 | 162,0 | 274 | 13,0 | 88,3 | 277 | 497 |
| 2006 | 166,5 | 271 | 14,2 | 97,5 | 304 | 589 |
| 2007 | 169,3 | 275 | 14,1 | 99,1 | 302 | 689 |
| 2008 | 177,6 | 278 | 15,0 | 111,4 | 323 | 794 |
| 2009 | 191,4 | 280 | 15,9 | 103,4 | 345 | 894 |
| 2010 | 203,8 | 281 | 17,1 | 110,2 | 372 | 953,5 |

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Як свідчать дані табл. 2, в усіх категоріях господарств поголів'я птиці у 2011 році збільшилося порівняно з 2000 роком на 61,6%. При цьому поголів'я птиці у сільськогосподарських підприємствах зросло у 4 рази, а в господарствах населення зменшилося на 5%. У 2000 році в господарствах населення було сконцентровано 78% поголів'я птиці, а в 2011 році – 45,8%. Таким чином, скорочення поголів'я птиці в Україні відбулося лише у господарствах населення. Щодо сільськогосподарських підприємств, то вони в 2000–2011 роках збільшили поголів'я птиці на 82,7 тис. голів. Зростання поголів'я птиці є позитивним у розвитку птахівництва і при підвищенні продуктивності птиці забезпечує нарощування виробництва продукції.

Виробництво яєць в усіх категоріях господарств у 2000–2010 роках збільшилося у 1,9 раза, а в 2005–2010 роках зросло на 31,2% (табл. 3). У сільськогосподарських підприємствах виробництво яєць в ці періоди збільшилося відповідно в 3,4 раза та на 57,7%. Отже, у структурі виробництва яєць відбувається перерозподіл на користь сільськогосподарських підприємств, які швидкими темпами нарощують обсяги виробництва на промисловій основі, а їхня питома вага зросла з 33,8 до 60,1%.

Після тривалого кризового періоду починаючи з 2000 року розвиток птахівництва супроводжується щорічним приростом виробництва м'яса птиці. У 2010 році в країні вироблено 1278,8 тис. т м'яса птиці у живій масі, що у 4,8 раза більше, ніж у 2000 році. Це значною мірою зумовлено тим, що виробництво м'ясної продукції у сільськогосподарських підприємствах зросло майже у 17,8 раза. У підприємствах створена міцна кормова база, забезпечено використання

високопродуктивних кросів, впроваджено у виробництво сучасні технології. Позитивним у розвитку галузі є те, що змінюється співвідношення виробництва продукції птахівництва між сільськогосподарськими підприємствами і господарствами населення.

Якщо в 2000 році сільськогосподарськими підприємствами було вироблено 58,7 тис. т (22,2% від загального виробництва) м'яса птиці, то в 2010 році – 1047,2 тис. т, або 81,9% виробництва в усіх категоріях господарств. Ефективно функціонують великі спеціалізовані підприємства на основі залучення інноваційно-інвестиційних ресурсів.

Значно зросла продуктивність курей на основі використання сучасних високопродуктивних кросів зарубіжної селекції. Водночас це свідчить про розвиток і стабілізацію зв'язків спеціалізованих підприємств з комбикормовими заводами. У продуктивності птиці відображається вплив різних факторів – як економічних, так і технологічних.

Виробництво продуктів харчування для населення – першочергове завдання продуктивних підкомплексів країни. Інтенсивна система виробництва продукції птахівництва сприяє насиченню ринку яйцями і м'ясом птиці. Ці продукти посіли належне місце у харчуванні населення нашої країни.

Слід також відзначити, що виробництво яєць у багатьох країнах світу має стійку тенденцію до зростання. Аналіз даних табл. 4 свідчить, що виробництво яєць в Україні у 2005–2009 роках збільшилося на 22,3%, а в країнах світу на 10,3%.

Збільшення виробництва яєць привело до зростання обсягів ресурсів яєць (включаючи яйцепродукти) у 1,8 раза і обсягів їхньої реалізації. У 2009 році продаж яєць за всіма

Таблиця 2. Динаміка поголів'я птиці за категоріями господарств в Україні, млн. гол. на початок року

| Категорії господарств | 2000 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2011 р. у % до 2000 р. |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------------------|
| Усі категорії господарств | 126,1 | 152,8 | 169,3 | 177,6 | 191,4 | 203,8 | 161,6 |
| Сільськогосподарські підприємства | 27,8 | 50,6 | 80,1 | 88,0 | 100,4 | 110,5 | 397,5 |
| питома вага, % | 22,0 | 33,1 | 47,3 | 49,5 | 52,4 | 54,2 | x |
| Господарства населення | 98,3 | 102,2 | 89,2 | 89,6 | 91,1 | 93,3 | 94,9 |
| питома вага, % | 78,0 | 66,9 | 52,7 | 50,5 | 47,6 | 45,8 | x |

Таблиця 3. Виробництво продукції птахівництва за категоріями господарств України

| Категорії господарств | 2000 | 2005 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2010 р. у % до 2000 р. | 2010 р. у % до 2005 р. |
|---|-------|-------|-------|--------|--------|--------|------------------------|------------------------|
| Виробництво яєць, млрд. шт. | | | | | | | | |
| Усі категорії господарств | 8,8 | 13 | 14,1 | 15 | 15,9 | 17,1 | 193,8 | 131,2 |
| у т.ч. с.-г. підприємства | 3 | 6,5 | 7,6 | 8,5 | 9,3 | 10,2 | 341,7 | 157,7 |
| Питома вага, % | 33,8 | 49,5 | 54,1 | 56,7 | 58,2 | 60,1 | x | x |
| Виробництво м'яса птиці (у живій масі), тис. т | | | | | | | | |
| Усі категорії господарств | 264,9 | 671,6 | 917,8 | 1055,1 | 1195,7 | 1278,8 | 482,7 | 190,4 |
| у т.ч. с.-г. підприємства | 58,7 | 462,9 | 723,2 | 856,2 | 966,2 | 1047,2 | 1784,0 | 226,2 |
| Питома вага, % | 22,2 | 68,9 | 78,8 | 81,1 | 80,8 | 81,9 | x | x |

Таблиця 4. Динаміка виробництва яєць в країнах світу, млрд. шт.

| Країна | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Світ | 1140,9 | 1161,7 | 1289,8 | 1234,3 | 1258,5 |
| Україна | 13,0 | 14,2 | 14,1 | 15,0 | 15,9 |
| % до світу | 1,14 | 1,23 | 1,09 | 1,21 | 1,26 |

Розраховано за даними FAOSTAT.

каналами реалізації становив 8,5 млрд. шт. До споживачів яйця птиці надходили за традиційними каналами реалізації.

За даними табл. 5, імпорт яєць і продуктів їхньої переробки в Україну з кожним роком збільшується. Так, у 2000 році було завезено 2 тис. т яєць та продуктів їхньої переробки, а в 2010 році – 7 тис. т, або 3,5 раза більше. Однак необхідно відзначити, що імпорт яєць та яйцепродуктів здійснюється в невеликих розмірах.

Попит на харчові яйця на споживчому ринку підвищився і фонд споживання у 2000–2010 роках зріс на 62,8%. Причиною цього є збільшення споживання яєць на одну особу населення. Якщо річне споживання яєць на одну особу в 2000 році становило 166 шт., у 2005 році – 238 шт., то в 2010 році – 290 шт. яєць. Це зумовлено, з одного боку, збільшенням пропозиції яєць, а з іншого – підвищенням купівельної спроможності.

У 2010 році 12,7% яєць було використано на корм та інкубацію, а втрати становили всього 1,6% ресурсів продукції.

Експорт яєць з України за останні роки значно зріс і в 2010 році становив 75 тис. т, або 7,6% ресурсів птахівничопродуктового підкомплексу. Найбільше яєць експортується в Російську Федерацію та Грузію, а продуктів переробки яєць – у Російську Федерацію.

Галузь птахівництва на основі біологічних і економічних переваг має виняткове значення у розв'язанні продовольчої проблеми країни і доведенні норм споживання білкових продуктів до науково обґрунтованих норм, оскільки спроможна в короткі терміни значно збільшити обсяги виробництва, ефективно використати наявні трудові, матеріальні та фінансові ресурси.

Розв'язання проблем розвитку птахівництва насамперед залежить від підвищення його ефективності. До основних факторів, здатних вплинути на зростання обсягів виробництва яєць і м'яса птиці, можна віднести якість поголів'я птиці, рівень кормовиробництва, удосконалення системи годівлі, впровадження високопродуктивної техніки та сучасної технології, спеціалізація і концентрація виробництва, а також ефективне управління галуззю.

Наукові дослідження і досвід передових підприємств свідчать, що розвиток птахівництва буде здійснюватися на основі формування великих виробничих інтеграційних утворень. Вони зможуть забезпечити ефективну роботу на ос-

нові замкнутого технологічного циклу за схемою: утримання батьківських стад у племрепродукторах, виробництво кормів і приготування кормових сумішей на власних комбикормових заводах, виробництво м'ясної та яєчної продукції, її переробка, реалізація продуктів у власній торговельній мережі. В цьому випадку підприємство має замкнутий цикл виробництва і, як правило, досягає високих кінцевих результатів виробничої діяльності. Виробник не залежить від переробних підприємств і торговельних монопольних структур, створює для себе кращі ринкові умови господарювання за рахунок вільного вибору ринків збуту, своєчасної зміни асортименту відповідно до потреб споживачів, використання сезонності цін. Це дасть змогу своєчасно забезпечити пропозицію й задовольнити попит споживачів.

Птахівництво, що ведеться на індустріальній основі, є найбільш інтенсивною галуззю тваринництва. Воно вимагає високого рівня розвитку матеріально-технічної бази, розведення лінійної гібридної птиці спеціалізованих порід, а також безперерійного і повного задоволення потреб у високоякісних кормах з використанням повноцінних комбикормів та білково-вітамінних добавок, мікроелементів, амінокислот, антибіотиків для всіх видів і статевовікових груп птиці.

Економічна ефективність виробництва продукції птахівництва характеризується такими показниками: продуктивністю птиці – середньою річною несучістю курок-несучок і середньодобовим приростом живої маси молодняку птиці, затратами праці і кормів на 1000 шт. яєць і на 1 ц приросту, собівартістю 1000 яєць, 1 ц приросту і 1 ц живої маси птиці, ціною реалізації одиниці продукції, рівнем рентабельності її виробництва.

Собівартість виробництва 1000 штук яєць у 2010 році зросла порівняно з 2005 роком у майже 2 рази і становила 397,8 грн. (табл. 6). У структурі витрат на виробництво яєць у 2010 році на прямі матеріальні витрати припадало 80,7%, у тому числі на корми – 65,9%; витрати на оплату праці – 6%; на інші прямі та загальновиробничі витрати – 13,2%.

Ціна реалізації 1000 штук яєць у 2010 році становила 471,86 грн., що на 215,73 грн. більше порівняно з 2005 роком. У цих умовах прибуток на 1000 штук яєць у 2010 році збільшився на 25,36 грн. порівняно з 2005 роком і становив 74,06 грн. Рівень рентабельності виробництва яєць зменшився з 23,5 до 18,6%.

Таблиця 5. Баланс яєць (включаючи яйцепродукти) (за календарний рік; тисяч т*)

| Показник | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Виробництво | 508 | 753 | 822 | 812 | 863 | 919 | 985 |
| Зміна запасів на кінець року | 2 | 13 | 35 | 10 | 20 | 12 | 9 |
| Імпорт | 2 | 5 | 3 | 3 | 7 | 7 | 7 |
| Всього ресурсів | 508 | 745 | 790 | 805 | 850 | 914 | 983 |
| Експорт | – | 1 | 1 | 16 | 23 | 58 | 75 |
| Витрачено на корм та інкубацію | 36 | 91 | 100 | 100 | 115 | 120 | 125 |
| Втрати | 1 | 6 | 12 | 11 | 15 | 14 | 16 |
| Фонд споживання | 471 | 647 | 677 | 678 | 697 | 722 | 767 |
| у розрахунку на 1 особу, шт. | 166 | 238 | 251 | 252 | 260 | 272 | 290 |

* Для перерахунку взято середню вагу одного яйця – 57,75 г.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 6. Економічна ефективність виробництва продукції птахівництва на сільськогосподарських підприємствах України

| Показник | 2005 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|--------|--------|--------|---------|---------|
| Виробництво яєць | | | | | |
| Середня несучість курки–несучки, шт. | 274 | 275 | 278 | 280 | 281 |
| Затрати праці на 1 тис. яєць, люд.–год. | 3,9 | – | – | – | – |
| Собівартість 1 тис. яєць, грн. | 207,43 | 266,31 | 337,92 | 360,52 | 397,80 |
| Ціна реалізації 1 тис. яєць, грн. | 256,13 | 290,52 | 381,77 | 407,67 | 471,86 |
| Прибуток від 1 тис. яєць, грн. | 48,70 | 24,21 | 43,85 | 47,15 | 74,06 |
| Рівень рентабельності, % | 23,5 | 9,1 | 13,0 | 13,1 | 18,6 |
| Виробництво м'яса | | | | | |
| Середньодобовий приріст живої маси однієї голови, г | 25 | 29 | 26 | 28 | 28 |
| Затрати праці на 1 ц приросту, люд.–год. | 14,0 | – | – | – | – |
| Собівартість 1 ц живої маси, грн. | 507,88 | 731,5 | 877,43 | 1088,82 | 1034,37 |
| Ціна реалізації 1 ц живої маси, грн. | 634,27 | 592,2 | 778,11 | 843,71 | 989,29 |
| Прибуток, збиток (–) на 1 ц живої маси, грн. | 126,39 | –139,3 | –99,32 | –245,11 | –45,08 |
| Рівень рентабельності, збитковості (–), % | 24,9 | –19,0 | –11,3 | –22,5 | –4,4 |

Так, серед факторів, що характеризують і визначають рівень ефективності галузі, крім генетичного потенціалу птиці є вартість енергоносіїв, технологічного обладнання. Однак найбільший вплив на економічну ефективність мають корми. Вони у собівартості яєць і м'яса займають 60–80%. У системі показників ефективності існує стійка залежність: ціна кормів, продуктивність птиці, і, як наслідок – прибуток, а також ціна реалізації. Ось ці фактори різко проявилися і вплинули на рівень ефективності галузі.

Перемога в конкуренції вимагає, щоб виробники досконало знали на перспективу рівень продуктивності птиці для одержання прибутку при певній вартості кормів та ціні реалізації. Разом із тим аналіз ефективності виробництва галузі птахівництва свідчить про значно більшу кількість чинників, що впливають на прибутковість і загальну ефективність.

Основними каналами реалізації яєць є реалізація на ринку, через власні магазини і ларьки (21,5%) та іншими каналами (77,6%), тобто комерційним структурам, підприємствам, які займаються оптовою торгівлею.

Виробництво яєць і м'яса птиці є різними напрямками розвитку птахівництва, які значно відрізняються за рівнем економічної ефективності. Собівартість виробництва 1 ц приросту птиці у 2010 році порівняно з 2005 роком підвищилася у 2 рази і становила 1034,37 грн. У структурі витрат на виробництво м'яса птиці у 2010 році на прямі матеріальні витрати припадало 82%, у тому числі на корми – 58%, на прямі витрати на оплату праці – 4,7%, на інші прямі та загальновиробничі витрати – 13,4%.

Середні ціни реалізації 1 ц живої маси птиці за досліджуваний період підвищилися у 1,6 рази і значною мірою залежать від каналів реалізації. Основними каналами реалізації м'яса птиці є реалізація на ринку, через власні магазини і ларьки (4,7%), переробним підприємствам (8,3%). Найбільше реалізується птиці за іншими каналами (86,8%), тобто комерційним структурам, підприємствам, які займаються оптовою та роздрібною торгівлею м'ясом птиці.

Якщо у 2005 році виробництво м'яса було прибутковим, то у 2010 році у зв'язку із підвищенням собівартості на ви-

робництво продукції стало збитковим (–45,08 грн.). Рівень збитковості становив – 4,4%.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що заходи щодо зниження собівартості виробництва яєць та підвищення ефективності галузі потрібно розпочинати із зниження вартості кормів і покращання їхньої якості. Підвищення рівня рентабельності галузі залежить від економічного витрачання енергоресурсів внаслідок впровадження прогресивних технологій на основі інновацій. Держава, керуючись інтересами економіки, повинна створити умови за допомогою економічних важелів, які б дали змогу сільськогосподарським підприємствам використовувати інноваційні технології у виробництві.

У ринкових умовах з метою підвищення прибутковості виробництва, зменшення ризику від своєї діяльності, найповнішого використання власних потенційних можливостей підприємства постійно ведуть пошук нових стратегічних напрямів діяльності. Світовий досвід показує, що кращі результати дають інтегровані системи з максимальною завершеністю виробництва продукції, які підтримують свою виробничу марку на ринку. Особливу роль відіграє агропромислова інтеграція за участю фінансових структур, сільськогосподарських товаровиробників, переробних підприємств і підприємств торгівлі [4].

Одним із важливих факторів зростання ефективності птахівництва є вміле використання досягнень селекційної науки, яка стає складовою спеціалізації галузі. За цих обставин у товаровиробників зникатиме бажання задовольнятися дешевою, але менш продуктивною птицею, оскільки доведено, що втрати від птиці низьких кондицій у десятки разів перевищують економію на придбанні такого поголів'я.

Таким чином, важливим напрямом є використання світових досягнень у селекції на основі встановлення ефективних зв'язків з відомими селекційними центрами, організації спільних підприємств, комплектування птахофабрик продуктивним поголів'ям птиці, більш стійкої проти хвороб. Тому для підвищення ефективності вітчизняного птахівництва важливим є використання вітчизняних кросів птиці, пристосованих до місцевих умов утримання [5, 6].

У ринкових умовах кожне підприємство самостійно реалізує політику якості, залучає до цього процесу кожний структурний підрозділ. У птахівництві особливо важливим є контроль якості кормів, преміксів, вітамінів, які формують якісні показники готової продукції. Висока якість продукції птахівництва забезпечує для товаровиробника конкурентні переваги, а для споживача є головним критерієм вибору. ветеринарні препарати, які впливають на якість готового продукту. Однак виникає необхідність стандартизації споживчих товарів, без якої вітчизняна продукція не може реалізуватися на ринках інших країн.

Висновки

У зв'язку з фінансовою незабезпеченістю підприємств птахівничопродуктового підкомплексу, міжгалузевим диспаритетом цін, інфляцією, птахівництво стало несприйнятливим до нововведень. У більшості підприємств не вистачає коштів на впровадження інноваційно-інтенсивних технологій та забезпечення на їхній основі розширеного відтворення в галузі птахівництва.

У підприємствах формується система реальних економічних інтересів і попит на інновації. Виходячи з цього інноваційними пріоритетами у птахівництві є: створення та впровадження нових високопродуктивних порід і кросів птиці; розробка й застосування нових енерго- і ресурсозберігаючих технологій виробництва та переробки продукції; розробка і впровадження у виробничий процес технологій екологічно чистої продукції; створення економічної моделі інтеграції підприємств птахівничопродуктового підкомплексу; ефективне формування господарських систем, їхнє інфор-

маційне забезпечення; наукові дослідження технологій, які підвищують експортоспроможність продукції галузі.

В умовах формування ефективного механізму функціонування галузі найбільш важливим напрямом стабілізації й підвищення економічної ефективності птахівництва є подальший розвиток процесу інтенсифікації виробництва, яка здійснюється впровадженням у виробництво науково-технічних досягнень з метою збільшення виробництва яєць і м'яса птиці, підвищення продуктивності праці та зниження витрат на одиницю продукції.

Література

1. Давлетханова О.Х. Стан управління якістю продукції птахівництва та шляхи його удосконалення в умовах трансформаційного періоду / О.Х. Давлетханова // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. – Умань, 2005. – Вип. 61, Ч. 2. – С. 243–252.
2. Денин Н.В. Роль качества в повышении эффективности производства и реализации птицеводческой продукции / Н.В. Денин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2003. – №1. – С. 21–24.
3. Сільське господарство України 2010: стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – С. 384.
4. Порубанська Л.В. Інтеграційні процеси у промисловому птахівництві України / Л.В. Порубанська // Економіка АПК. – 2002. – №9. – С. 58–60.
5. Ульянченко О.В. Особливості національної концепції використання та відтворення агроресурсів / О.В. Ульянченко // Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази агропромислового комплексу в Україні. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 650 с.
6. Ярошенко Ф.О. Птахівництво України: стан, проблеми і перспективи розвитку / Ф.О. Ярошенко. – К.: Аграрна наука, 2004. – 506 с.

В.М. КАРПОВ,
к.е.н., Інститут економіки та прогнозування України НАН України

Проблеми галузей транспортної інфраструктури на сучасному етапі розвитку національного господарства України

У статті розглядаються проблеми основних галузей транспортної інфраструктури з точки зору їх відповідності вимогам забезпечення розвитку національного господарства країни, становлення ринкових відносин та підвищення ефективності їх діяльності.

Ключові слова: проблеми розвитку транспортної інфраструктури, залізничний транспорт, водний транспорт, перспективи розвитку.

В статье рассматриваются проблемы основных отраслей транспортной инфраструктуры с точки зрения их соответствия требованиям обеспечения развития национального хозяйства страны, становления рыночных отношений и повышения эффективности их деятельности.

Ключевые слова: проблемы развития транспортной инфраструктуры, железнодорожный транспорт, водный транспорт, перспективы развития.

In the article the problems of basic industries of a transport infrastructure are examined from the point of view of their accordance to the requirements of providing of development of national economy of country, becoming of market relations and increase of efficiency of their activity.

Постановка проблеми. Розвиток транспортної інфраструктури не повністю задовольняє потреби національного господарства та населення. За роки незалежності основні галузі транспортної інфраструктури, крім успадкованих від

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Радянського Союзу, набули проблеми, що виникли в період її незалежного розвитку.

У статті досліджуються успадковані та набуті проблеми розвитку транспортної інфраструктури, шляхи їх подолання. В зв'язку з цим актуальною стає проблема дослідження виникнення негативних явищ у розвитку транспортної інфраструктури та розробка пропозицій щодо їх усунення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення проблем системоутворюючих галузей транспортної інфраструктури базується на здобутках провідних вчених і наукових шкіл, роботи яких присвячені теоретико-практичним основам розвитку транспорту.

Вагомий внесок у цю царину досліджень зробили вчені Ю.С. Бараш [1], Б.В. Буркинський [2], Ю.Ф. Кулаєв [3], О.М. Кривопішин, Макаренко, Г.Д. Ейтугіс [4, 5], Ю.М. Цвєтов [6], Є.М. Сич [7].

Незважаючи на вагомі здобутки науковців, у дослідженнях розкривалися окремо питання розвитку залізничного та водного транспорту. Дослідженням щодо розгляду розвитку залізничного та водного транспорту як єдиної системи транспортної інфраструктури не приділялося уваги. В статті проблеми розвитку залізничного та водного транспорту пов'язані через розгляд єдності їх діяльності та місця в загальній системі транспортної інфраструктури.

Метою статті є дослідження процесу функціонування транспортної інфраструктури України, визначення проблеми цієї сфери, розроблення пропозицій щодо подолання негативних тенденцій її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Залізничний транспорт є найрозвинутішим в Україні, за загальною довжиною колії він посідає четверте місце в світі (після США, Росії та Канади). Питома вага залізниць у загальному вантажообігу України становить 50%. Особливу роль залізниці відіграють в паливно-енергетичному та гірничо-металургійному комплексах та будівельній промисловості.

Функціональне домінування залізничного транспорту, попри його гіпертрофовану частку, все ж має певні рамки. В останні п'ять років спостерігається повільна, проте стала динаміка зменшення ролі залізниці в транспортному комплексі. Це обумовлено як суто технічними чинниками, так і недосконалістю державної політики. Очевидно, що в міру збільшення ролі країн «далекого зарубіжжя» в зовнішньоторговельному балансі України розширення експорту стримуватиметься через технічні аспекти (наприклад, різниця ширини колії). В той же час обмеження ролі залізниці у внутрішніх комунікаціях мають іншу природу.

В останні роки основним стримуючим чинником розвитку залізничного транспорту було подальше старіння основних фондів Укрзалізниці, де міра зносу досягла 94,4%! Відмітимо, що в цій галузі зосереджена велика частина основних фондів України, якщо брати їх первинну (переоцінену) вартість – 3,8 з 6,65 трлн. грн. А ось залишкова вартість основних засобів тут оцінена всього в 213 млрд. грн.

Інакше як катастрофічною не можна назвати ситуацію на залізничному транспорті. У квітні с. р. «Укрзалізниця» визнала, що знос її локомотивного парку досяг 80%. У травні з'явилися дані що знос парку тепловоза становить взагалі 97%, а електровозів – 90%. У країні налічується 2447 тепловозів (але експлуатується тільки 1454) і 1863 електровази (експлуатується 1271), і багато з цих машин було побудовано ще в 50–ті – 60–ті роки минулого століття.

Середній вік електровази в нашій країні – 36 років, магістрального і маневрового тепловоза – відповідно до 24 і 29 років. Тільки найближчими роками з експлуатації у зв'язку зі зносом доведеться вивести 195 електровазів (у 2011–му – 181) і 340 тепловозів.

При цьому, як визнала влада, попередній план оновлення локомотивного парку був зірваний: за останні два роки замість 172 машин придбали лише 49, що ставить під сумнів і виконання нинішніх планів модернізації.

В Україні зношено 97% тепловозів.

Знос приміського рухомого складу виглядає так: по електропоїздах – 80,3%, по дизель-поїздах – 93,1%.

Робиться непридатним і парк залізничних вагонів. У 2005–2010 роках Укрзалізниця вивела з експлуатації близько 28,5 тис. вантажних вагонів, а придбано натомість лише трохи більше 5 тис. (у 2009 році взагалі жодного). За те у 35 тис. вагонів був продовжений термін служби.

Нині Укрзалізниця (без приватних операторів вагонів) має в розпорядженні парк з 120 тис. вантажних вагонів. З них 99,3% (!) випущені до 1990 року, понад 80% вичерпали свій нормативний термін служби. За планами залізничників, в 2011–2015 роках необхідно закупити 50 тис. вагонів; але чи буде це реалізовано – невідомо, оскільки в минулі роки подібні плани не виконувалися [8].

Також досить актуальною проблемою для залізничного транспорту є неефективне управління галуззю. Радянська модель розвитку вичерпала свій потенціал. На порядку денному головним завданням є проведення кардинальних якісних реформ, які покликані змінити систему господарських і регуляторних відносин. На даний момент в Україні Державна адміністрація залізничних доріг «Укрзалізниця» поєднує в собі функції: а) власника інфраструктури; б) оператора перевезень; в) органу формування тарифної політики; г) органу контролю за дотриманням законодавства на залізницях.

Поєднання в межах одного суб'єкта функцій учасника ринку і органа, що формує правила його функціонування, є анахронізмом планової економіки і суперечить логіці і принципам ринкової моделі. В такій системі управління з самого початку закладена можливість зловживання владою. Зокрема, коли в Україні спостерігався значний дефіцит вантажних вагонів, уряд лібералізував доступ приватних підприємств до залізничної інфраструктури. Для стимулювання збільшення кількості приватних вантажних вагонів в 2004 році їм були надані істотні знижки до тарифів. Проте коли Укрзалізниця почала втрачати клієнтів, які, будучи невдоволеними якістю її послуг,

почали звертатися до приватних перевізників, уряд в особі Міністерства транспорту і зв'язку почав збільшувати тиск на них, створюючи додаткові бар'єри.

У 2005–2006 роках Міністерство транспорту і зв'язку скоротило надані раніше преференції, проте в травні 2007 року знову їх відновило. Для окремих категорій продукції промисловості їхній розмір досягав 50%. У 2008 році політика відносно приватних перевізників знову була переглянута. Згідно з наказом Міністерства транспорту і зв'язку «Про індексацію тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом України» від 17 січня 2008 року поряд із загальним підвищенням тарифів передбачено також урізання знижок на перевезення вантажів першого тарифного класу в піввагонах з 51 до 36% від тарифу, другого класу – з 39 до 20%, третього – з 33 до 16%.

Уряд підтримав пропозицію Укрзалізниці підвищити вантажні тарифи на 24% до кінця 2011 року, що дозволить компанії збільшити надходження від цього виду діяльності на 14% у цілому за рік. Українські вантажні тарифи по деяких позиціях на 60% нижчі, ніж у країн-сусідів, а постійне зростання цін на паливо і енергію вимагатиме від залізниці в 2011 році додатково витратити 2,5 млрд. грн.

На сьогодні близько 25% від загального українського парку вантажних вагонів знаходиться у власності приватних структур. Саме їх діяльність дозволяла частково компенсувати дефіцит вагонів Укрзалізниці. Непослідовна позиція держави в даному питанні є головною перешкодою для розширення обсягів приватних перевезень. У даному контексті є раціональним розділення функцій Укрзалізниці на регулятивні та господарські. Залізнична інфраструктура має стати відкритою як для державних компаній, так і для приватних.

Ще однією системоутворюючої складовою транспортної інфраструктури є водний транспорт, який також має свої суттєві проблеми. Стійке зростання економіки України, яке спостерігалось до кризи, збільшення та диверсифікація експортних та імпорتنих поставок продукції, а також нездатність вітчизняних залізниць забезпечити адекватне зростання пропускнуої спроможності сприяли пошквалюванню діяльності водного транспорту та портового господарства. Особливо ця тенденція посилюється із зростанням обсягів торгівлі України з державами «далекого зарубіжжя» – ЄС, Азії, Америки та Африки. З цими регіонами Україна не має альтернативних комунікацій як через суто географічні, так через техніко-економічні чинники. Зокрема, серед останніх варто назвати різну ширину залізничних колій, що значно підвищує вартість транспортування вантажів залізничним транспортом в напрямку європейських країн, незважаючи на їхню географічну близькість. Україна також має наземні комунікаційні канали, що простягаються в напрямку азійських країн, які в останній час займають все більшу частку в зовнішньоторговельному обороті. Проте через значну відстань та необхідність проходження через кордони декількох держав наземний транспорт є занадто затратним.

Названі чинники сприяли тому, що, за виключенням країн пострадянського простору, на більшості інших напрямків домінуючим комунікаційним каналом став водний. Проте, незважаючи на певне пошквалювання, останній на сьогодні все ще знаходиться в досить тяжкому стані. Особливо це стосується морського та річкового флоту України, який продовжує стрімко скорочуватися. Якщо на 1 січня 1991 року, за даними Укрморречфлоту, у складі державних судноплавних компаній України налічувалося 375 морських суден дедевейтом 5,3 млн. т, то до кінця 2008 року сумарний дедевейт морських, річкових суден і суден «ріка–море», зареєстрованих в Україні, становив лише 1,14 млн. т. (Для порівняння: це приблизно дорівнює тоннажу 3–4 сучасних балкерів чи танкерів.) За допомогою такого флоту вдасться забезпечити сировиною не більше 2–3 металургійних підприємств в Україні. При цьому середній вік суден уже перевищив граничний для вантажного флоту 25-річний поріг.

В умовах загострення фінансової кризи особливо болісною для реального сектору економіки стає проблема зростання цін на продукцію та послуги з морської діяльності на споживчому ринку, нерозвиненість ринку морських перевезень у країні, слабкий розвиток морепромислового сектору, недостатнє використання органічних та мінеральних ресурсів морського дна тощо. Відсутність економічно спроможного механізму функціонування торговельного судноплавства та морегосподарчої діяльності разом з об'єктивними причинами, пов'язаними з розпадом СРСР, призвели до втрати значної матеріальної бази, економічного та частково кадрового потенціалу всіх видів морської діяльності, які за відсутності сприятливих умов відновлюються надто повільно, а у деяких випадках не відновлюються й зовсім.

У результаті в країні штучно створені умови, за яких національні експортери та імпортери не зацікавлені у найбільш вигідних умовах транспортування вантажів, рибалки – у привезенні виловів до власних берегів, суднобудівники – у будівництві суден для національних компаній тощо.

Одночасно Україна є непривабливою для транзиту вантажів через її невідповідність економічним та технічним вимогам морських портів, внутрішніх водних шляхів, судноремонту для суден іноземних власників, повнокомплектного суднобудування. В результаті транзитні перевезення не тільки зменшуються за обсягом, а й погіршується їхня структура у бік постійного збільшення частки дешевих та шкідливих речовин.

Середній рівень зносу основних фондів загалом на підприємствах морського і річкового транспорту становить близько 55,2%, зокрема гідротехнічних споруд – 45,1, портових кранів – 61,7, вантажних суден – 69,3, пасажирських суден – 82,8%. Фактичний середній вік флоту становить 14,2 року, суден «ріка – море» – 8,3, але більшість суден мають вік 16–25 років. Середній вік швидкісних теплоходів – 15 років. Чимало звичайних річкових суден законсервовані та підлягають розпродажу, 91,4% – мають вік понад 10 років, до 10 – 1,8%, і тільки 1,2% – до 5 років.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основою вантажного флоту є суховантажні судна, нормативний строк служби яких сягає 22–24 років. Слід зазначити, що суднам з терміном служби понад 15 років за вимогами екології забороняється заходити в порти розвинених країн, що значно обмежує конкурентоспроможність флоту. Понад нормативний строк експлуатуються 65,6% їх загальної кількості. До 20 років лише (30,3%) 356, молодше 10 років – (1,6%) 18. За останні п'ять років вантажний транспортний флот поповнився лише чотирма суднами.

Основні причини стрімкого скорочення тоннажу під українським прапором – це фізичне зношення флоту, відсутність фінансування будівництва нових суден, високі ставки оподаткування судноплавних компаній, відсутність сучасних заставних схем фінансування будівництва та купівлі суден.

Останнім часом набули особливої актуальності проблеми, пов'язані з ціноутворенням на транспортні послуги, які в літку 2009 року майже не призвели до кризової ситуації з експортом зернових, співіснуванням державних та недержавних суб'єктів господарювання та інші, що негативно впливає на інвестиційну привабливість морської діяльності.

На сьогодні участь України у світовій морській торгівлі обмежується 4,5 млн. т. вантажів, тобто 0,05% від її загального обсягу. Саме такий обсяг вантажів перевозиться суднами під державним прапором України. У той же час частка вантажів походженням із України становить 1%, а з урахуванням транзиту – 2% від обсягу світової морської торгівлі.

Частка у ВВП від діяльності морського транспорту країни постійно зменшується і на сьогодні становить трохи більше 2%, тоді як за умови використання потенціалу, отриманого на день незалежності, це могло б скласти більше 15 відсотків по морському транспорту та 10 відсотків по суднобудуванню й ремонту.

Якщо за останні сім років обсяги експорту транспортних послуг на вантажні перевезення, які надавалися українськими суб'єктами, скоротилися більше ніж на чверть, імпорту таких послуг за цей період збільшився майже у 1,5 рази.

Загалом, за останні 20 років частка вітчизняних перевізників експортно-імпортних вантажів у загальному їх обсязі скоротилася з 75 до 7,5%.

Поруч із загостренням конкурентної боротьби за морські перевезення одною із основних причин такого становища стала неконкурентоспроможність вітчизняного флоту на світовому фрахтовому ринку. Так, наприклад, середня тривалість експлуатації наявних в Українському Дунайському пароплаванні суден становить близько 30 років, а загальний рівень спрацювання рухомого складу вітчизняних компаній – майже 70%. При цьому до 80% суден експлуатують понад нормативний термін.

Перевезення внутрішнім водним транспортом штучно створені нерентабельними, оскільки Законом «Про залізничний транспорт» усупереч логіці на річкового перевізника перекладено плату за розведення залізничних мостів, введено великі екологічні платежі тощо. В той же час обсяги пе-

реробки вантажопотоків портами сусідньої Росії у першому півріччі 2009 року збільшилися на 10,7%, у тому числі за рахунок збільшення транзиту вантажів країн СНД.

З метою створення необхідних умов для вирішення накопичених проблем необхідно створити ефективний організаційно-економічний механізм розвитку морегосподарського комплексу України, що включатиме:

- комплекс заходів щодо захисту майнових прав підприємців та фінансових інтересів інвесторів і кредиторів, встановлення інвестиційно привабливої податкової системи;

- забезпечення економічної зацікавленості вкладання коштів у будівництво флоту, перш за все на українських верфях в результаті розвитку лізингової системи, пільг на оподаткування тієї частки прибутку, що інвестується у суднобудування, та відновлення українського суднобудування шляхом розробки заходів по зниженню собівартості робіт на 15–20% та підвищенню продуктивності праці до 40–50 т дедейтю за рік на одного працюючого (в Японії – 450 т, Південній Кореї – 250 т);

- інституалізацію в країні логістичної, фрахтової діяльності та діяльності з морського права, сприяння створенню єдиних операторів мультимодальних перевезень, операторів контейнерних терміналів в середині країни;

- розвиток можливостей портової системи щодо підвищення дедейтю суден, які обробляються, пропускнуої спроможності митних терміналів, забезпеченню всіх видів безпеки на морському транспорті.

Згідно з даними Держкомстату в Україні роль водного транспорту продовжує падати. В 2009 році водний транспорт продемонстрував найгіршу динаміку, обсяг перевезень вантажів становив всього 9,8 млн. т, що дорівнює лише 50% обсягу минулого року. Перевезення вантажів підприємствами річкового транспорту у 2009 році порівняно з 2008 роком зменшилися на 54,5%, морського транспорту – на 43,5%. Закордонні перевезення вантажів морським транспортом скоротилися на 50,2%, річковим – на 34,4%.

Варто відзначити, що у 2010 році спостерігається поступове зростання обсягів перевезень водним транспортом – на 13% у порівнянні з 2009 роком. Насправді, офіційна статистика суперечить інформації з ринку, яка свідчить, що з 2005 року вантажоперевезення водним транспортом розвиваються досить динамічно, а падіння 2009 року не було настільки глибоким. Розходження офіційної статистики і реальної ситуації пояснюється тим, що значна частина торгового флоту України наразі працює під прапорами інших країн. Така ситуація обумовлена такими чинниками:

1. Діяльність суден під вітчизняним прапором пов'язана зі значним податковим навантаженням. Натомість більшість держав, які активно розвивають свої торгові флоти, пропонують пільговий режим оподаткування, що приваблює і українських моряків.

2. Відсутність достатніх преференцій, які заохочували українські судна переходити під національний прапор. Такими

могли б стати ексклюзивне право транспортування вантажів по внутрішніх річкових маршрутах.

3. Відсутність гарантій захисту суден з українських прапором з боку держави.

На даний момент особливе значення в зовнішньоторговельних відносинах України з країнами дальнього зарубіжжя мають морські торговельні порти. Проте розвиток морської інфраструктури стримується комплексом проблем, які можуть негативно відбитися в найближчій перспективі. Перш за все варто відзначити, що національні морські торговельні порти повільно втрачають контроль над транзитними потоками в чорноморському регіоні. Українські конкуренти на хвилі розквіту морської торгівлі, який тривав до кризи 2008 року, вкладали в інфраструктуру значні інвестиції, тоді як Україна довгий час не може прийняти чітку стратегію розвитку морських торговельних портів, визначитись з формою власності, механізмом і обсягами інвестування та визначити чіткі пріоритети їх діяльності. Як наслідок, Туреччина, Росія та Румунія стійко збільшують свою частку в загальному обсязі чорноморських перевезень.

Крім того, українська морська транспортна інфраструктура, як і залізниця, в останні роки не може задовольнити запити на послуги з боку національної економіки. Особливо гостро ця проблема виявлялася в період піку економічного зростання. Досить часто реалізація металопродукції на експорт гальмувалася обмеженою пропускною спроможністю портів. Крім того, вітчизняні промислові підприємства для своєї діяльності потребували все більше сировини, а саме вугілля, залізної та марганцевої руди тощо, проте українські порти не могли забезпечити обробку даних вантажів в достатній кількості. Це пояснюється тим, що українські порти з самого початку створювалися для експорту. Цю спеціалізацію не вдається переломити до сьогоднішнього дня, хоча обсяги імпортованих та експортованих перевезень вирівнюються.

Ресурси екстенсивного розширення експортної пропускної спроможності морських портів зараз практично вичерпані. Це обумовлено як природними чинниками, так і дефіцитом фінансових ресурсів.

Серед першої групи негативних чинників варто виділити той факт, що історично порти розташовувалися в межах міст, і зараз вони не мають в своєму розпорядженні резервних територій для подальшого розширення. Особливо це стосується портів Криму і Одеси, які розташовані в курортній зоні. Крім того, пропускна спроможність українських морських торговельних портів стримується вузькими залізничними каналами, які забезпечують доставку вантажів безпосередньо до причалів і складів.

Проблеми морського господарства України не лише справляють негативний вплив на експорт продукції, а й безпосередньо знижують темпи зростання виробництва в промисловості внаслідок неспроможності забезпечити імпорт сировини для потреб вітчизняної економіки. Так, підприємства національного гірничо-металургійного комплексу на-

разі потребують близько 13–15 млн. т коксівного вугілля, з яких лише сировину російського походження можна імпортувати залізничним транспортом.

Другий комплекс проблем актуальний для портової інфраструктури пов'язаний із фінансовими чинниками. Для кардинальної зміни ситуації українська морська інфраструктура вимагає багатомільярдних інвестицій вже в найближчій перспективі. Проте криза і без того звузила джерела фінансових ресурсів. Жоден з державних портів не здатний самостійно розвивати власні потужності своїми силами. Більш того, робота і реалізація планів стратегічного розвитку суттєво обмежені непослідовною політикою держави. Кон'юнктурне маніпулювання нормою відрахування доходів портів до бюджету суттєво ускладнює інвестування в довгострокові проекти.

Окрім цього, морські порти обмежені в можливостях виходу на боргові ринки. Статус державного підприємства не дозволяє їм оформляти кредити під заставу власного майна, тому позика вимагає рішення парламенту про державні гарантії.

Висновки

1. Розвиток транспортної інфраструктури потребує комплексної співпраці між її системоутворюючими структурами.

2. Для ефективної взаємодії між цими структурами та їх розвитку необхідно вирішити низку проблем, зокрема:

- на залізничному транспорті:
 - докорінної технічної та технологічної модернізації залізниць;
 - розвиток транспортної мережі, насамперед системи транспортних коридорів;
 - прискорення оновлення рухомого складу;
 - впровадження прогресивних транспортних технологій; розвиток ринкового середовища на основі: удосконалення системи ефективного державного регулювання розвитку залізничного транспорту в монополній потенційно-конкурентній та конкурентній сферах; проведення інституційних перетворень;
 - підвищення безпеки транспортних процесів на основі: підвищення рівня безпеки руху поїздів; підвищення енергетичної та паливної ефективності; забезпечення стійкого програмно-цільового розвитку залізниць у взаємодії з іншими видами транспорту при змішаних перевезеннях;
 - проведення комплексу нормативно-правових, організаційних, економічних, технологічних, технічних та інформаційних заходів, що забезпечують інтеграційні процеси залізниць із закордонними видами транспорту, в тому числі розвиток експорту транспортних послуг;
 - реформування системи управління залізничним транспортом шляхом розмежування регуляторно-контрольних та виробничих функцій;
 - проведення економічних реформ у частині субсидування соціальних пасажирських перевезень;
- на водному транспорті:
 - вдосконалення системи економічних відносин між державою, з одного боку, судовласниками й операторами

флоту – з іншого, встановлення єдиного податку з тонни дедвейту замість чинного нині порядку оподаткування;

– створення системи економіко-правових відносин щодо захисту майнових прав судовласників та фінансових інтересів інвесторів і кредиторів;

– усебічне стимулювання зацікавленості підприємців у тому, щоб вкладати кошти в суднобудування, перш за все на українських верфях (розвиток лізингової системи, звільнення частки прибутку, що інвестується в суднобудування, від оподаткування, розробка заходів щодо зниження собівартості робіт на 15–20% і підвищення продуктивності праці до 40–50 т дедвейту за рік на одного працівника);

– забезпечення інституціалізації логістичної, фрахтової, юридичної (у галузі морського права) діяльності, сприяння створенню служб єдиних операторів мультимодальних перевезень і контейнерних терміналів;

– розвиток можливостей портової системи з підвищення дедвейту суден, що обробляються, пропускну здатності митних терміналів, усіх видів безпеки на морському транспорті;

– організація конкурентного доступу до вітчизняної вантажної бази, який визначатиметься тільки економічним результатом для учасників зовнішньоекономічної діяльності;

– усебічна підтримка національного торговельного мореплавства на недискримінаційній основі, що дозволить українським перевізникам користуватися природними перевагами, проте в принципі не позбавлятиме таких можливостей будь-яке іноземне судно;

– перевезення експортних вантажів флотом, зафрахтованим переважно українською стороною торгового контракту, тобто поширення практики, коли продавець і покупець обумовлюють в його тексті обсяг вантажу, що перевозиться флотом, який фрахтується українською стороною на засадах конкурентного доступу, безвідносно до встановлених транспортних правил;

– реалізація національного режиму в судноплаванні, що передбачає всіляке сприяння судам під всіма без винятку прапорами, на які не поширюються санкції міжнародного співтовариства, тобто йдеться про режим, тотожний тому, яким користуються судна під національним прапором;

– рівні економічні можливості, тобто умови реєстрації національного тоннажу мають бути схожі з тими, в яких працюють іноземні судовласники основних конкурентів, з обов'язковим дотриманням високих вимог до всіх видів безпеки в судноплаванні, встановлених світовою спільнотою;

– типізація в проектуванні суден, завдяки чому виконуватимуться вимоги міжнародних стандартів судноплавання, зокрема щодо всіх видів безпеки, з обов'язковим державним наглядом за проходженням проектів і будівництвом суден;

– гарантоване дотримання міжнародних принципів, норм і правил у лінійному секторі торговельного мореплавства України, що забезпечить рівень послуг, які надаються національним вантажовласникам, адекватний вимогам світової спільноти до морських лінійних перевізників на основі створення загальнодержавної системи нагляду.

Література

1. Бараш Ю.С. Управління залізничним транспортом: [монографія] / Ю.С. Бараш, 2-ге вид. перероблене і доп. – Д.: Вид. Дніпропетровського нац. ун-ту зал. тр-ту, 2006. – 264 с.
2. Буркинський Б.В. Инвестиционный потенциал региона. Политика мобилизации интегрального ресурса региона: в 2 кн. гл. VIII / Рук. авт. кол-ва чл. корр. НАН Украины, д.э.н., проф. Б.В. Буркинський, д.э.н., проф. С.К. Харичков. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2002. – Кн. 2 – С. 96–152.
3. Кулаев Ю.Ф. Економіка залізничного транспорту: навч. посіб. / [Ю.Ф. Кулаев] – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2006.
4. Кривошшин О.М. Динаміка розвитку залізниці / О.М. Кривошшин, М.В. Макаренко, Г.Д. Ейтутіс. – Київ, 2007.
5. Кривошшин О.М. Столична магістраль в цифрах і фактах / О.М. Кривошшин, Г.Д. Ейтутіс. – Київ, 2006.
6. Цветов Ю.М. Першочергові заходи при формуванні транспортної галузі України / Ю.М. Цветов, Л.Н. Соколов // Вісник центр. наук. центру Транспортної академії України. – Вип. 2. 2009.
7. Сич Є.М. Закони економіки транспорту: [монографія] / Є.М. Сич, В.М. Кислий. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2009.
8. Королев Д. Украина и далее работает на износ... / Д. Королев // Еженедельник 2000. – 2011. – №40.

Г.В. ЗЯБЧЕНКОВА,
ст. викладач, КНТЕУ

Застосування справедливої оцінки основних засобів в обліку

У статті висвітлено питання, пов'язані з оцінкою основних засобів за справедливою вартістю. Надано рекомендації стосовно визначення справедливої вартості, особливостей сфери її застосування.

Ключові слова: справедлива вартість, ринкова вартість, історична вартість, переоцінка основних засобів.

В статье отражены вопросы, связанные с оценкой основных средств по справедливой стоимости. Предоставлены рекомендации относительно определения справедливой стоимости, особенностей сферы ее использования.

Ключевые слова: справедливая стоимость, рыночная стоимость, историческая стоимость, переоценка основных средств.

The questions related to the estimation of the fixed assets on a fair value are reflected in the article. Recommendations are given in relation to determination of fair value, features of her application domain.

Keywords: fair value, market value, historical cost, overvalue of the fixed assets.

Постановка проблеми. Облік за справедливою вартістю є однією із основних концепцій сучасного напряму реформування бухгалтерського обліку в масштабах світової економіки на національному та міжнародному рівнях. Неправильна оцінка основних засобів у фінансовому обліку викривляє опосередковано через амортизацію витрати виробництва, фінансові результати. Із запровадженням оподаткування нерухомості значення реальної оцінки основних засобів ще більше посилюється. Тому вона має бути приведена у повну відповідність із справедливою вартістю.

Мета оцінки основних засобів за справедливою вартістю полягає в тому, щоб надати користувачам фінансової звітності найбільш достовірну інформацію про реальну поточну їх вартість. Ця інформація, безумовно, підвищує значущість і достовірність формованих звітів.

Оцінка основних засобів за справедливою вартістю необхідна при створенні підприємства та в процесі його діяльності, під час здійснення операцій оренди майна, застави, страхування, інвестування, виділення часток у статутному капіталі, при продажі підприємства, при обліку операцій по злиттю і поглинанню при консолідації.

Необхідність приведення оцінки основних засобів до рівня справедливої вартості диктується вимогами як фінансового, так і податкового обліку. Справедлива вартість основних засобів використовується:

- 1) при застосуванні моделі обліку за справедливою вартістю при первинному визнанні;
- 2) при визначенні первісної вартості безоплатно отриманих основних засобів;
- 3) при визначенні первісної вартості об'єктів в обмін на подібні та неподібні;
- 4) при оцінці основних засобів на дату балансу;
- 5) при подальшій оцінці основних засобів (при застосуванні методу обліку за переоціненою вартістю);
- 6) при визначенні відшкодовуваної вартості активів при їх перевірці на можливе знецінення.

Більшість вітчизняних підприємств не використовують даний метод оцінки при веденні обліку активів. Це пов'язане з певними труднощами, оскільки на сьогодні не створені економічні та організаційні умови прийняття методики оцінки за справедливою вартістю, відсутнє методичне забезпечення механізму формування справедливої вартості даних об'єктів обліку, на велику кількість об'єктів є неможливим достовірне визначення поточних ринкових цін, оскільки відсутній активний ринок або його функціонування є обмеже-

ним, недостатністю розвитку ринку послуг незалежної оцінки та значною вартістю таких послуг.

Керівники підприємств України, як правило, обмежуються визначенням справедливої вартості як договірної вартості. При цьому не враховується кон'юнктура ринку, процеси інфляції, ризики, стан економіки в цілому. Справедлива вартість має умовний характер і документально ніяк не підтверджується. Жодна з фінансових, бухгалтерських комп'ютерних програм на сьогодні не здатна формувати справедливую вартість.

Ці обставини свідчать про актуальність теоретичного обґрунтування місця й ролі справедливої оцінки основних засобів у системі обліку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оцінки основних засобів присвячена велика кількість праць вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як М.І. Бондар, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, М.І. Кутер, Л. І. Словінська, Н.М. Малюга, В.Ф. Палій, В.В. Сопко, Я.В. Соколов, З.С. Туякова, І.О. Яремко, Жук В.М. та інші. Враховуючи вагомий внесок зазначених вчених у дослідження питань оцінки, варто відмітити, що залишаються неврегульованими питання тлумачення поняття справедливої вартості законодавством України. Невирішеними є питання розробки організаційно-методичного забезпечення оцінки основних засобів за справедливою вартістю та відображення її впливу на показники фінансової звітності підприємства. Нині відсутня чітка методика розрахунку справедливої вартості основних засобів.

Тому розробка та впровадження стандарту, який регулював би питання оцінки за справедливою вартістю є актуальними й обґрунтованими.

Мета статті – висвітлення особливостей сфери застосування справедливої вартості та її зв'язку з іншими видами оцінок, узагальнення переваг та недоліків справедливої вартості.

Виклад основного матеріалу. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» пріоритетною при оцінці активів підприємства вважається первісна вартість, виходячи з фактичних витрат на їх виробництво і придбання [1]. Але не виключається можливість використання інших методів оцінки. Так, відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» підприємства можуть оцінювати вартість основних засобів за історичною (фактичною) собівартістю та справедливою вартістю [2].

Історична собівартість – первісна вартість, яка складається з фактичної суми грошових коштів чи їх еквівалентів або справедлива вартість активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів. Залежно від інтересу способ оцінки за собівартістю має позитивні і негативні прояви для підприємства і держави.

Застосування первісної вартості в умовах інфляційних процесів може привести до негативних наслідків. Навіть за умов незмінних цін потенціал основних засобів не залишається незмінним, оскільки скорочується строк їх служби во-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ни стають морально застарілими. Основні засоби, придбані в різний час та які мають однакові характеристики, будуть мати різну вартість. А проведення постійних переоцінок збільшує витрати підприємства, що в кінцевому результаті впливає на кінцевий фінансовий результат.

Справедлива вартість поступово витісняє історичну вартість. Справедлива оцінка – це вартість предмета на момент складання балансу. Отже, відображення фінансового положення і фінансового результату, які засновані на справедливій вартості, перестають залежати від діяльності підприємства, як, наприклад, при оцінці за собівартістю, і включають зміни самого ринку.

Справедлива вартість має певні переваги перед історичною собівартістю, оскільки не залежить від:

- дати і витрат, пов'язаних з виникненням зобов'язання і придбанням активів;

- конкретного підприємства;

- намірів підприємства відносно розміщення активів і зобов'язань [3].

Узагальнимо переваги та недоліки справедливої вартості.

Переваги:

- використання справедливої вартості приводить до підвищення надійності, змістовності та повноти звітної інформації, оскільки враховується економічна ситуація та стан оцінюваного активу не тільки в момент постановки на облік, а й в подальшому, аж до моменту останньої переоцінки;

- більш доречна інформація, яка визначається в умовах, діючих на момент оцінки;

- призводить до більшої порівнянності показників звітності різних підприємств, вартість визначається незалежно від конкретних обставин, властивих окремому підприємству чи конкретному моменту придбання.

- є ефективнішою основою для оцінки майбутніх грошових потоків порівняно з витратами, що є важливо для зовнішніх користувачів;

- це краща основа для порівняння інформації в процесі аналізу ефективності використання основних засобів;

- використовується у фінансовому менеджменті, який орієнтується на реальну вартість активів і зобов'язань;

- дає можливість певною мірою елімінувати чинники невизначеності у фінансовій звітності;

- надає можливість підприємству розширити сферу заставного кредитування, вирішити питання про внесення інвестицій, обґрунтовано визначити орендні платежі, обґрунтувати платежі до бюджету.

Недоліки оцінки:

- вона має умовний характер, тому що визначається не за реальною господарською операцією і не підтверджується первинними документами, а визначається за допомогою різних підходів;

- відображає не реальні угоди, які здійснює підприємство, а певну умовну суму, що могла б бути отримана у випадку, якщо основний засіб був би проданий станом на певну дату;

- після переоцінки неможливо співвіднести первісну вартість придбання з наступними вигодами від використання.

Вартість часто розраховується виходячи із професійних суджень на відміну від документованої історичної вартості. Вимагає додаткових витрат на підвищення кваліфікації бухгалтерів:

- потребує витрат на проведення переоцінки, особливо при залученні професійних оцінювачів;

- користувачам фінансової звітності доводиться нести додаткові витрати по аналізу інформації про справедливу вартість;

- відсутність обліку синергетичного ефекту в результаті спільного використання основних засобів і інших активів.

Разом із тим спостерігається різне тлумачення справедливої вартості.

П(С)БО 7 «Основні засоби» не містить визначення справедливої вартості. Відповідно до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»: справедлива вартість – сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [4]. Згідно з визначенням, наведеним у МСФЗ, справедлива вартість (fair value) – це сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [5].

На наш погляд, подібне визначення має бути приведене відповідно до реалій його практичного застосування і включене в П(С)БО 7 «Основні засоби» у вигляді поправки, а методологія його використання має увійти до стандарту як додаток. При цьому пріоритетність в подібному визначенні має віддаватися на користь ринкової вартості основних засобів на активному ринку.

У багатьох літературних джерелах термін «справедлива вартість» отожднюють з терміном «ринкова вартість». Проте це припущення є помилковим, оскільки в П(С)БО 19 йдеться про те, що як справедлива вартість можуть виступати ринкова вартість, відновлювальна вартість за вирахуванням суми зносу, «поточна ринкова вартість» і т.д.

Разом із тим ринкова вартість є розрахунковою величиною, для визначення якої можуть бути застосовані різні методи, зокрема: затратний і зіставлення продажу; капіталізованого доходу; дисконтованих грошових потоків. Ці самі методи можуть бути основою для розрахунку справедливої вартості, але остаточною справедливою вартістю враховуватиме стан активів та їх призначення [6].

Виділимо умови, при яких можна використати справедливу вартість: наявність активного ринку, доступність інформації про ціни, обізнаність і незалежність сторін угоди, компетентність, можливе підтвердження незалежним професійним оцінювачем.

За наявності активного ринку за справедливу вартість приймається справедлива ціна, при його відсутності – суб'єктивні оцінки, які пропонують професійне судження оцінювача.

Найкращою оцінкою справедливої вартості служить ринкова вартість на активному монополізованому ринку, якщо

ж останній з яких—небудь причин відсутній, то в якості оцінки приймається дисконтований дохід від цього активу; якщо ж і доходність не може бути надійно визначена, справедливою вартістю служить вартість відновлювальна. Оцінки відновлювальної вартості визначаються поточними цінами на засоби аналогічного віку і параметрів експлуатації з урахуванням морального і фізичного зносу.

Для визначення реальної вартості необхідно використовувати інформацію, яка б документально підтверджувала ринкову ціну об'єктів основних засобів: прайс-листи газет, журналів (періодичних видань).

За неможливості визначення ринкової вартості визначення справедливої вартості основних засобів здійснюється на основі прогнозів дисконтованих надходжень і платежів грошових коштів. Використовуючи той чи інший коефіцієнт дисконтування, можна отримати відмінні величини справедливої вартості об'єкта, яка буде враховувати не лише об'єктивні величини, а й суб'єктивну думку суб'єкта оцінки. Тому підприємство, використовуючи такі інструменти, може вплинути на вартість основних засобів та фінансовий результат діяльності.

Оскільки проблема визначення справедливої ринкової вартості є досить складною розрахунково-аналітичною задачею, підприємство може залучати незалежного оцінювача, який має відповідну підготовку, досвід і сертифікаційний документ на право проведення робіт по оцінці. Оцінювач визначає справедливу вартість основного засобу на підставі розроблених методик та видає підтверджуючий документ – висновок про вартість об'єкта оцінки. Вартість об'єктів, визначена незалежним оцінювачем, має бути закріплена в обліковій політиці, документально та в аналітичному обліку. Але недоліком залучення оцінювачів є дорожнеча цих проектів. При опитуванні практичних працівників вітчизняних підприємств виявилось, що у більшості випадків (75%) вони самостійно визначають справедливу вартість об'єктів і лише у третині випадків (25%) звертаються до послуг незалежної оцінки.

Ми приєднуємось до думки науковців, що при оцінці основних засобів на дату балансу доцільно використовувати оцінку за справедливою вартістю для підприємств, які складають або планують готувати фінансову ЗВІТНІСТЬ за міжнародними стандартами. Для інших суб'єктів господарювання прийнятним є використання оцінки за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації, з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення [7].

Необхідними є також уніфікація бухгалтерського і податкового підходів до питань переоцінки основних засобів і їх приведення до справедливої вартості. Для цілей переоцінки і приведення вартості основних засобів до справедливого значення, на нашу думку, потрібний відхід від практики групової переоцінки, що унеможливує диференційований підхід до оцінки окремих об'єктів і розмиває реальність справедливої вартості окремої групи. Груповий підхід допустимий лише у разі, якщо для визначення групи з метою переоцінки

застосовувати поняття «Подібних об'єктів», викладене в П(С) БО 7.

Податковий облік має ґрунтуватися на індексі переоцінки, приведеному в П(С) БО 7, а не коефіцієнті індексації, який не відповідає економічній природі поняття «справедлива вартість» і реагує лише на інфляційні процеси, що дозволить нівелювати розбіжності в облікових вартостях основних засобів у вказаних видах обліку. Вирішення викладеної проблеми дозволить обліковій інформації стати достовірнішою і уніфікованою, включити увесь спектр соціально-економічних аспектів для забезпечення ефективності процесу глобалізації економіки України.

Наявність зазначених проблем потребує прийняття міжнародного стандарту, присвяченого питанням обліку за справедливою вартістю. Це вирішить існуючі проблеми по оцінці активів у фінансовій звітності. Принципи, розкриті в цьому документі, стануть основою для формування аналогічних стандартів в інших країнах, а також у системі МСФЗ. А наявність методики по визначенню справедливої вартості виключило б необхідність посилання на інші стандарти, що полегшило б складання звітності і розуміння її користувачами.

Висновки

Аналіз використання справедливої вартості в сучасному обліку дозволяє встановити такі її особливості: сфера застосування справедливої вартості обмежена (більшість фактів господарського життя оцінюються за історичною вартістю), порядок обліку фактів господарського життя за справедливою вартістю різний для активів і операцій, спосіб оцінки справедливої вартості залежить від виду основного засобу і можливості виміру його вартості, справедлива вартість визначається за цінами активного ринку. Якщо ринкова оцінка неможлива, справедлива вартість приймається рівною дисконтованому доходу від використання цього активу протягом терміну його служби.

З метою вирішення висвітлених у статті проблем запропоновано внести зміни до П(С) БО 7 у частині визначення справедливої вартості та методики її визначення. Також вважаємо за необхідне прийняття міжнародного стандарту, присвяченого проблемам обліку за справедливою вартістю. Це вирішить питання оцінки активів у фінансовій звітності.

Перспективними напрямками подальших досліджень є уніфікація термінології, що використовується в міжнародних та національних стандартах, і методика визначення справедливої вартості об'єктів основних засобів.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-ВР: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [пйр^аконі .rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14](http://zakoni.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14)
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджений наказом Міністерства фінансів України від

27.04.2000 р. №92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>

3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку. Монографія. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 07.07.99 р. №163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0499-99>

5. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 / Пер. з англ.; за ред. С.Ф. Голова. – К., 2005. – Ч. II. – 1232 с.

6. Голов С.Ф. Справедлива вартість та її місце в системі оцінок бухгалтерського обліку / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №4. – С. 3–18.

7. Супрунова І.В. справедлива вартість інвестиційної нерухомості в бухгалтерському обліку / І.В. Супрунова // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. – 2010. – №4 (54). – С. 188.

Т.В. МАНЖОС,
к. ф.-м. н., доцент, КНЕУ ім. В. Гетьмана,
О.М. ТЕРТИЧНА,
к. ф.-м. н., ст. викладач, КНЕУ ім. В. Гетьмана

Вплив знижок при закупівлі на оптимальний розмір запасу підприємства в умовах невизначеності

У статті вивчається питання про оптимальний розмір товарного або виробничого запасу за умов, коли на закуповуваний товар надаються оптові або диференціальні знижки. Розглянуто випадок нормально розподіленого попиту, для якого описано алгоритм знаходження оптимального розміру замовлення на етап через мінімізацію витрат на закупівлю, зберігання та дефіцитність. Знайдено оптимальний розмір запасу для одного підприємства за умов надання двох різних систем знижок на закуповуваний товар.

Ключові слова: оптимальний розмір запасу, оптові та диференціальні знижки, мінімізація витрат на закупівлю, витрати дефіцитності та зберігання.

Исследуется задача определения оптимального размера производственного или товарного запаса при условии, что на приобретаемый товар предоставляются оптовые или дифференциальные скидки. Рассмотрен случай нормально распределенного спроса, для которого описан алгоритм определения оптимального размера заказа на этап. Найден оптимальный размер запаса для одного предприятия при условии предоставления двух разных видов скидок.

Ключевые слова: оптимальный размер запаса, оптовые и дифференциальные скидки, минимизация затрат на закупку, затраты дефицитности и хранения.

We study the question of optimal lot size that can minimize the carrying costs and stock-out costs, if there are quantity discounts at purchase. This optimal size was found for one company, if there are discounts of two different types and demands are distributed normally.

Постановка проблеми. У наш час запаси мають промислові підприємства, оптові компанії, підприємства роздрібно-ї торгівлі та сфери послуг, банки, страхові компанії, порти і

т.д. У всіх цих випадках запаси забезпечують товарно-матеріальними цінностями основну та допоміжну функцію того чи іншого підприємства. Створення матеріальних або виробничих запасів є необхідним для забезпечення ритмічності та неперервності виробництва. Крім того, правильне управління системою запасів може значно покращити конкурентоспроможність та підвищити ефективність роботи підприємства в цілому. Тому теорія запасів постійно поповнюється новими задачами, пов'язаними з появою нових видів сучасного етапу соціально-економічного розвитку.

Задача управління запасами виникає, коли необхідно створити матеріальні чи виробничі запаси для задоволення попиту на даному інтервалі часу. Основною проблемою ефективного управління запасами є надлишок чи недостача запасу. Адже у першому випадку необхідні значні капіталовкладення, але дефіцит виникає рідко. І навпаки, при недостачі запасів капіталовкладення зменшуються, але це призводить до зростання ризику дефіциту. Для будь-якого з наведених випадків є характерними значні втрати. Таким чином рішення щодо розміру партії закуповуваного товару можуть базуватися на мінімізації функції загальних витрат, що включають в себе витрати, обумовлені надлишком запасу та дефіцитністю. Якщо ціна на товар, що закуповується, не залежить від розміру партії і немає додаткових витрат на закупівлю, при побудові цільової функції можна обмежитися сумою лише двох видів вище вказаних витрат. Але на практиці часто ця умова не виконується. У статті буде розглянуто випадок одноетапної моделі управління запасами в умовах невизначеності (розмір попиту є випадковою величиною) за надання різних видів знижок при закупівлі. Зазначимо, що одноетапні моделі є проміжним етапом між статичними та динамічними ймовірнісними моделями. Їх цінність у тому, що вони можуть використовуватися для розробки відповідних динамічних моделей та календарного планування закупок.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Перші спроби розв'язати за допомогою математичних методів сформульовані вище задачі управління запасами були зроблені ще в 20-х роках минулого століття. Формула Уілсона, яку ще називають простою формулою розмірів партії, була виведена на початку ХХ ст. і залишається актуальною й досі.

Перша книга, повністю присвячена теорії запасів, була написана співробітником Массачусетського технологічного інституту Ф. Реймондом [1]. У ній розглянуто лише деякі детерміновані статичні моделі та зроблено спробу описати їх застосовування на практиці.

Після закінчення Другої світової війни почала активно розвиватися наука про методи управління та дослідження операцій. Саме тоді було звернуто увагу на те, що характер процесів управління запасами є випадковим. У 1953 році Уайтином [2] була написана перша книга, в якій досить детально були описані ймовірнісні методи управління запасами.

З 1960-х років активно почали займатися теорією запасів і в Радянському Союзі. Серед перших найбільш активних дослідників слід відмітити О.В. Булинську, Ю.І. Рижикова [3].

Ученими різних країн було написано велику кількість монографій, пов'язаних з тематикою управління запасами, серед яких відмітимо [4–6]. На даний час інтерес до теорії закупок та запасів не зменшується. І, незважаючи на те, що вченими розроблено багато методів управління запасами і розв'язано велику кількість пов'язаних з цим практичних задач, порушені питання все ще залишаються актуальними.

Метою статті є побудова алгоритму знаходження оптимального розміру заповуваної партії сировини чи товару на етап у випадку, коли попит на цей етап є випадковою величиною і постачальником надаються знижки.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо одноетапну модель з миттєвим попитом. Це означає, що товар на певний період замовляється лише один раз і сумарний попит ξ на товар відомий на початку періоду. Тобто залежно від затребуваної кількості x після моменту виникнення попиту запас може виявитися або позитивним (залишки), або негативним (дефіцит). Для такої ситуації можна навести приклад універсалу, який повинен розрахувати, скільки хліба потрібно замовити на день, якщо відомий закон розподілу попиту та відомі витрати дефіцитності (мається на увазі не отримана вигода у випадку недостачі) і витрати надлишку (коли, наприклад, у кінці дня не проданий хліб забирає хлібозавод для переробки за певною ціною).

Нехай y – рівень запасу до моменту отримання замовлення, який в ряді частинних випадків може бути нульовим. Визначимо $f(\xi)$ як функцію щільності ймовірностей попиту на період часу, що розглядається; z і d – питомі витрати зберігання та дефіциту відповідно (на одиницю продукції за етап), c – ціна одиниці продукції. Слід зазначити, що на практиці часто зручно в ціну товару включити й інші види витрат, пов'язані із закупкою. Наприклад, якщо транспортування замовленого товару відбувається за рахунок покупця, з'яв-

ляються з ним пов'язані витрати. Крім того, можуть виникати деякі витрати в зв'язку з отриманням замовлення та його контролем. Таким чином, усі види витрат, що залежать від обсягу замовленого товару, можна включити в його ціну. Ми ж будемо розглядати випадок, коли всі ці види витрат нульові, але міркування, аналогічні до викладених нижче, можна провести й для більш широких припущень.

Розв'яжемо задачу знаходження оптимального розміру замовлення через мінімізацію очікуваних витрат на управління запасами. За припущення неперервності величини розміру замовлення x на даний період та відсутності витрат на його оформлення маємо таку функцію очікуваних витрат:

$$L(x) = c(x - y) + z \int_0^x (x - \xi) f(\xi) d\xi + d \int_x^\infty (\xi - x) f(\xi) d\xi. \quad (1)$$

Для знаходження точки мінімуму знайдемо її похідну

$$\frac{dL}{dx} = c + z \int_0^x f(\xi) d\xi - d \int_x^\infty f(\xi) d\xi.$$

Враховуючи, що

$$\int_x^\infty f(\xi) d\xi = 1 - \int_0^x f(\xi) d\xi,$$

отримаємо

$$\frac{dL}{dx} = c - d + (z + d) \int_0^x f(\xi) d\xi.$$

Щоб знайти точку екстремуму функції L , прирівняємо її похідну до нуля

$$c - d + (z + d) \int_0^x f(\xi) d\xi = 0.$$

Звідки маємо

$$\int_0^x f(\xi) d\xi = \frac{d - c}{d + z}. \quad (2)$$

Розв'язавши рівняння (2), отримаємо точку мінімуму $x = x^*$. Дійсно, друга похідна функції L в точці x^*

$$\frac{d^2L}{dx^2} = (z + d) f(x^*) > 0,$$

а це означає, що розглядувана функція вгнута на усій області визначення, отже вона має єдиний мінімум в точці x^* .

Як бачимо, розв'язок рівняння (2) залежить від закону розподілу попиту. Для деяких конкретних видів розподілу оптимальний розмір замовлення та витрати, що йому відповідають, знайдено, наприклад, у [3, ст. 151–152].

Часто продавець, зацікавлений в якомога швидшому розпродажі товарів, стимулює покупців знижками цін. Зрозуміло, що в такому разі може виявитися вигідним збільшення обсягу партії товару, що замовляється, незважаючи на можливий надлишок у кінці етапу.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Отже, постає природне питання, яким має бути обсяг заомовлення, коли ціна товару не фіксована, а продавець надає певні кількісні знижки. Вони можуть бути оптовими, коли ціна на всю партію товару залежить від її обсягу, та диференціальними, коли ціна одиниці продукції, придбаної понад встановлену кількість, зменшується. Розглянемо кожен із вказаних випадків окремо, припускаючи, що витрати на зберігання та дефіцитність не залежать від ціни одиниці продукції.

Нехай продавець надає оптові знижки, тобто функція витрат на закупівлю має, наприклад, такий вигляд:

$$C_1(x) = \begin{cases} c_1(x-y), & \text{якщо } 0 < x-y < x_1, \\ c_2(x-y), & \text{якщо } x_1 \leq x-y < x_2, \\ c_3(x-y), & \text{якщо } x-y \geq x_2. \end{cases} \quad (3)$$

Тобто ціна одиниці товару при купівлі партії, обсягом не більше ніж x_1 одиниць, дорівнює c_1 гр. од.; якщо ж обсяг партії знаходиться в межах від x_1 до x_2 , то ціна одиниці товару знижується і дорівнює c_2 гр. од. ($c_2 < c_1$) і т.д.

У такому випадку цільова функція матиме вигляд

$$L_1(x) = C_1(x) + z \int_0^x (x-\xi) f(\xi) d\xi + d \int_x^\infty (\xi-x) f(\xi) d\xi. \quad (4)$$

Вона є розривною, графік її зображено на рис. 1.

Як бачимо, крива функції витрат складається з частинок кривих функцій виду (1), але з різними значеннями констант c_1, c_2, c_3 . Позначимо

$$L_{1j}(x) = c_j(x-y) + z \int_0^x (x-\xi) f(\xi) d\xi + d \int_x^\infty (\xi-x) f(\xi) d\xi, \quad x > y. \quad (5)$$

Оскільки $c_1 > c_2 > c_3$, криві не перетинаються і

$$L_{11}(x) > L_{12}(x) > L_{13}(x) \quad \text{для усіх } x > y. \quad (6)$$

Глобальний мінімум функції $L_1(x)$ досягається або в одній з точок її розриву, або в тій точці, де її похідна дорівнює нулю. Міркуючи таким же чином, як і у випадку, викладеному вище

(коли знижки не надаються), приходимо до висновку, що

точки, в яких $\frac{dL_1}{dx} = 0$, знаходяться з рівняння

$$\int_0^x f(\xi) d\xi = \begin{cases} \frac{d-c_1}{d+z}, & \text{при } 0 < x-y < x_1, \\ \frac{d-c_2}{d+z}, & \text{при } x_1 \leq x-y < x_2, \\ \frac{d-c_3}{d+z}, & \text{при } x-y \geq x_2. \end{cases} \quad (7)$$

Рівняння (7) може мати від одного до трьох розв'язків. Це впливає з властивостей функції щільності ймовірностей

$f(\cdot)$ та з того факту, що $\frac{d-c_i}{d+z} < 1, i = 1, 2, 3$.

Оскільки друга похідна функції $L_1(x)$ на всій області визначення додатна, розглядувана функція має в точках, які є розв'язками рівняння (7), локальні мінімуми. Але якщо рів-

няння $\int_0^x f(\xi) d\xi = \frac{d-c_3}{d+z}$ має розв'язок, що задовольняє

умову $x-y \geq x_2$, то в силу (6) він і буде глобальним мінімумом функції $L_1(x)$. Якщо ж локальний мінімум кривої L_{13} не реалізується для функції L_1 , а реалізується, наприклад, локальний мінімум L_{12} (на мал. x_2^*), його слід порівняти зі значенням функції L_1 в точці розриву $x = x_2 + y$. Менше з цих значень і буде мінімумом витрат. У випадку, коли й локальний мінімум кривої L_{12} не реалізується для функції L_1 , і єдиний розв'язок рівняння (7) x_1^* знаходиться на проміжку $(y, x_1 + y)$, значення функції в цій точці $L_1(x_1^*)$ слід порівняти зі значеннями у точках розриву, що знаходяться справа від x_1^* . Найменше зі знайдених значень і буде мінімумом витрат.

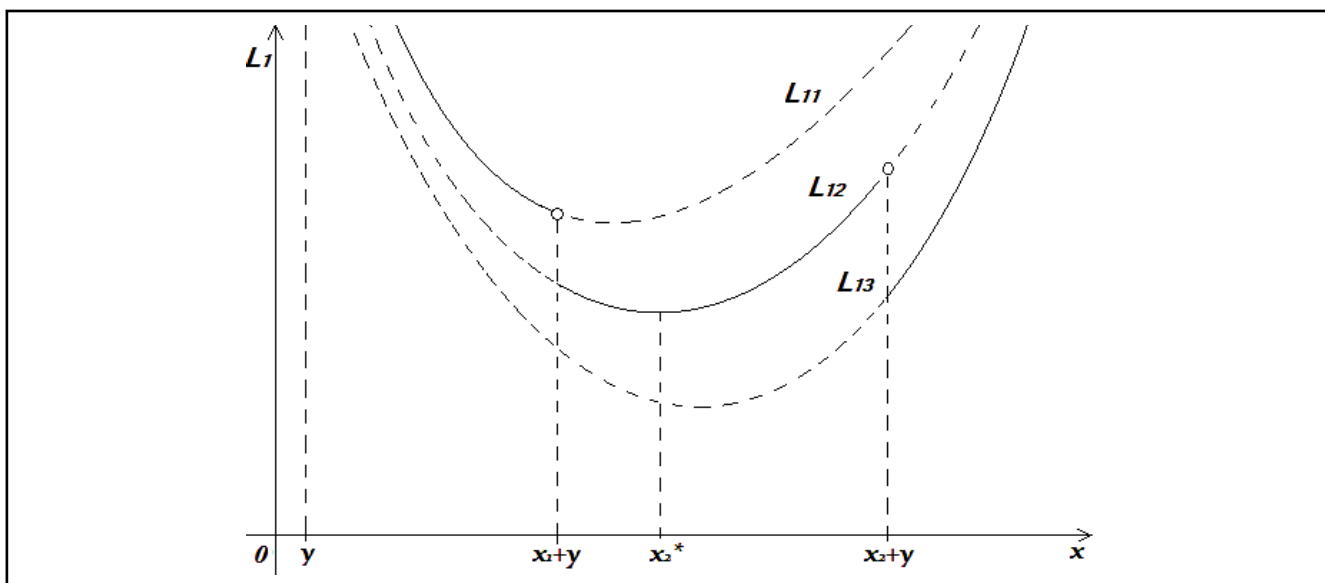


Рисунок 1. Графік функції витрат $L_1(x)$ за умови надання оптових знижок

Аналогічну процедуру потрібно виконати й у випадку, коли розривів ціни більше, ніж два. Зазначимо, що якщо крива витрат L_1 має багато розривів, обчислення її мінімуму може бути достатньо довгим та потребуватиме багато обчислень.

Таким чином, глобальний мінімум $L_1(x)$ можна знайти, вивабравши найменше значення з $L_1(x_i + y)$, $L_1(x_{i+1} + y)$, ..., $L_1(x_{n-1} + y)$ та $L_1(x_i^*)$, де $\{x_i^*\}$ – найбільший з розв'язків рівняння виду (7), число i може набувати значень від 1 до кількості можливих запропонованих продавцем значень ціни n .

Незважаючи на відносну простоту алгоритму знаходження точки мінімуму функції очікуваних витрат, на практиці у процесі виконання цього алгоритму можуть виникнути деякі труднощі.

По-перше, потрібно дати відповідь на питання про закон розподілу попиту на даний етап. Щоб відповісти на нього, потрібно провести ґрунтовний статистичний аналіз цього явища. Оскільки дана стаття присвячена моделюванню систем управління запасами, а не застосуванню статистичних методів, це питання тут розглядатися не буде.

По-друге, для деяких законів розподілу, в тому числі для нормального, який зустрічається найчастіше, рівняння (7) розв'язати непросто, адже ліва його частина не виражається аналітично через елементарні функції. Крім того, при знаходженні значень функції L_1 в точках x_i^* , які є розв'язками рівняння (7), та в точках її розриву, виникає необхідність знаходити інтеграли від функцій, що «не беруться». Розглянемо цю задачу детальніше.

Нехай попит на закупаваний товар на даний період часу розподілений нормально з математичним сподіванням $M(\xi) = a$ та дисперсією $D(\xi) = \sigma^2$. Тоді рівняння виду (7) можна представити так:

$$F(x) = \begin{cases} \frac{d - c_1}{d + z}, & \text{при } 0 < x - y < x_1, \\ \dots & \dots \\ \frac{d - c_n}{d + z}, & \text{при } x - y \geq x_{n-1}; \end{cases} \quad (8)$$

де $F(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{(t-a)^2}{2\sigma^2}} dt$. Для його розв'язання можна, наприклад, знайти значення $F(x_1 + y)$, $F(x_2 + y)$, ..., $F(x_{n-1} + y)$. Оскільки функція $F(\cdot)$ зростаюча, то, порівнюючи $F(x_{i-1} + y)$ та $F(x_i + y)$ з числом $\frac{d - c_i}{d + z}$, можна визначити, чи має рівняння (8) корінь на проміжку $[y + x_{i-1}, y + x_i]$ (тут i приймає значення від 1 до n , $x_0 = 0$, $x_n = \infty$).

Якщо $F(x_{i-1} + y) \leq \frac{d - c_i}{d + z} < F(x_i + y)$, такий корінь x_i^* існує, і він знаходиться з рівняння $F(x) = \frac{d - c_i}{d + z}$. Таким чином можна знайти усі корені $\{x_i^*, 1 \leq i \leq k\}$ рівняння (8).

Далі, за алгоритмом знаходження мінімуму функції L_1 , виникає потреба розрахувати значення цієї функції в точках x_i^* або в точках її розриву. У випадку нормально розподіленого попиту з параметрами (a, σ) для усіх $x \in [x_{i-1} + y, x_i + y)$ (покладемо $x_n = \infty$) отримуємо:

$$L_1(x) = c_i(x - y) + z \int_0^x (x - \xi) f(\xi) d\xi + \\ + d \int_x^\infty (\xi - x) f(\xi) d\xi = c_i(x - y) + zx \int_0^x f(\xi) d\xi - \\ - z \int_0^x \xi f(\xi) d\xi + d \int_x^\infty \xi f(\xi) d\xi - dx \int_x^\infty f(\xi) d\xi$$

Оскільки $\int_0^x f(\xi) d\xi = 1 - \int_x^\infty f(\xi) d\xi$ та $\int_0^x \xi f(\xi) d\xi = a - \int_x^\infty \xi f(\xi) d\xi$ (друга рівність випливає з означення математичного сподівання неперервної випадкової величини), маємо

$$L_1(x) = c_i(x - y) + zx \left(1 - \int_x^\infty f(\xi) d\xi \right) - \\ - za + (z + d) \int_x^\infty \xi f(\xi) d\xi - dx \int_x^\infty f(\xi) d\xi.$$

Далі, врахувавши, що $\int_x^\infty f(\xi) d\xi = 0,5 - \Phi\left(\frac{x-a}{\sigma}\right)$, де $\Phi(\cdot)$ – функція Лапласа (див., наприклад, [7], ст. 129), та виконавши деякі перетворення отримуємо

$$L_1(x) = c_i(x - y) + \frac{x}{2}(z - d) - za + \\ + (z + d) \left(x\Phi\left(\frac{x-a}{\sigma}\right) + \int_x^\infty \xi f(\xi) d\xi \right). \quad (9)$$

Таким чином, у виразі (9) функції L_1 присутній лише один інтеграл, тоді як спочатку їх було два. Покажемо, як його виразити через значення відомих функцій.

Отже,

$$\int_x^\infty \xi f(\xi) d\xi = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_x^\infty \xi e^{-\frac{(\xi-a)^2}{2\sigma^2}} d\xi = \\ = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_x^\infty (\xi - a) e^{-\frac{(\xi-a)^2}{2\sigma^2}} d\xi + \frac{a}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_x^\infty e^{-\frac{(\xi-a)^2}{2\sigma^2}} d\xi = \\ = -\frac{\sigma}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(\xi-a)^2}{2\sigma^2}} \Big|_x^\infty + a \left(0,5 - \Phi\left(\frac{x-a}{\sigma}\right) \right) = \\ = \frac{\sigma}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-a)^2}{2\sigma^2}} + \frac{a}{2} - a\Phi\left(\frac{x-a}{\sigma}\right).$$

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Звідки остаточно маємо

$$\int_x^{\infty} \xi f(\xi) d\xi = \sigma \varphi\left(\frac{x-a}{\sigma}\right) + \frac{a}{2} - a\Phi\left(\frac{x-a}{\sigma}\right). \quad (10)$$

Скориставшись формулою (10) після спрощень, одержимо

$$L_1(x) = c_i(x-y) + \frac{x-a}{2}(z-d) + (z+d)\left((x-a)\Phi\left(\frac{x-a}{\sigma}\right) + \sigma\varphi\left(\frac{x-a}{\sigma}\right)\right), \quad (11)$$

$$x \in [x_{i-1} + y, x_i + y).$$

Зазначимо, що для знаходження локальних мінімумів, якщо вони існують, на кожному з інтервалів $x \in (x_{i-1} + y, x_i + y)$ можна скористатися дещо спрощеною формулою.

Після перетворення формули (11) з урахуванням, що

$$d - c_i = (z+d)F(x_i^*) = \frac{z+d}{2} + (z+d)\Phi\left(\frac{x_i^* - a}{\sigma}\right),$$

отримаємо

$$L_1(x_i^*) = (a-y)c_i + (z+d)\sigma \cdot \varphi\left(\frac{x_i^* - a}{\sigma}\right), \quad (12)$$

де $x_i^* \in (x_{i-1} + y, x_i + y)$ – точка локального мінімуму функції L_1 .

Проілюструємо викладений теоретичний матеріал прикладом застосування у випадку конкретного підприємства. Меблева фабрика закуповує цінні елементи декору на певний період часу. На основі попереднього досвіду в результаті статистичних досліджень стало відомо, що попит на ці елементи розподілений за нормальним законом з середнім $a = 200$ та дисперсією $\sigma^2 = 624$. Питомі витрати зберігання та дефіцитності цих комплектуючих складають відповідно $z = 28$ ум. гр. од. та $d = 65$ ум. гр. од. і не залежать від ціни одиниці закуповуваного товару.

Розрахуємо обсяг партії, яку слід закупити фабриці на даній етап, щоб очікувані витрати на управління запасами були мінімальними, якщо постачальник надає оптові знижки на товар, що закуповується. Ціна одиниці товару складає 48 ум. гр. од. при купівлі партії обсягом до 150 од., 42 ум. гр. од.

– якщо її обсяг становить від 150 од. до 200 од., і 35 ум. гр. од. при купівлі більше ніж 200 од. На початку етапу рівень запасу потрібного товару був нульовим.

Отже, функція очікуваних витрат на управління запасами буде мати вигляд

$$L_1(x) = C_1(x) + 28 \int_0^x (x-\xi)f(\xi)d\xi + 65 \int_x^{\infty} (\xi-x)f(\xi)d\xi \quad (13)$$

де $f(\xi) = \frac{1}{25\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(\xi-200)^2}{1248}}$, функція витрат на закупівлю

$$C_1(x) = \begin{cases} 48x, & \text{якщо } 0 < x < 150, \\ 42x, & \text{якщо } 150 \leq x < 200, \\ 35x, & \text{якщо } x \geq 200. \end{cases} \quad (14)$$

Знайдемо значення функції $F(x) = \frac{1}{25\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{(t-200)^2}{1248}} dt$ в точках $x_1 = 150$ та $x_2 = 200$.

Отже,

$$F(150) = 0,5 + \Phi\left(\frac{150-200}{25}\right) = 0,5 - \Phi(2) = 0,0228, \\ F(200) = 0,5.$$

Оскільки $\frac{d-c_1}{d+z} = 0,1828 > F(150)$ і $\frac{d-c_2}{d+z} = 0,3225 < F(200)$,

функція $L_1(x)$ на $[0, 150) \cup (200, +\infty)$ локальних мінімумів не має. На інтервалі $(150, 200)$ рівняння (8) має розв'язок, так як

$F(150) < \frac{d-c_2}{d+z} = 0,2473 < F(200)$ (див. рис. 2), знайдемо його:

$$F(x^*) = \frac{d-c_2}{d+z}, \text{ або} \\ 0,5 + \Phi\left(\frac{x^* - 200}{25}\right) = 0,2473.$$

Скориставшись таблицею значень функції Лапласа (див. [7], ст. 462–463), отримаємо розв'язок $x^* = 183$.

Таким чином, функція $L_1(x)$ на інтервалі $(150, 200)$ має локальний мінімум в точці $x^* = 183$. Знайдемо значення функції в цій точці за формулою (12):

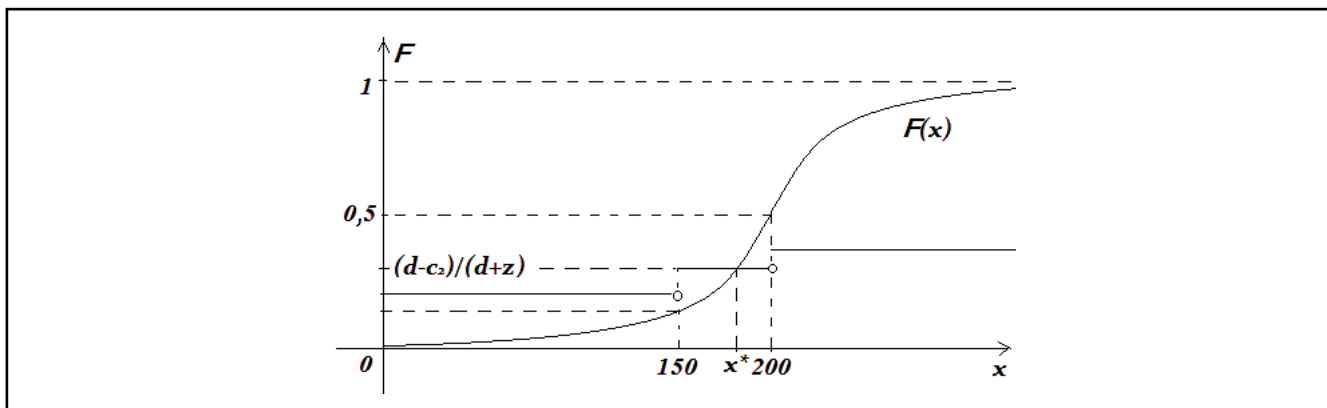


Рисунок 2. Знаходження розв'язку рівняння виду (8)

$$L_1(183) = 200 \cdot 42 + (28 + 65) \cdot 25 \cdot \varphi\left(\frac{183 - 200}{25}\right) = 9136.$$

Згідно з викладеним вище алгоритмом знаходження найменшого значення функції L_1 , потрібно знайти значення цієї функції в точках розриву, що лежать справа від $x^* = 183$. Skorиставшись формулою [11], отримуємо:

$$L_1(200) = 35 \cdot 200 + 93 \cdot 25 \cdot \varphi(0) = 7927,4.$$

Отже, глобальний мінімум цільової функції витрат (13) досягається в точці $x = 200$ од. і становить 7927,4 ум. гр. од. Оптимальний обсяг закупаюваної партії елементів декору на даний етап становить 200 од.

Розглянемо другий вид знижок, а саме диференціальні знижки. У випадку, коли постачальник надає такі знижки на свій товар, функція на закупівлю буде мати вигляд

$$C_2(x) = \begin{cases} c_1(x-y), & \text{якщо } 0 \leq x-y < x_1, \\ c_1x_1 + c_2(x-y-x_1), & \text{якщо } x_1 \leq x-y < x_2, \\ c_1x_1 + c_2(x_2-x_1) + c_3(x-y-x_2), & \text{якщо } x_2 \leq x-y < x_3, \\ \dots, \\ c_1x_1 + c_2(x_2-x_1) + \dots + c_{n-1}(x_{n-1}-x_{n-2}) + c_n(x-y-x_{n-1}), & \text{якщо } x-y \geq x_{n-1}. \end{cases}$$

Тобто при закупівлі партії розміром менше ніж x_1 од., ціна одиниці продукції дорівнює c_1 ум. гр. од. Якщо ж закупується більше, ніж x_1 од., вартість x_1 од. складає c_1x_1 ум. гр. од., а на кожну одиницю, придбану понад встановлену норму x_1 , ціна знижується до c_2 ум. гр. од. за одиницю ($c_2 < c_1$) і т.д.

У цьому випадку функція очікуваних витрат на управління запасами має вигляд

$$L_2(x) = C_2(x) + z \int_0^x (x-\xi)f(\xi)d\xi + d \int_x^\infty (\xi-x)f(\xi)d\xi. \quad (15)$$

Ця функція на відміну від $L_1(x)$ є неперервною, оскільки неперервна функція витрат на закупівлю $C_2(x)$. Графік її зображено на рис. 3.

Знаходження оптимального значення x^* у випадку диференціальної знижки дещо відрізняється від його знаходження для випадку оптової знижки.

Нехай

$$L_{2i}(x) = c_1x_1 + c_2(x_2 - x_1) + \dots + c_i(x - y - x_{i-1}) + z \int_0^x (x - \xi)f(\xi)d\xi + d \int_x^\infty (\xi - x)f(\xi)d\xi, \quad x > y.$$

Функція $L_{2i}(x)$ може мати глобальний мінімум лише в точках мінімумів функцій $L_{21}, L_{22}, \dots, L_{2n}$ (рис. 3), якщо вони реалізуються для функції L_2 . У точках же $x_1 + y, x_2 + y, \dots, x_{n-1} + y$ функція L_2 глобального мінімуму мати не може. Це випливає з неперервності L_2 та з того факту, що

$$\left. \frac{dL_{2i}}{dx} \right|_{x=x_i+y} > \left. \frac{dL_{2(i+1)}}{dx} \right|_{x=x_i+y}, \quad \text{де } 1 \leq i \leq n-1.$$

Таким чином, для знаходження глобального мінімуму цільової функції L_2 потрібно знайти її значення у тих точках, де $\frac{dL_2}{dx} = 0$ та вибрати з них найменше. Для цього слід

розв'язати рівняння

$$\int_0^x f(\xi)d\xi = \begin{cases} \frac{d-c_1}{d+z}, & \text{нпу } 0 < x-y < x_1, \\ \dots, \\ \frac{d-c_n}{d+z}, & \text{нпу } x-y \geq x_{n-1}. \end{cases} \quad (16)$$

Глобальний мінімум $L_2(x)$ можна знайти, вибравши найменше значення з $L_2(x_i^*)$, де $\{x_i^*, 1 \leq i \leq k\}$ – розв'язки рівняння (16), k може приймати значення від 1 до n .

У випадку, коли попит на потрібний товар нормально розподілений, знайти розв'язки рівняння (16) можна за алгоритмом викладеним вище (для випадку оптових знижок). Крім того, розрахунки значень $L_2(x_i^*)$ можна здійснити, скориставшись формулою

$$L_2(x_i^*) = (c_1 - c_2)x_1 + (c_2 - c_3)x_2 + \dots + (c_{i-1} - c_i)x_{i-1} + c_i(a - y) + (z + d)\sigma \cdot \varphi\left(\frac{x_i^* - a}{\sigma}\right), \quad (17)$$

де $x_i^* \in (x_{i-1} + y, x_i + y)$ – точка локального мінімуму функції L_2 (замість $x_n + y$ покладемо ∞). Виведення цієї фор-

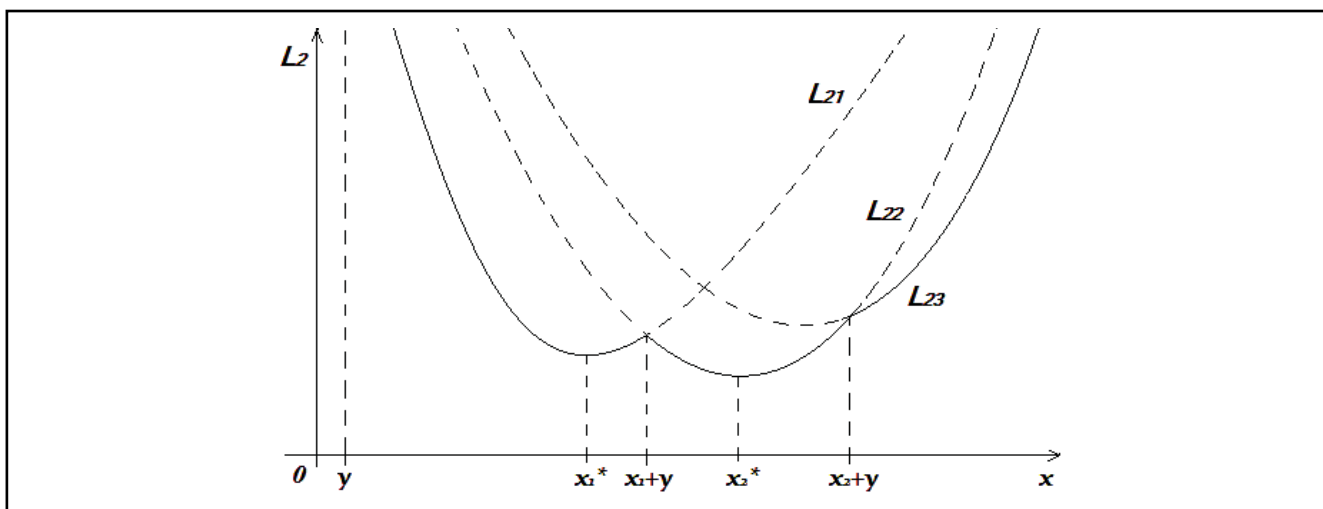


Рисунок 3. Графік функції витрат $L_2(x)$ за умови надання диференціальних знижок

мули аналогічне до виведення формули (12) у випадку оптових знижок.

Покажемо на конкретному прикладі застосування викладеного теоретичного матеріалу у випадку, коли постачальником надаються диференціальні знижки. Повернемось до ситуації, розглянутої вище, коли меблева фабрика на певний етап повинна закупити партію елементів декору. Але знижки на товар, що закуповується, надаються за такою схемою: ціна одиниці товару складає ум. гр. од. при купівлі партії обсягом до 150 од., 42 ум. гр. од. – за кожну одиницю, закуплену понад норму 150 од., і 35 ум. гр. од. – за кожну одиницю, закуплену понад 200 од. Тобто, функція витрат на закупівлю має вигляд

$$C_2(x) = \begin{cases} 48x, & \text{якщо } 0 \leq x < 150, \\ 48 \cdot 150 + 42(x - 150), & \text{якщо } 150 \leq x < 200, \\ 48 \cdot 150 + 42 \cdot (200 - 150) + 35(x - 200), & \text{якщо } x \geq 200. \end{cases}$$

Рівняння для визначення критичних точок функції

$$L_2(x) = C_2(x) + 28 \int_0^x (x - \xi) f(\xi) d\xi + 65 \int_x^\infty (\xi - x) f(\xi) d\xi$$

має такий же вигляд, як і для критичних точок $L_1(x)$ (рівняння (8)). Його єдиний розв'язок було знайдено вище, $x_2^* = 183$. Оскільки інших локальних мінімумів цільова функція L_2 не має, він і буде оптимальним розв'язком задачі мінімізації очікуваних витрат. Знайдемо значення L_2 в цій точці за формулою (17):

$$L_2(183) = (48 - 42) \cdot 150 + 42 \cdot 200 + 93 \cdot 25 \cdot \varphi\left(-\frac{17}{25}\right) = 10036,1 \text{ ум. гр. од.}$$

Таким чином, у випадку диференціальних знижок на обсяг закуповуваної партії, визначених вище, оптимальний розмір замовлення становить 183 одиниці.

Висновки

У роботі побудовано алгоритм знаходження оптимального розміру закуповуваної партії товару на етапі у випадку, коли постачальником надаються оптові або диференціальні знижки. Відмінність першого та другого видів знижок поля-

гає в розривності та неперервності цільових функцій. У випадку оптових знижок ця функція є розривною, причому в точках розривів може досягатися її найменше значення. Якщо ж знижки є диференціальними, то функція витрат неперервна, її глобальний мінімум досягається в одній з точок, де похідна перетворюється на нуль.

Більш детально в роботі розглянуто випадок нормально розподіленого попиту як такий, що зустрічається найчастіше. Отримано формули для розрахунку значень функції витрат на управління запасами в усіх точках області визначення саме для цього випадку.

Виведення аналогічних формул для інших законів розподілу попиту можуть бути предметом подальших досліджень. Крім того, представляють практичний інтерес випадки, коли та залежать від закупівельної ціни та присутні витрати на оформлення замовлення.

Результати цієї статті можуть бути використані для побудови більш складних алгоритмів, зокрема при вказаних вище додаткових умовах.

Література

1. Raymond F.E. Quantity and Economy in Manufacture. [Text] / F.E. Raymond. – McGraw-Hill, Chicago, 1931. – 375 p.
2. Whitin T.W. The Theory of Inventory Management. [Text] / T.W. Whitin. – Princeton University Press, Princeton, N. J., 1953.
3. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами [Текст] / Ю.И. Рыжиков. – СПб: Питер, 2001. – 384с.
4. Хедли Дж. Анализ систем управления запасами. [Текст] / Дж. Хедли, Т. Уайтин; пер. с англ. М.А. Каснера, А.С. Манделя, А.Л. Райкина. – М.: Наука-Физмат, 1969. – 512 с.
5. Taha H.A. Operations Research – An Introduction (7th ed). [Text] / H.A. Taha. – Prentice Hall, Inc., New Jersey, 2003.
6. Беллман Р. Динамическое программирование. [Текст] / Р. Беллман; пер. с англ. И.М. Андреевой, А.А. Корбута, И.В. Романовского, И.Н. Соколовой. – М.: Издательство иностранной литературы, 1960. – 400 с.
7. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика: Учеб. пособие для вузов. [Текст] / В.Е. Гмурман. – М.: Высш. шк., 2003. – 479 с.

М.В. КОЗЛОВСЬКА,
здобувач, Європейський університет

Механізм управління трансформацією туристичних підприємств

У статті викладено результати досліджень у сфері інноваційного менеджменту трансформації туристичних підприємств, проаналізовано етапи аналізу діагностики сприятливості інноваційного середовища, досліджено джерела появи ускладнень трансформаційних процесів та динаміку їх інтенсивності, запропоновано механізм ді-

агностики сприятливості передумов інноваційних трансформацій туристичних підприємств.

Ключові слова: механізм управління трансформацією туристичних підприємств, інноваційний потенціал, інноваційний попит, туристичні підприємства.

В статье изложены результаты исследований в сфере инновационного менеджмента трансформации туристических предприятий, проанализированы этапы анализа диагностики благоприятности инновационной среды, исследованы источники появления проблем трансформационных процессов и динамика их интенсивности, предложен механизм диагностики благоприятности предпосылок инновационных трансформаций туристических предприятий.

Ключевые слова: механизм управления трансформацией туристических предприятий, инновационный потенциал, инновационный спрос, туристические предприятия.

In the article the results of researches are expounded in the field of innovative management of transformation of tourist enterprises, the stages of analysis of diagnostics of favourableness of innovative environment are analysed, investigational sources of appearance of complications of transformation processes, and dynamics of their intensity, the mechanism of diagnostics of favourableness of pre-conditions of innovative transformations of tourist enterprises is offered.

Keywords: mechanism of management transformation of tourist enterprises, innovative potential, innovative demand, tourist enterprises.

Постановка проблеми. Створення й реалізація інноваційних продуктів підприємств спричиняє істотні зміни на підприємстві, що стосуються як внутрішніх структурних підсистем, так і особливостей узгодження стосунків та економічних інтересів підприємства із його зовнішнім оточенням.

Інноваційні зміни в силу значної витратомісткості характеризуються скороченням тимчасово вільних фінансових ресурсів підприємства, як власних, так і запозичених на різний термін, а це не може не позначитися на остаточній платоспроможності. Отже, для визначення інноваційних передумов та необхідності проведення трансформації всередині підприємства та за його межами виключного значення набуває динаміка показників ліквідності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основними причинами посиленого контролю динаміки цих показників до початку та на кожній стадії життєвого циклу інновації варто вважати такі:

- реалізація інноваційного продукту вимагає достатнього фінансування, і зазвичай підприємству не вистачає власних ресурсів та доводиться звертатися до позикових джерел формування фінансових ресурсів. За відповідності фактичних значень нормативних фінансові установи визначають доцільність надання грошових позик та кредитоспроможність підприємства–позичальника інноваційних фінансових ресурсів;

- залучення зовнішніх джерел фінансування, майже в усіх випадках відчутних нововведень обов'язкове, істотно послаблює фінансову стійкість підприємства та зазвичай пов'язане із додатковими фінансовими витратами по виплаті боргових зобов'язань. За сучасних недосконалих умов

інноваційного кредитування та нерозвиненого фінансового ринку і ризикованості успіху більшості вітчизняних підприємств матеріальної та нематеріальної сфери, кредитним угодам властива певна жорсткість вимог щодо відсотків по кредитах та термінам їх сплати, що є ускладнюючим платоспроможність підприємств чинником;

- розробка інноваційних продуктів спричиняє зростання завантаженості оборотних коштів, що передусім позначається на показниках ліквідності підприємства і призводить до їхнього зниження понад встановлені норми [7].

Вищенаведені обставини переконливо доводять необхідність аналізу вихідного рівня фінансово–платіжного потенціалу, підтримка якого пов'язана із істотними ускладненнями в разі запровадження нововведень та відповідних модифікацій всередині підприємства та у системі його зовнішніх взаємовідносин з іншими економічними агентами.

Метою статті є дослідження механізму управління трансформацією туристичних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи рекомендації провідних вітчизняних науковців стосовно оцінки фінансової спроможності підприємства за обсягами дебіторської та кредиторської заборгованості та їх динамікою, зазначені характеристики обов'язково потрібно враховувати під час діагностики передумов інноваційних трансформацій [7, 10]. Адже іммобілізація оборотних активів у формі дебіторської заборгованості, особливо простроченої, є перешкодою до впровадження й реалізації витратомістких нововведень, натомість кредиторська заборгованість, сприяючи у певний момент часу активізації інноваційної діяльності, може зашкодити їй у майбутньому у разі посилення вимог кредиторів раніше, ніж підприємство зможе їх задовольнити за рахунок доходності інновації.

Тому аналіз гравців зовнішнього середовища підприємства на предмет створення передумов інноваційного розвитку, на наш погляд, доцільно виконувати в двох площинах:

- встановлюючи пріоритетність чи інтенсивність впливу на підприємство, передусім несприятливого, що перешкоджає отриманню економічного ефекту від нововведення. Посилена увага до негативної дії зовнішніх чинників пояснюється високою ризикованістю інноваційної діяльності, нехтування якої за умов нестабільного ринкового середовища у поєднанні із нестабільним фінансовим станом переважної більшості вітчизняних підприємств сфери послуг може призвести до фатальних наслідків і подальшого ускладнення інноваційного розвитку в дедалі ширших масштабах;

- розглядаючи контрзахисні способи протидії зовнішнім перешкодам ефективної реалізації інновацій. Завдяки такому підходу не відокремлюються внутрішні та зовнішні сфери інноваційних трансформацій діяльності підприємства та забезпечується деяке зниження інноваційного ризику за рахунок певної нейтралізації зовнішніх загроз. Варто зазначити що подібний підхід спрямований на одночасне задоволення економічних інтересів різних учасників ринкової взаємодії з

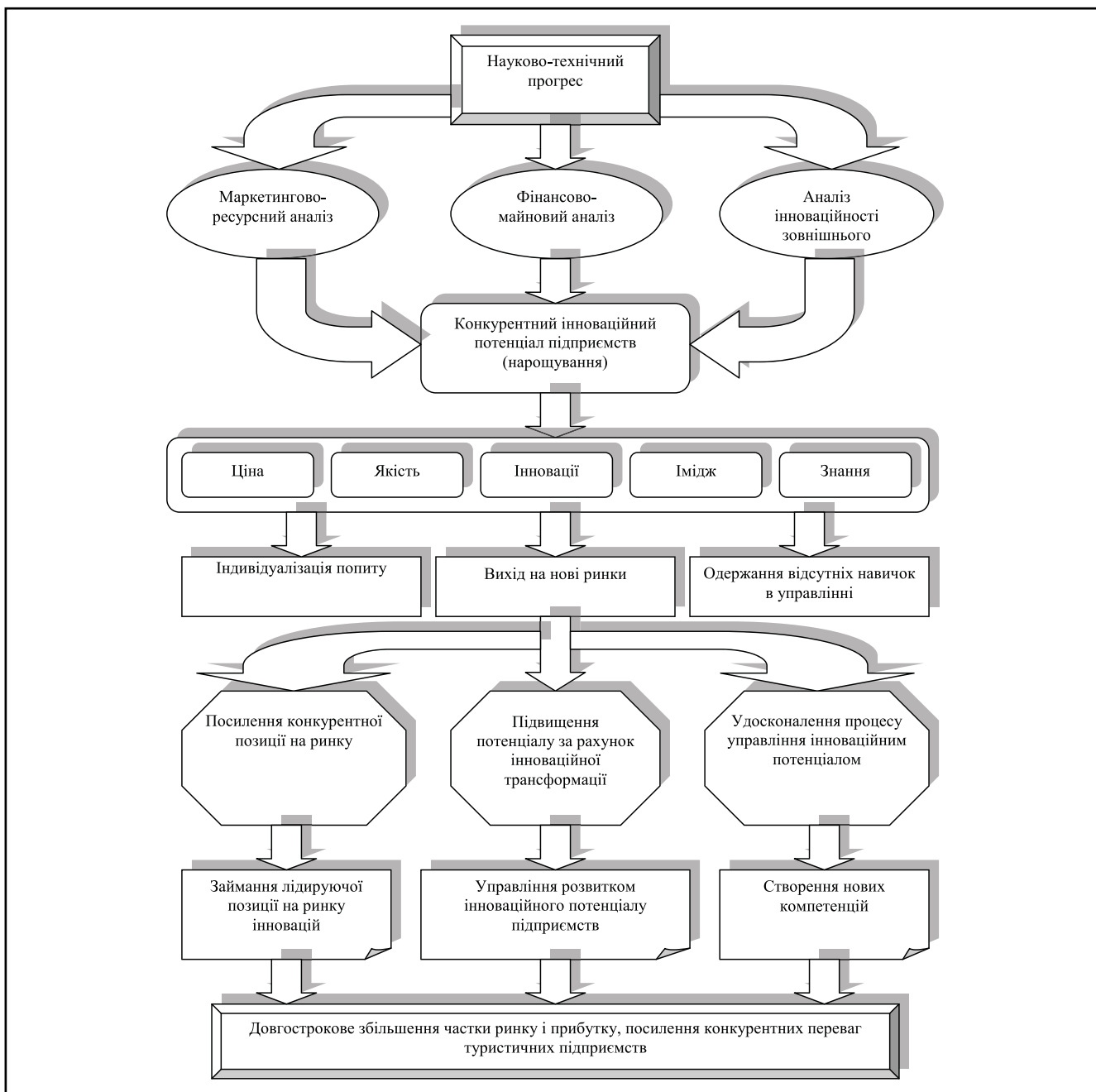
ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

приводу отримання й розподілу соціально-економічного ефекту сервісної інновації, а тому спрямований на його масштабне (можливо мультиплікативне) збільшення.

Таким чином, для діагностики передумов інноваційних трансформацій вважаємо за доцільне використовувати наступний механізм управління трансформацією підприємств (див. рис.), що поєднує маркетингово-ресурсний аналіз для оцінки потужності інноваційних трансформацій, фінансово-майновий аналіз, завдяки якому встановлюється форма та напрямки модифікацій, спричинених виробництвом і реалізацією нововведення, та аналіз інноваційності зовнішнього оточення підприємства, що визначає програму мінімізації інноваційних ризиків.

Прийоми аналітичної роботи на кожній ступені діагностики передумов інноваційних трансформацій будуть певним чином відрізнятися, що зумовлено предметними особливостями аналітичних стадій і проміжними цілями та завданнями.

Маркетингово-ресурсний аналіз визначає фізичну потужність підприємства та рівень її завантаженості, а встановлені тенденції змін незавантажених потужностей або ресурсів, ефективність використання яких істотно нижча, і визначає частину виробничого потенціалу, інноваційні трансформації якого не спричинять значного погіршення прибутковості. При наявності кількох підприємств-об'єктів аналізу на даному етапі діагностики визначаються конкурентні переваги реалізації новітньої сервісної послуги.



Блок-схема діагностики сприятливості передумов інноваційних трансформацій туристичних підприємств [авторська розробка]

Завдяки фінансовому аналізу визначаються «вузькі» місця інноваційних трансформацій, спричинені нестачею власних фінансових ресурсів, проблемами із підтримкою підприємством фінансової дисципліни та загрози платоспроможності у разі модифікацій перебігу основної діяльності або ж несприятливих збурень зовнішнього оточення. На даній ступені встановлюються тенденції змін прибутковості підприємства, напрямів та інтенсивності грошових потоків, фінансової стійкості підприємства, що склалися за відсутності нововведень.

Враховуючи важливість фінансової складової для планування та реалізації нововведень як продуктових, так і організаційних, результатом даної стадії є визначення початкових умов і обмежень впровадження зовнішніх та внутрішніх нововведень, які цілком можливо можуть спричинитися вихідною рентабельністю підприємства. Адже фінансово успішні господарюючі суб'єкти зазвичай характеризуються більш досконалим організаційно-економічним механізмом, який забезпечує їх домінуючу роль в ході ринкової взаємодії, та пріоритетність у задоволенні власних економічних інтересів, перед іншими учасниками (споживачами, контрагентами, кредиторами).

Аналіз зовнішнього інноваційного середовища підприємства пов'язаний із визначенням основних факторів, вплив яких сприяє чи протидіє отриманню ним очікуваних фінансових результатів. Одночасно визначається особливості координації одночасної дії кількох факторів і їх сумарний ефект, що власне і визначає рівень зовнішньої перешкоди виробництву чи реалізації нововведення [3, 9, 10].

Висновки

Діагностика сприятливості інноваційного середовища має виконуватися у декілька послідовних етапів, які поступово уточнюють джерела появи ускладнень трансформаційних процесів, та можливу динаміку їх напрямків та інтенсивності. У зв'язку з цим розпочинати аналіз потрібно із діагностики внутрішнього виробничого та збутового потенціалу, отримані результати доповнити аналізом фінансового становища підприємства, а на завершенні уточнити найбільш несприятливих гравців зовнішнього інноваційного оточення та засоби нейтралізації їх негативного впливу.

Аналіз внутрішнього інноваційного потенціалу підприємства пов'язаний із аналізом його виробничої бази, майнового стану, а також маркетингового аналізу спроможності підприємства до інтенсивної реалізації внутрішніх можливостей. Такий аналіз складає першу ступінь діагностики сприятливості передумов інноваційних трансформацій і передбачає опрацювання оперативної та звітної інформації підприємства за період, не менший ніж три роки.

Доцільність такого аналізу значно зростає у зв'язку із встановленням шляхів нейтралізації зовнішніх загроз за рахунок внутрішніх резервів інноваційно активного підприємства. На цій стадії варто застосувати методи математичного моделювання економічних процесів, завдяки яким стає можливим кількісна характеристика глибини, ефективності і ризикованості трансформації.

Література

1. Арефьева Е.В. Оценка уровня трансформаций предприятий сферы услуг / Е.В. Арефьева, Р.Ю. Лебедева // Бизнес-информ. – 2007. – №12(1). – С. 95–99.
2. Виноградова О.В. Реинжиниринг бизнес-процесів торговельних підприємств / О.В. Виноградова. – Донецьк: Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2006. – 184 с.
3. Геець В.М. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / В.М. Геець. – Х.: Форт, 2006. – 440 с.
4. Гольдштейн Г.Я. Глобальный стратегический инновационный менеджмент: рабочие материалы [Электрон. ресурс] / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 2001. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m61>
5. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: [учеб. пособие] / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. – 132 с.
6. Ермошенко М.М. Механізм управління інноваційним оновленням підприємств / М.М. Ермошенко, В.Н. Єрохін, В.Н. Шандра, О.І. Гуменюк [та ін.] // Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення розвитку промисловості та інноваційного народного господарства: [наук. моногр.] / За ред. д.е.н, проф. М.М. Ермошенка, д.е.н. проф. С.А. Єрохіна. – К.: НАУ, 2008. – 216 с.
7. Інноваційні шляхи розвитку курортно-туристичних регіонів та ринків: збірник наук. праць / НАН України; Інститут економіко-правових досліджень; В.К. Мамутов (відп. ред.). – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 307 с.
8. Марчук Л.В. Економічне оцінювання трансформації підприємств / Л.В. Марчук // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник НУ «Львівська політехніка». – №466. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2007. – С. 233–238.
9. Матюхін В.О. Маркетинг сфери розваг в туристично-рекреаційній діяльності / В.О. Матюхін, О.В. Кобзева // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – №88. – С. 73–75.
10. Медынский В.Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства: [учеб. пособие для вузов] / В.Г. Медынский, С.В. Ильдеменов; под ред. В.А. Ирикова. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 414 с.
11. Хотинская Г.И. Реинжиниринг на предприятиях сферы услуг / Г.И. Хотинская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №6. – С. 40–47.
12. Maister David H. Balancing the Professional Service Firm // Sloan Management Review. – 1982. – Vol. 24. – №1. – P. 9–23.

Розвиток ринку твердого біопалива в Україні

У статті розглянуто потенціал ринку твердого біопалива в Україні, проведено його оцінку, виявлені стримуючі та рушійні чинники. Досліджено основні проблеми та обґрунтовані перспективи розширення внутрішнього ринку біопалива. Виявлено, що залучення іноземних інвестицій в українську альтернативну енергетику є перспективним напрямом як для інвестора (надійне отримання прибутку), так і для України (швидке оновлення частини основних засобів на підприємствах альтернативної енергетики).

Ключові слова: альтернативна енергетика, біомаса, тверде біопаливо, структура ринку біопалива, зовнішній ринок біопалива.

В статье рассмотрен потенциал рынка твердого биотоплива в Украине, проведена его оценка, выявлены сдерживающие и движущие факторы. Исследованы основные проблемы и обоснованы перспективы расширения внутреннего рынка биотоплива. Определено, что привлечение иностранных инвестиций в украинскую альтернативную энергетику является перспективным направлением как для инвестора (надежное получение прибыли), так и для Украины (быстрое обновление части основных средств на предприятиях альтернативной энергетики).

Ключевые слова: альтернативная энергетика, биомасса, твердое биотопливо, структура рынка биотоплива, внешний рынок биотоплива.

The article examines the potential market of solid biofuels in Ukraine, conducted its assessment of the identified constraints and motivating factors. Studies of key issues and reasonable prospects of expansion of domestic biofuels market. Revealed that the attraction of foreign investments into the Ukrainian alternative energy is a promising direction for both the investor (reliable profit), and for Ukraine (rapid update of fixed assets in the business of alternative energy).

Постановка проблеми. Існуюча протягом останніх десятиліть система енерговикористання посилює диспропорції розвитку світової енергетики. Нерівномірність розподілу традиційних енергоносіїв змушує країни шукати форми та методи радикальної зміни структури енергоспоживання, до яких входять диверсифікація енергоджерел та використання нових альтернативних джерел енергії.

Використання потенціалу альтернативної енергетики на сучасному етапі розглядається як вагомий підґрунтя зниження енергетичних витрат, стимулювання економічного зростання, сприяння інноваційному розвитку, нарощуванню експортних потужностей, розвитку ринку праці та підвищенню рівня добробуту населення. Крім того, завдяки альтернативним джере-

лам енергії з'являється можливість успішної протидії основним викликам сучасності в енергетичній сфері, зокрема мінімізації ризиків, пов'язаних із ненадійністю постачання і постійним зростанням цін на енергоносії, та вирішенню проблем надмірної енергозалежності від однієї країни. Це сприятиме формуванню засад для підвищення конкурентоспроможності та отриманню синергетичного ефекту як у межах окремої країни, так і в системі світового господарства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основні аспекти розвитку сировинних ресурсів для виробництва біопалива і формування системи ринків висвітлено у працях В.Г. Андрійчука [1], Г.М. Калетніка [2], О. А. Лук'янихіна [3], А.В. Прокіпа [4], А.О. Рожко [5], Т.А. Железної [7] та інших українських вчених.

Разом із тим залишаються недостатньо висвітленими питання можливостей розвитку та оцінки ринку біопалива в Україні.

Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку ринку біопалива в Україні. Основним завданням було наукове і практичне обґрунтування вирішення однієї з найважливіших проблем суспільства на сучасному етапі його розвитку – забезпечення потреб в енергетичних ресурсах і зниження енергетичної залежності на основі використання біопалива. Для досягнення мети розглянуто один із видів альтернативної енергетики, а саме тверде біопаливо (паливні брикети та гранули), проведено аналіз кількісних показників його виробництва та використання за минулі періоди. Враховуючи особливості ринку біопалива в Україні, передбачається виокремити та спрогнозувати тенденції його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Україна володіє значним потенціалом біомаси, доступної для виробництва енергії. Біомаса – це біологічно відновлювальна речовина органічного походження, що зазнає біологічного розкладу (відходи рослинництва і тваринництва), лісового господарства та технологічно пов'язаних з ним галузей промисловості, а також органічна частина промислових та побутових відходів. Вона може бути основною сировиною для виробництва твердого біопалива, що використовується як котельно-пічне паливо, у тому числі дрова, торф, тирса, тріски, солома, інші сільськогосподарські відходи, гранули та брикети [6].

В окремих країнах Європи частка біомаси в загальному споживанні первинних енергоносіїв значно перевищує середньоєвропейську і становить: у Фінляндії 23% (світовий лідер серед розвинених країн), у Швеції – 19%, у Данії – 12%, в Австрії – 12%, у Німеччині – 3,5% (табл. 1).

На прикладі США та Європейського Союзу розглянемо процес державної підтримки розвитку альтернативної енер-

Таблиця 1. Країни – лідери з розвитку біоенергетики [7]

| Країни | Частина біомаси в загальному енергоспоживанні, % | Основні напрями біоенергетики | Види підтримки розвитку біоенергетики |
|-----------|--|--|--|
| Фінляндія | 23 | Централізоване теплозабезпечення на біомасі з деревини, електроенергія | Низькі податки на викопні палива, енергетична стратегія, програми розвитку |
| Швеція | 19 | Централізоване теплозабезпечення | Податки на викопні палива |
| Австрія | 12 | Теплозабезпечення за рахунок біомаси з деревини | Податки на викопні палива, директива по електроенергетиці |
| Данія | 12 | Теплозабезпечення за рахунок соломи, біогазу | Податки на викопні палива, енергетичні програми |
| Німеччина | 3,5 | Біодизель із рапсу, електроенергія | План розвитку біоенергетики |

гетики (у частині виробництва біопалива), який передбачає такі кроки:

Крок 1. Усвідомлення проблеми та її наслідків. Глобальна проблема – стрімке скорочення традиційних енергетичних ресурсів, поточна – подорожчання енергетичних ресурсів з усіма відповідними наслідками, екологічна – забруднення від видобутку, переробки та споживання традиційних енергоресурсів.

Крок 2. Визначення завдань державної політики у енергетичній сфері. Завдання поточне – зменшення споживання традиційних паливних ресурсів (або ж принаймні не збільшення), перспективне – перехід на альтернативну енергетику, яка, у силу обставин, у майбутньому перетвориться на традиційну.

Крок 3. Визначення можливостей та інструментів подолання проблеми. Можливості держави, як відомо, – фінансові, у вигляді допомоги, пільг, субвенцій відповідним суб'єктам, а також інвестицій у стратегічно важливі проекти; законодавчі; адміністративні та інші заходи.

Крок 4. Концепція та її реалізація. Найважливіша частина вирішення проблеми. Чітке бачення переходу від теперішнього незадовільного стану до бажаного в майбутньому, що супроводжується використанням наявних ресурсів та активізацією потенційних, розподілом ролей між суб'єктами, на яких покладено відповідальність за здійснення окремих завдань.

Крок 5. Коригування концепції, що розрахована на кілька років чи десятиліть, залежно від складності проблеми. Через певний період потрібно переглянути концепцію, щоб внести відповідні зміни [3].

До 2020 року Європа планує збільшити частину альтернативної енергетики в енергобалансі до 20%, а до 2040-го – до 40% [8]. Для України також є перспективним розвиток ринку біопалива (виробництво паливних брикетів та гранул) з відходів рослинного походження.

Аналіз виробництва твердого біопалива в Україні за 2009–2010 роки показує, що обсяг виробництва гранул та брикетів у 2010 році становив 290,0 тис. т проти 263,2 тис. т у 2009 році. Гранули з лушпиння соняшнику, деревини та деревні брикети становлять 90% від усього виробництва. Внутрішній ринок у 2010 році спожив 28,4 тис. т твердого біопалива, або 9,7% від усього виробленого обсягу. Більше 90% всього виробництва гранул і брикетів було експорто-

вано до країн ЄС, що викликано вигідною ціновою кон'юнктурою і малою ємністю внутрішнього ринку споживання [13].

Для оцінки зовнішнього ринку твердого біопалива України за даними консалтингової компанії у сфері відновлюваної енергетики і чистих технологій Fuel Alternative проводимо розрахунки експортних поставок у розрізі таких видів продукції, як: паливні брикети та гранули з відходів деревини, лушпиння соняшнику та соломи. У 2010 році з України було експортовано 87,1 тис. т деревних гранул (темп зростання 134,6% до 2009 року) і 48 тис. т брикетів (76,2% до 2009 року). Головним споживачем деревних гранул стала Польща – 58,9 тис. т, 68% усієї продукції. Другою за обсягами поставок стала Данія – 11,1 тис. т (13%). На третьому місці – Італія, яка прийняла 7,9 тис. т гранул (9%) (табл. 2). Середня ціна гранул, поставлених в 2010 році до Польщі (на умовах FCA), становила 869,54 грн./т, що на 1,6% вище, ніж у 2009 році.

Найбільшим експортером деревних гранул стала компанія «Барлінек Інвест» (Вінницька обл.), що відправила до Польщі та Італії 39,2 тис. т. Друге місце за обсягами експорту зайняла компанія «Екобіопром» (Чернігівська обл.) – 4 тис. т, переважно в Данію, третє – ТОВ «Цунамі» (Волинська обл.), яке поставило в Німеччину та Данію 2,8 тис. т продукції [9].

Найбільшим споживачем українських деревних брикетів (39% від усього обсягу) стала в 2010 році Німеччина з показником 18,7 тис. т продукції, другим Чехія – 12,2 тис. т (27% від загального обсягу), а третім Польща – 6,3 тис. т (13%).

За підсумками 2010 року, найбільшим експортером деревних брикетів стала компанія «Лайен» (Вінницька обл.), що відправила у Бельгію, Німеччину, Нідерланди і Чехію 5,1 тис. т брикетів. Друге місце зайняла компанія «Торговий дім «Бізнес Формат» (Київська обл.), що відправила до Німеччини 3,7 тис. т продукції. На третьому місці – приватне підприємство «Вуд» (Хмельницька обл.) з обсягом експорту брикетів в Німеччину та Чехію – 1,5 тис. т.

За підсумками 2010 року з України було відправлено твердого біопалива, виробленого з лушпиння соняшнику, 406,8 тис. т гранул і 25,7 тис. т брикетів, що відповідно на 133,4 і 23,8% вище показників минулого року. Що стосується експорту гранул з лушпиння, то крім традиційно пріоритетного польського напрямку українські постачальники відправляли їх в 2010 році також в Італію, Словаччину, Лі-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Структура експорту твердого біопалива України у 2010 році

| Країна | Паливні брикети з: | | | | | | Паливні гранули з: | | | | | |
|-------------|--------------------|-----|--------------------|-----|--------|-----|--------------------|-----|--------------------|-----|--------|-----|
| | деревини | | лушпиння соняшнику | | соломи | | деревини | | лушпиння соняшнику | | соломи | |
| | тис. т | % | тис. т | % | тис. т | % | тис. т | % | тис. т | % | тис. т | % |
| Польща | 6,3 | 13 | 25,7 | 98 | 2,7 | 98 | 58,9 | 68 | 406,8 | 100 | 1,9 | 62 |
| Німеччина | 18,7 | 39 | – | – | 0,27 | 1 | 4,6 | 5 | – | – | 0,285 | 9 |
| Угорщина | 1,9 | 4 | – | – | – | – | 0,9 | 1 | – | – | – | – |
| Словаччина | 1,7 | 3 | – | – | – | – | 0,9 | 1 | – | – | – | – |
| Данія | 1,9 | 4 | – | – | – | – | 11,1 | 13 | – | – | – | – |
| Чехія | 12,2 | 27 | 2,57 | 1 | 0,27 | 1 | 2,8 | 3 | – | – | – | – |
| Італія | – | – | – | – | – | – | 7,9 | 9 | – | – | – | – |
| Бельгія | 4,7 | 9 | – | – | – | – | – | – | – | – | 0,03 | 1 |
| Азербайджан | 0,5 | 1 | – | – | – | – | – | – | – | – | – | – |
| Литва | – | – | 2,57 | 1 | – | – | – | – | – | – | – | – |
| Росія | – | – | – | – | – | – | – | – | – | – | 0,03 | 1 |
| Австрія | – | – | – | – | – | – | – | – | – | – | 0,775 | 25 |
| Швеція | – | – | – | – | – | – | – | – | – | – | 0,03 | 1 |
| США | – | – | – | – | – | – | – | – | – | – | 0,03 | 1 |
| Всього | 48 | 100 | 30,84 | 100 | 3,24 | 100 | 87,1 | 100 | 406,8 | 100 | 3,1 | 100 |

Джерело: розраховано автором за даними Fuel Alternative [9].

тву, Німеччину, Чехію, Словенію. Найбільшими їх експортерами стали такі компанії: СП ТОВ «Трансбалктермінал» (Одеська обл.), що відправило в Польщу 64 тис. т гранул, ТОВ «Комбінат Каргіл» (Донецька обл.), яке поставило в Польщу і Литву 57,6 тис. т продукції, а також ПП «Лутекс» (Волинська обл.) з обсягом поставок до Польщі 11,5 тис. т. Від загального обсягу експорту брикетів з лушпиння соняшнику в 2010 році 98% було відправлено до Польщі. Решта продукції була поставлена контрагентам в Литву та Чехію. Найбільші експортери брикетів з лушпиння: ТОВ «Монфорт–України» (Харківська обл.) – 7,8 тис. т; ТОВ «Компанія» Авангард Торг» (Харківська обл.) – 3,9 тис. т; ТОВ «СПБуд» (Львівська обл.) – 2,2 тис. т.

У 2010 році з України було експортовано 3,1 тис. т гранул із соломи та 3,24 тис. т брикетів, що відповідно на 380,8 і 114,8% вище показників минулого року. Головним споживачем українських гранул із соломи стала Польща –

1,9 тис. т, або 62% їх експорту з України. Другою за обсягами їх експорту стала Австрія (25%) – 775 т продукції, на третьому Німеччина (9%), що прийняла 285 т гранул. Експортерами гранул із соломи стали такі компанії: ТОВ «Агер» (Київ), обсяг поставок до Польщі 1,2 тис. т; ТОВ «Енергетична компанія «Біотерм» (Київська обл.), що відправила у Австрію 1,06 тис. т, ТОВ «Торговий Дім Велунд» (Сумська обл.) поставило у Німеччину та Австрію 373 т; ТОВ «Грінювська пелетна фабрика» (Кіровоградська обл.) – 322,5 т. Головним споживачем українських брикетів із соломи стала в 2010 році Польща (98%), що прийняла 2,7 тис. т брикетів. Невеликі поставки також були здійснені до Німеччини та Чехії. Експортером брикетів із соломи було ТОВ «Супенергія» (Львівська обл.), яке відправило до Польщі 2,1 тис. т брикетів.

Великий вплив на розвиток ринку твердого біопалива і самої галузі альтернативної енергетики чинить цінова полі-

Таблиця 3. Середня ціна на тверде біопаливо в Україні у 2010 році, грн. / т (FCA)

| Країна | Паливні брикети з: | | | Паливні гранули з: | | |
|-------------|--------------------|--------------------|--------|--------------------|--------------------|--------|
| | деревини | лушпиння соняшнику | соломи | деревини | лушпиння соняшнику | соломи |
| Польща | 751 | 745 | 745 | 870 | – | 696 |
| Німеччина | 1173 | – | 632 | 1007 | – | 710 |
| Угорщина | 792 | – | – | 838 | 786 | – |
| Словаччина | 875 | – | – | 940 | – | – |
| Данія | 937 | – | – | 1039 | – | – |
| Чехія | 911 | – | 625 | 987 | – | – |
| Італія | – | – | – | 1591 | – | – |
| Бельгія | 1378 | – | – | – | – | 940 |
| Азербайджан | 1193 | – | – | – | – | – |
| Литва | – | 730 | – | – | – | – |
| Росія | – | – | – | – | – | 1380 |
| Австрія | – | – | – | – | – | 788 |
| Швеція | – | – | – | – | – | 1949 |
| США | – | – | – | – | – | 680 |

Джерело: розраховано автором за даними Fuel Alternative [9].

тика, яка знаходиться під впливом попиту та пропозиції на зовнішніх ринках (табл. 3).

Проведені дослідження дозволили визначити чинники, що стримують та стимулюють розвиток ринку біопалива в Україні. До стримуючих необхідно віднести:

- прийняття нового Податкового кодексу, в якому для сфери експорту / імпорту твердого біопалива, як і для інших галузей підприємницької діяльності, не вистачає законодавчих роз'яснень. Відсутність чіткого законодавства ускладнило експортно-імпортні операції та знизило ділову активність в галузі;

- суперечності між українським та європейським законодавством у митному оформленні імпортової продукції, що поставляється в Україну, призвели на початку 2011 року до скорочення транспортного потоку та негативно позначилися на обсягах експорту деревного біопалива;

- використання на підприємствах даного виду економічної діяльності застарілого технологічного устаткування.

До стимулюючих чинників розвитку ринку біопалива в Україні слід віднести:

- зростаючий попит на українську продукцію з боку європейських покупців, сформований головним чином трейдерами, що поставляють гранули на електростанції Польщі, Чехії, Німеччини;

- в Європі спостерігалось стрімке зростання кількості біопаливних систем опалення в приватних домоволодіннях при одночасному скороченні сировинної бази для виробництва палива.

Ці чинники стали імпульсом для створення в Україні в 2010 році близько 20 нових виробництв. На кінець року стабільно працювало 30–35 компаній виробників деревних гранул, з них великих – 10. Серед виробників деревних брикетів активно працює близько 50 компаній.

Позитивним є те, що на ринку біопалива спостерігається приплив іноземних інвестицій, – це головним чином кошти транснаціональних корпорацій «Бунге» і «Каргіл» на розширення виробництва гранул.

До того ж на гроші ірландської компанії Doneral FRS Group в Україні до 2014 року в Красилівському районі Хмельницької області буде побудована електростанція на біопаливі. Проект узгоджений з Хмельницькою обласною адміністрацією. Будівництво почнеться в 2012 році. Обсяг капіталовкладень становитиме 130 млн. євро. Ця електростанція буде сприяти зменшенню викидів вуглекислого газу в атмосферу за рахунок використання близько 300 тисяч тонн біопалива в рік [10].

Залучення іноземних інвестицій в українську альтернативну енергетику є перспективним напрямом як для інвесторів (надійне отримання прибутку), так і для України (швидке оновлення частини основних засобів на підприємствах альтернативної енергетики), а зростання їх пояснюється такими чинниками:

1. Альтернативна енергетика є «деполітизованою» галузю електроенергетики – вітер або сонце неможливо ні пе-

рекрити, ні збільшити їх ціну. Це дозволяє інвесторам уникнути ризиків зриву проектів.

2. Позитивно сприймається місцевою громадськістю через її екологічність.

3. Має кращі економічні показники, ніж атомна енергетика, і здатна скласти економічну конкуренцію тепловим електростанціям (особливо з урахуванням зростаючих цін на паливо і квот на викиди парникових газів).

4. Відсутня необхідність віддавати кошти за паливо іншим країнам [11].

В Україні для стимулювання використання твердого біопалива розроблено Національний проект «Енергія природи», реалізація якого дозволить вирішити три завдання: по-перше, заощадити важливу частину енергоресурсів, посиливши економічну і політичну безпеку країни; по-друге, створити близько 4,5 тис. робочих місць у виробництві та експлуатації устаткування; по-третє, зменшити навантаження на навколишнє середовище. Планується, що його реалізація в 2014 році дозволить практично без додаткових витрат:

- започаткувати значне оновлення основних засобів на українських підприємствах альтернативної енергетики;

- підвищити рівень енергетичної та екологічної безпеки країни;

- поліпшити інвестиційний клімат в Україні;

- створити умови для виконання вимог Євросоюзу про підвищення рівня впровадження альтернативної енергетики

- виконати Україною зобов'язання щодо скорочення викидів парникових газів відповідно до Кіотського протоколу до рамкової угоди ООН про зміну клімату [11]. Перспективним напрямом розвитку альтернативної енергетики України є формування побутового сегмента споживання біопалива в середині країни, бо частка внутрішнього ринку менша 10%. У 2009–2010 роках обігрів приміщень паливними брикетами і гранулами коштував на 40% менше, ніж за допомогою газу [10]. Ціна на паливні брикети та гранули на внутрішньому ринку знаходиться на рівні 750–850 грн. за тону залежно від їх теплотворності. У той же час український споживач відчуває брак фінансових ресурсів для первинних вкладень у котельне обладнання. Широке використання твердого палива в побутових умовах почнеться лише тоді, коли в країні з'являться програми кредитування приватних господарств для встановлення котлів і галузеві програми субсидування.

У 2010 році більшість українських підприємств виробляло тверде біопаливо у відповідності зі стандартами Din і DinPlus. З 1 січня 2011 року в країнах ЄС за ініціативою Німеччини вступив в силу новий стандарт ENPlus, що висуває більш жорсткі вимоги до якості продукції. Його введення сприяє чіткому обліку споживання і контролю якості гранул. Таким чином, значна частина української продукції, що не відповідає новим вимогам, направляється на внутрішній ринок [12].

Проблемою формування внутрішнього ринку паливних брикетів і гранул в Україні є відсутність розвиненої інфраструктури продажу твердого біопалива, подібної до тієї, що іс-

нує в країнах Європи та Північної Америки. Український споживач твердого біопалива змушений купувати його не в магазинах, а великими партіями безпосередньо у виробників. Ліквідація бар'єрів на шляху інтеграції підприємств біоенергетики в соціально-економічне життя нашої країни буде сприяти розвитку ринку альтернативного біопалива в Україні.

Висновки

Розвиток підприємств альтернативної енергетики потребує підтримки як держави, так і суспільства в цілому. Становлення та формування цієї галузі сприятиме забезпеченню нашої країни новими джерелами енергетики. В умовах дефіциту в Україні власних паливно-енергетичних ресурсів, біомаса стає одним із найбільш доступних, економічних і екологічних альтернативних видів палива.

У статті було проведено аналіз кількісних та якісних показників ринку твердого біопалива в Україні, визначено, що більше 90% виробленої продукції на вітчизняних підприємствах експортується до країн ЄС та США, що свідчить про слабозрозвинений внутрішній ринок.

Головною ж запорукою подальшого розвитку виробництва твердого біопалива як альтернативного джерела енергії є функціонування та розвиток відповідного ринку. Дослідження підтверджують, що для подолання відставання у використанні альтернативних джерел енергії, зокрема твердого біопалива в перспективі доцільно: вдосконалити існуючу законодавчу базу; на державному рівні сприяти залученню внутрішніх і зовнішніх інвестицій у цей сегмент національної економіки; підготувати і прийняти нормативно-технічну документацію, сертифікацію і стандартизацію біосировини та біопалива; сприяти виходу біопалива на внутрішній і зовнішній ринки.

Література

1. Андрійчук І.В. Ефективність використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів в регіоні (на прикладі Івано-Франківської області): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01 [Електрон.

ресурс] / І.В. Андрійчук; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2006. – 20 с. – укр.

2. Калетнік Г.М. Розвиток ринку біопалив в Україні: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 / Г.М. Калетнік; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. – К., 2009. – 34 с. – укр.

3. Лук'янихіна О.А. Сучасні тенденції розвитку ринку біопалива у світі (огляд) / Лук'янихіна О.А., Вакуленко І.А. // Збірник наукових праць. Економічні науки. – Чернівці: Книги – XXI, 2011. – С. 115–138.

4. Прокіп А.В. Еколого-економічна оцінка заміщення невідновлюваних енергоресурсів біологічно відновлюваними: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.06 / А.В. Прокіп; Нац. лісотехн. ун-т України. – Л., 2010. – 20 с. – укр.

5. Рожко А.О. Економічна модель взаємовідносин України та ФРН у сфері відновлювальних та нетрадиційних джерел енергії: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.02 / А.О. Рожко; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2010. – 20 с. – укр.

6. Закон України «Про внесення змін та доповнень до деяких законодавчих актів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива» [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1391-17>

7. Железная Т.А. Анализ современного состояния и перспектив развития биоэнергетики в странах ЕС / Железная Т.А., Лезнова В.Е. // Пром. Теплотехника, 2009, т. 31, №3. – С. 77–81.

8. Рясной Д. Энергетика зазеленеет / Рясной Д. // Деловая столица. Энергономика. – №18–19/468–469. – 2010. – С. 4.

9. Возобновляемая энергетика Украины – справочник 2011 г. // Консалтинговая компания «Фюел Альтернатив», 2011. – С. 164.

10. Ирландия построит биоэлектростанцию в Украине [Электрон. ресурс] – режим доступа: <http://www.alterenergy.info/biofuels>

11. Точеный В. Национальный проект «Энергия природы» / Точеный В. // День. – №13. – 2011. – С. 21.

12. Характеристика украинского рынка твердого биотоплива [Электрон. ресурс] – режим доступа: <http://bio-ex.com.ua/bio-analytics.html>

13. Статистичний щорічник України за 2009 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 568 с.

Д.В. БАЗАРНИЙ,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Управління вартістю в системі фінансового менеджменту банку

У статті розглянуті питання, що стосуються системи фінансового менеджменту банку. Детально проаналізовано рівні фінансового менеджменту та етапи здійснення управління фінансами банку. Особлива увага приділяється визначенню тих етапів, на яких здійснюється управління вартістю банку. Підкреслюються причини необхідності здійснення управління вартістю на всіх визначених етапах.

Ключові слова: управління вартістю банку, система фінансового менеджменту, вартісно-орієнтований менеджмент, етапи управління фінансами банку.

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся системы финансового менеджмента в банке. Детально проанализированы уровни финансового менеджмента и этапы осуществления управления финансами банка. Особое

внимание уделяется определению тех этапов, на которых осуществляется управление стоимостью банка. Подчеркиваются основные причины необходимости управления стоимостью на всех выявленных этапах.

Ключевые слова: *управление стоимостью банка, система финансового менеджмента, стоимостно-ориентированный менеджмент, этапы управления финансами банка.*

Issues of the financial management in a bank is revealed in the article. Levels of the financial management and management phases are analyzed in details. Main attention is paid to those phases which are basic for value management process. Major reasons of value management need are highlighted.

Keywords: *management of the value of a bank, financial management system, value-based management, phases of the financial management.*

Постановка проблеми. Впродовж 2008–2009 років банківська система України зазнала досить серйозного впливу світової фінансової кризи. І, незважаючи на те, що на сьогодні спостерігається поступове її відновлення, багато банків і зараз зазнають серйозних проблем внаслідок недостатнього загального рівня прибутковості, значних розмірів відрахувань до резервів на відшкодування можливих втрат, недостатнього рівня ліквідності. На нашу думку, глобальна фінансово-економічна криза стала лише каталізатором подій, що насправді носять системний характер. Враховуючи продовження тенденції посилення умов невизначеності у світовій економіці, цілком можливе повторення подібних кризових явищ протягом найближчих років. Тому виникає необхідність якнайшвидшого вирішення вказаних системних проблем у банківському секторі, що потребує активного державного втручання.

На нашу думку, банки потребують впровадження більше ефективних методів управління, таких як вартісно-орієнтований менеджмент [1]. Тобто системне дослідження методик оцінки вартості та концепцій управління нею є актуальним не тільки в теоретичному плані, а й має виняткове практичне значення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналізу сутності процесу оцінювання вартості фірм та управління нею присвячено чимало праць зарубіжних та відомих вітчизняних авторів. Саме питанням управління вартістю банківських установ у вітчизняній літературі приділено, на жаль, дуже мало уваги, ці проблеми розглядають в основному зарубіжні автори, такі як І. Ніконова [9], О. Грязнова [4], М. Федотова [4], А. Седін [11], Т. Коупленд [7], Т. Коллер [7], Дж. Мурін [7] та ін. Серед вітчизняних авторів варто відмітити роботи З.М. Васильченко [2, 3], С.В. Науменкової [8] та І.Б. Івасіва [5].

У теорії управління вартістю найважливіше місце посідає процес визначення справедливої ринкової вартості банку. Проте власне розрахована величина дає мало інформації стосовно того, в якому стані знаходиться банк, надаючи ли-

ше певне порівняння із ринковою його вартістю (у разі якщо акції банку вільно котуються на ринку), тобто дає уявлення стосовно того, чи вірно оцінений банк з боку ринку.

Найбільшу користь для фінансового менеджера вартість має тоді, коли вона розглядається як величина не статична, а як величина динамічна. Розуміння всіх показників фінансової діяльності банківської установи, що впливають та формують вартість, аналіз відповідних показників в динаміці має виключне значення для прийняття вірних управлінських рішень та забезпечення стратегічної стабільності діяльності банківської установи. Тому знання комплексу заходів з управління вартістю банку, розуміння їх місця в системі фінансового менеджменту має велике практичне значення.

Метою статті є визначення місця системи управління вартістю в системі фінансового менеджменту банку. Особлива увага приділяється розгляду рівнів та етапів фінансового менеджменту, на яких відбувається управління вартістю банку.

Виклад основного матеріалу. В загальному розумінні менеджмент – це наука про найбільш раціональні системи організації та управління певними видами діяльності [11, с. 5]. Банківський менеджмент – це наука про надійні та ефективні системи управління всіма процесами та відносинами, які характеризують діяльність банку. Під процесами та відносинами розуміють сукупність фінансових, економічних, організаційних і соціальних сфер банківської діяльності [11, с. 6].

Банківський менеджмент як самостійний вид фахової діяльності передбачає, що менеджер може не мати капіталу банку, в якому працює. Він може володіти акціями банку, а може і не мати їх, працюючи за наймом на посаді менеджера. Праця менеджера – це продуктивна праця, що виникає в умовах комбінування високотехнологічного банківського процесу з високим рівнем спеціалізації працівників і забезпечує зв'язок та єдність усього процесу банківської діяльності на рівні банку в цілому, філії або відділення [6, с. 34].

Кінцева мета банківського менеджменту – забезпечення прибутковості в діяльності банку шляхом раціональної організації виробничого процесу, включаючи управління банком і розвиток матеріально-технічної бази, а також ефективне використання кадрового потенціалу при одночасному підвищенні кваліфікації, творчої активності та лояльності кожного працівника [6, с. 35].

У сучасних умовах будь-яка банківська установа є організацією з кількома рівнями управління, різними рівнями операційної діяльності, між якими існують тісні взаємозв'язки. Така складна організація вимагає ускладнення систем управління. Це, у свою чергу, приводить до того, що банківський менеджмент перетворюється в систему з різними рівнями та напрямками діяльності. Так, за ознакою спрямування управлінських рішень та часовим горизонтом, на який вони впливають, прийнято виділяти стратегічний та операційний банківський менеджмент.

Стратегічний банківський менеджмент спрямовано на формування та реалізацію глобальної концепції життєдіяль-

ності банківської установи [11, с. 10]. Враховуючи свої сильні та слабкі сторони, з огляду на наявні можливості та загрози зовнішнього середовища банк намагається отримати довгострокові конкурентні переваги, що дозволять максимізувати прибуток у довгостроковій перспективі. У стратегічному менеджменті формулюється місія та стратегічна мета діяльності банку, розробляються методи її досягнення. Ці методи, як правило, формулюються у вигляді стратегії діяльності банку та цілого ряду функціональних стратегій (фінансова, кадрова, маркетингова, інвестиційна, тощо). Таким чином, обрана банком стратегія впливає на всі аспекти його діяльності, починаючи від вибору напрямів комерційної діяльності та закінчуючи толерантністю до ризику.

Операційний менеджмент спрямовано на реалізацію стратегічних рішень у процесі щоденного управління банківською діяльністю [11, с. 11]. Операційний менеджмент представляє собою всю сукупність дій зі здійснення банківських операцій та обслуговування банківських продуктів. Завдання операційного менеджменту включають в себе дотримання економічних нормативів, раціональне управління активами і пасивами, управління ліквідністю та ризиками. Операційний менеджмент охоплює значно коротший часовий горизонт, що, як правило, не перевищує одного року.

Цілком очевидно, що між стратегічним та операційним менеджментом існує тісний взаємозв'язок. Так, окремі управлінські рішення операційного характеру є елементом виконання стратегії банку. З іншого боку, дані поточної діяльності формують базу для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Якщо ж ми розглянемо банківський менеджмент з позиції напрямів діяльності, то доцільно буде виділити фінансовий менеджмент та організаційний менеджмент.

Організаційний менеджмент в банку спрямовано на вирішення проблем раціональної організації й управління колективом, створення організаційних структур і систем забезпечення діяльності банку [11, с. 11].

За напрямами організаційний менеджмент поділяється на:

- управління персоналом та кадровим потенціалом;
- побудову раціональних організаційних структур банку;
- організацію систем контролю банку;
- забезпечення системи безпеки банку;
- управління інформаційними технологіями.

Фінансовий менеджмент банку охоплює управління фінансовими процесами, що перебувають у компетенції банку [11, с. 11]. Тобто фінансовий менеджмент включає в себе такі напрями управління:

- процесами фінансового планування та формування бюджетів;
- активами, власним капіталом та зобов'язаннями;
- банківськими портфелями;
- банківськими ризиками та резервами;
- ліквідністю;
- прибутковістю.

Очевидно, що всі розглянуті види банківського менеджменту дуже тісно пов'язані між собою. Окрім взаємозв'язків між стратегічним та операційним менеджментом існує тісний взаємозв'язок між організаційним та фінансовим менеджментом. Так, управління активами та зобов'язаннями неможливе без забезпечення відповідних систем безпеки банку, фінансове планування та складання бюджетів неможливе за відсутності раціональної організаційної структури банку та організованого управління персоналом тощо.

Окрім того, варто зазначити, що всередині як фінансового, так і організаційного менеджменту за ознакою часового горизонту прийняття рішень також можна виділити два рівні. Тобто отримуємо стратегічний фінансовий менеджмент та операційний фінансовий менеджмент, стратегічний організаційний та операційний організаційний менеджмент, кожен з яких має свої завдання та об'єкти управління.

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що фінансовий менеджмент у банку як елемент банківського менеджменту – це наука про надійні та ефективні системи управління всіма фінансовими процесами, відносинами та потоками, що виникають в ході здійснення банком його діяльності.

Зрозуміло, що об'єктом управління для фінансового менеджменту в банку є фінансові потоки. Теоретично банк, як і будь-яку іншу реальну економічну систему, можна описати, користуючись різноманітними чисельними методами та моделями, що відображали б різні аспекти діяльності банку. Проте доцільніше з погляду практичної значимості та повноти забезпечення інформації розглядати основою фінансової моделі банку його бухгалтерський баланс. Тобто в процесі управління фінансами банківський баланс розглядається як структурна модель, яка описує фінансову структуру та стан банку в бухгалтерських оцінках на певний фіксований момент часу [11, с. 18].

За такого підходу доцільно розглядати баланс насамперед з точки зору генерування доходів та витрат банку. В даному випадку баланс буде розглядатися не як звітна форма, а як елемент управлінського обліку, характерною ознакою якого буде динамізм. Тобто динамічний баланс банку розглядається як об'єкт управління з параметрами прибутковості та ризику [11, с. 18].

Як вже зазначалося вище, часовий горизонт прийняття управлінських рішень має виключне значення при аналізі управлінського процесу, виокремленні об'єктів управління та застосовності інструментарію фінансового менеджменту. За цими ознаками доцільно виділити три основні етапи процесу фінансового менеджменту в банку. Перший етап передбачає стратегічне управління фінансами банку, другий – тактичне управління банківськими портфелями, третій етап передбачає оперативне управління фінансовими потоками банку. В наочному вигляді процес фінансового менеджменту чітко представлений д.е.н. Л.О. Примостокою у вигляді структурно-логічної схеми поетапного управління фінанса-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ми банку, що подана на рис. 1 у дещо модифікованому вигляді [11, с. 19].

Варто звернути особливу увагу на те, що у процесі стратегічного управління фінансами банку (I етап) основним орієнтиром виступає ринкова вартість власного капіталу банку, а результати його діяльності оцінюються з позицій прибутковості та ризику. На цьому етапі, як правило, аналізуються такі показники, як співвідношення активів, власного капіталу та зобов'язань банку, прибутковість активів, прибутковість власного капіталу тощо. Показником ризикованості у даному випадку виступає мультиплікатор капіталу, що відображає ступінь ризику, що приймають на себе акціонери та вкладники банку. Популярним методом аналізу на даному етапі виступає декомпозиційний аналіз, що відображає цільовий рівень прибутку за умов збереження заздалегідь визначених показників прибутковості активів, прибутковості капіталу та мультиплікатора капіталу.

На другому етапі об'єктом управління виступають окремі банківські портфелі, що також аналізуються з позицій прибутковості та ризикованості. При цьому кожен портфель розглядається окремо, без урахування взаємозв'язків з іншими портфелями. Такий підхід дозволяє розробити оптимальну структуру та склад кожного з портфелів, що максимізував би прибуток та мінімізував би ступінь ризику. Проте таке автономне управління портфелями не дозволяє оптимізувати загальну структуру балансу та фінансові показники діяльності [11, с. 20].

На третьому етапі в ході оперативного управління фінансовими потоками банку це завдання вирішується. На цьому

етапі, як правило, здійснюється інтегроване управління банківським балансом як динамічною системою в поєднанні з щоденним аналізом. Показниками прибутковості на даному етапі виступають прибуток, маржа, спред та похідні від них показники. До показників ризикованості в даному випадку належать розрив ліквідності, геп, валютна позиція, індикатор імунізації балансу тощо [11, с. 21].

Таким чином, ми бачимо загальний вигляд системи фінансового менеджменту в банківських установах. Втім, попри наявність чітких функціональних залежностей визначити, де ж саме в цій системі відбувається управління вартістю, є непростим завданням.

Можна стверджувати, що управління вартістю банку є ключовим фактором успіху при здійсненні його діяльності. Ми виходимо з того, що вартість банку представляє собою кількісне вираження тих вигод, що теоретично можуть отримати його акціонери у разі продажу акцій, якими володіють. Враховуючи те, що показник вартості банку має найбільше значення для акціонерів, логічно зробити висновок, що планові значення вартості закладаються на довгостроковій основі. Акціонерам важливо, щоб вартість банку зростала у довгостроковій перспективі. З огляду на це спадає на думку, що управління вартістю банку має здійснюватися на першому етапі фінансового менеджменту.

З іншого боку, вартість є величиною досить конкретною, з точки зору фінансового менеджменту, оскільки на неї впливає ціла низка суто фінансових факторів, що динамічно змінюються. З урахуванням цього управління вартістю може здійснюватися на основі системи індикаторів, що застосо-

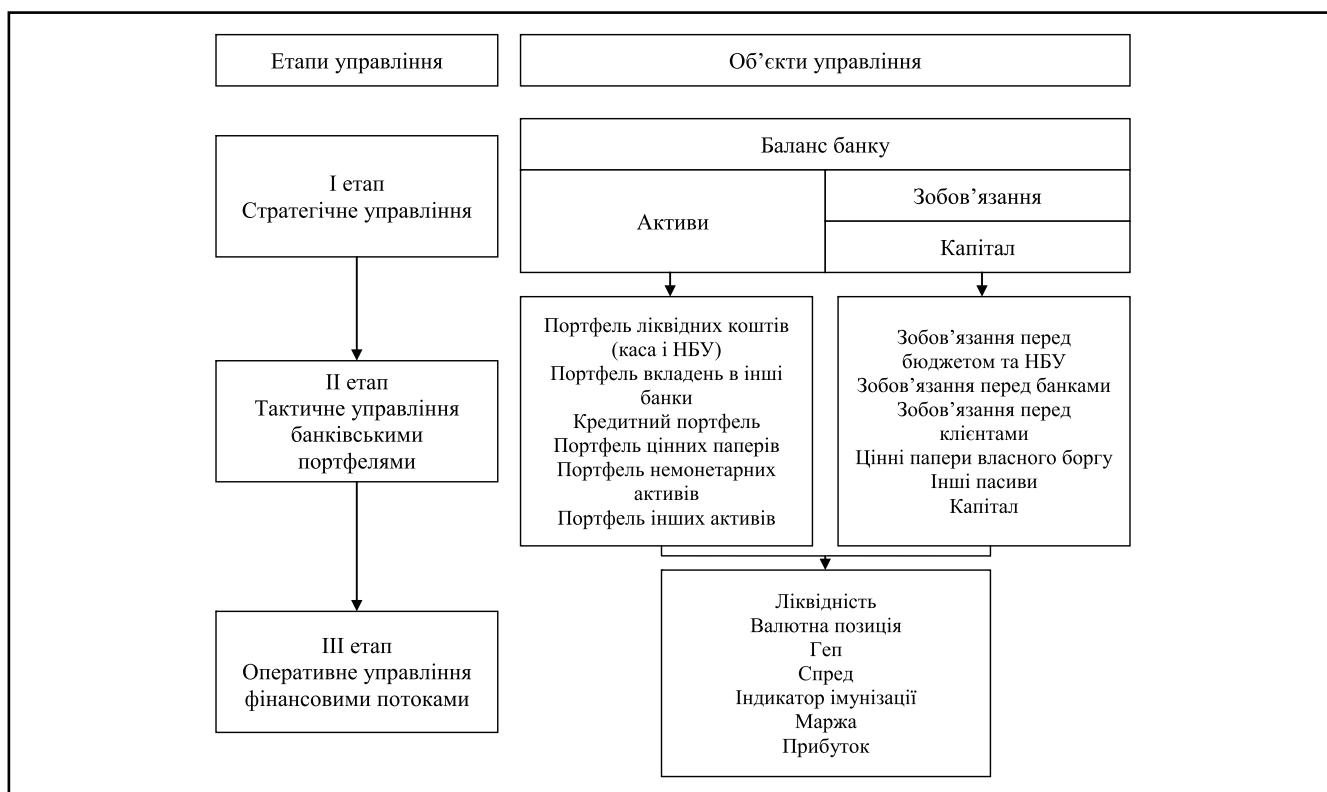


Рисунок 1. Структурно-логічна схема поетапного управління фінансами банку [11, с. 19]



Рисунок 2. Схема вартісно-орієнтованого фінансового менеджменту в банку

вуються в оперативному управлінні фінансовими потоками. Тому може скластись думка, що управління вартістю відбувається на третьому етапі фінансового менеджменту в банківських установах.

Насправді ж вирішення цієї видимої суперечності полягає у розумінні фінансових та нефінансових чинників створення вартості. У найбільш загальному вигляді на вартість банку впливають три основні фактори, що формують основу вартісно-орієнтованого менеджменту [5, с. 96]:

- стратегія;
- фінанси;
- корпоративне управління.

Таким чином, управління вартістю відбувається як у розрізі формування стратегії, так і в сфері корпоративного управління, так і у фінансовому менеджменті. Тобто ми бачимо, що у разі імплементації у будь-якій фірмі концепції вартісно-орієнтованого управління процес управління вартістю здійснюється на кожному етапі менеджменту та пронизує всю діяльність організації. Більше того, на думку д.е.н. І.Б. Івасіва, вартісно-орієнтований менеджмент не можна ототожнювати з управлінням вартістю фірми, позаяк вартісно-орієнтований менеджмент означає не управління вартістю, а навпаки, те, що управління вартістю є базою для управління компанією [5, с. 96].

Ця теза співпадає з дослідженнями західних вчених, які стверджують, що вартісно-орієнтований менеджмент – це такий підхід до менеджменту, який забезпечує послідовне управління вартістю фірми, що зазвичай означає її максимізацію у довгостроковій перспективі [12]. При цьому управління вартістю здійснюється на кожному з етапів управління компанією, починаючи від визначення інтересів акціонерів та поєднання їх з інтересами менеджерів і закінчуючи оперативним управлінням фінансовими потоками.

У разі імплементації концепції вартісно-орієнтованого менеджменту в банку управління вартістю відбувається на кожному з етапів фінансового менеджменту. Таким чином, вартісно-орієнтований фінансовий менеджмент у банку можна представити у вигляді схеми (рис. 2).

Зі схеми на рис. 2 видно, що управління вартістю у фінансовому менеджменті банку здійснюється на всіх його етапах. На рівні стратегічного управління визначаються дов-

гострові фінансові цілі та розробляється така структура балансу, що сприятиме максимізації вартості банку в довгостроковому періоді. На етапі тактичного управління здійснюється таке структурування банківських портфелів, яке внаслідок співвідношення дохідності та ризику також буде призводити до максимізації вартості у середньостроковій перспективі. На етапі оперативного управління здійснюється аналіз та контроль фінансових показників, показників ефективності діяльності, при цьому зосереджується увага саме на вартісних показниках [1].

Висновки

Таким чином, вартісно-орієнтований фінансовий менеджмент у банку – це науковий підхід, пов'язаний із надійними та ефективними системи управління всіма фінансовими процесами, відносинами та потоками, що виникають в ході здійснення банком його діяльності, основою якого є концепція підвищення вартості банку в довгостроковій перспективі.

Розуміння тих етапів фінансового менеджменту, на яких здійснюється безпосередній вплив на створення вартості банківської установи, дозволяє ефективніше та надійніше управляти вартістю банку. А оскільки управління вартістю має здійснюватися на кожному з рівнів фінансового менеджменту, цілком очевидно, що управління вартістю вимагає наявності широкого інструментарію управління об'єктами фінансового менеджменту, що відповідає кожному із зазначених етапів. Впровадження систем управління вартістю у вітчизняних банках сприятиме підвищенню їх стратегічної стабільності, надійності та фінансової стійкості.

Література

1. Базарний Д.В. Управління економічною вартістю як механізм забезпечення стабільної діяльності банківської установи [Текст] / Д.В. Базарний // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – Вип. 30. – С. 28–35.
2. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація [Текст]. / З.М. Васильченко. – К.: Кондор, 2009. – 528 с.
3. Васильченко З.М. Оцінювання вартості банківського бізнесу як об'єктивна передумова здійснення угод злиття та поглинання в банківському секторі [Текст] / З.М. Васильченко, Д.В. Базарний //

Вісник Академії праці і соціальних відносин: наук.-пр. зб. – Київ: АПСВ, 2009. – Вип. 2. – С. 65–69.

4. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса [Текст] / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – М.: Интерреклама, 2003. – 544 с.

5. Івасів І.Б. Економічна модель аналізу результативності управління в контексті вартісно-орієнтованого банківського менеджменту [Текст] / І.Б. Івасів // *Фінанси, облік і аудит*. – 2009. – №14. – С. 87–101.

6. Кириченко О.А. Банківський менеджмент [Текст] / Кириченко О.А., Гіленко І.В., Роголь С., Сиротян С.В., Немой О. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с.

7. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление [Текст] / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурир. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 576 с.

8. Науменкова С.В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ [Текст] / С.В. Науменкова // *Фінанси України*. – 2009. – №12. – С. 20–27.

9. Никонова, І.А. Оценки стоимости коммерческого банка и его акций [Электронный ресурс]. / И.А. Никонова. – режим доступа: www.cfin.ru. – 09.08.2004.

10. Примостка, Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник [Текст]. / Л.О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.

11. Седин, А.И. Некоторые практические аспекты слияний и поглощений банков. Корпоративный менеджмент [Электрон. ресурс]. / А.И. Седин. – режим доступа: www.cfin.ru. – 10.07.2002.

12. Management methods, models and theories [Електрон. ресурс]. – режим доступу: <http://www.valuebasedmanagement.net>

А.В. БАКУТА,

аспірантка, Запорізька державна інженерна академія

Проблеми та перспективи складської логістики в Україні

У статті розглянуто сутність складів, роль складів у сучасному виробництві, у процесах глобалізації економіки. Вивчено проблеми сучасних складів, висвітлені в працях багатьох вчених і фахівців у цій сфері. Розглянуто склад як інтегровану складову логістичного ланцюга, як нереалізований потенціал зниження витрат та підвищення конкурентоспроможності підприємств. Досліджено коло питань стосовно будівництва, організації та управління складами та регіональними логістичними центрами. Визначено проблеми в класифікації складів.

Ключові слова: склад, матеріальні запаси, функції складів, класифікація складів, матеріальні потоки, оптимізація руху матеріальних потоків, логістичний ланцюг, логістичний центр, транспортна інфраструктура.

В статье рассмотрена суть складов, роль складов в современном производстве, в процессах глобализации экономики. Изучены проблемы современных складов, которые отображены в работах многих ученых и экспертов в этой сфере. Рассмотрен склад как интегрированная составляющая логистической цепи, как нереализованный потенциал снижения затрат и повышения конкурентоспособности предприятий. Изучен круг вопросов относительно строительства, организации и управления складами и региональными логистическими центрами. Определена необходимость классификации складов.

Ключевые слова: склад, материальные запасы, функции складов, классификация складов, материальные потоки, оптимизация движения материальных потоков, логистическая цепь, логистический центр, транспортная инфраструктура.

This article considered the warehouses' point of the matter, the role of warehouses in the contemporary manufacture and their part in the economics' globalization process. It was learnt the problems of the modern warehouses which were reflected in the works of many scientists and experts in this sphere. There was considered the warehouses as the integration part of the logistical chain which like disrealization potential for reduction of expenditure and the increasing abilities of the enterprises' competition. Also there was researched the round of questions concerning to building, organization and management of the warehouses and the regions logistical centre. There was determined the problems of warehouses' classification.

Keywords: warehouse; material supplies; functions of warehouses; classification of the warehouses; material streams; the material streams' optimization of movement; logistical chain; logistical centre; means of transport service.

Постановка проблеми. Через надмірне утворення матеріальних запасів, нестачу достовірної та своєчасної інформації про становище на ринку збуту на українських підприємствах відбувається зменшення обсягів прибутку, зростання питомої ваги витрат. У сучасних конкурентних умовах успішне функціонування підприємств багато в чому залежить від рівня використання концепції логістики та складської логістики зокрема.

Під впливом процесів глобалізації неймовірно зросли швидкості матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, тому у складській логістиці, як і у всій економіці, необхідне впровадження принципів інтегрованої логістики.

Вітчизняні науковці не дійшли чіткого визначення поняття складу та складської логістики, що стало причиною відсут-

ності у науковців єдиного погляду на функції і класифікацію складів. Відсутній і єдиний класифікатор складів.

На даний час існують проблеми функціонування складів, їх призначення та оптимального використання. Ці проблеми потребують подальшого вивчення та усунення через регіональні логістичні структури. Такими структурами автор перш за все вважає регіональні логістичні центри.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висвітленню проблем складського господарства присвячена велика кількість праць вчених і фахівців у цій сфері.

Склад як ланку логістичного процесу, організаційно-функціональну структуру, що здійснює складування матеріальних запасів, розглядають А.У. Альбеков та Є.М. Грибов [1], Є.В. Крикавський [7]. Роль складів у контексті впровадження основних логістичних концепцій і систем розглядають Л.Б. Міротін і В.І. Сергеев [11]. Функції складів дослідили такі науковці: А.У. Альбеков, О.А. Митько [2]; І.І. Бажин [4]; В.В. Дибська [3]; В.М. Кислий, О.А. Біловодська, О.М. Олефіренко, О.М. Смоляник [6]; Є.В. Крикавський та Н.В. Чернописька [8]; Дж.Р. Сток та Д.М. Ламберт [14].

Сутність логістичних систем та логістичних комплексів розглянута Є.В. Крикавським та Н.В. Чернопиською [8]; Л.Б. Міротіним [10]. Пошуку зменшення складських витрат присвячені дослідження: В.В. Дибської [3]; В.М. Кислого, О.А. Біловодської, О.М. Олефіренко, О.М. Смоляник [6]; А.А. Чеботаєва [15]. Діяльність власних складів фірм та складів загального користування всебічно вивчили І.І. Бажин [4], Дж.Р. Сток та Д.М. Ламберт в [14]. Сутність інфраструктури складських одиниць розкриває Л.Б. Міротін [10]. Класифікацію складів проведено І.І. Бажиним [4]; Л.Б. Міротіним [9], В.М. Кислим, О.А. Біловодською, О.М. Олефіренко, О.М. Смоляник [12, с. 95–133], А.А. Чеботаєвим [10, с. 151–155].

Фахівцями та вченими приділено достатньо уваги складам, транспортним вузлам і терміналам, розподільчим та дистрибуторським центрам, але недостатньо висвітлена проблема логістичних центрів, проблема аутсорсингу складських послуг, актуальних у період глобалізації економіки.

Мета статті полягає у вивченні існуючих проблем функціонування складів, їх призначенні та оптимального використання та усуненні цих проблем за допомогою логістичних рішень. Обґрунтувати важливість і своєчасність логістики в управлінні розвитком регіонів за допомогою створення регіональних логістичних систем з урахуванням зміцнення горизонтальних економічних зв'язків.

Виклад основного матеріалу. До 80-х років минулого сторіччя ринкова орієнтація вважалася головним фактором успіху. В 80-х роках погляд на економічний успіх змінився, в економічно розвинених країнах набула розвитку нова концепція – ресурсна орієнтація. Щоб досягти стабільної рентабельності, підприємствам довелося правильно вибирати та комбінувати ресурси. Вирішення питань підбору та комбінування ресурсів, їх оптимальних запасів відбувається з

меншими витратами завдяки використанню інструментів логістики.

Інструментарій логістики на практиці надає можливість багатократно підвищити ефективність діяльності підприємства за рахунок його інтеграції в єдину логістичну систему, що проявляється через оптимізацію матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних потоків, а також через оптимізацію структури логістичної системи.

Інтегрований логістичний ланцюг може охоплювати десятки і навіть сотні підприємств. Підприємства, об'єднані в логістичний ланцюг, отримують безперечні переваги порівняно з іншими. При об'єднанні знижуються витрати, покращується якість функціонування усієї системи.

Але жодний з логістичних ланцюгів не буде ефективним та не надасть додаткових переваг його учасникам, якщо не буде ефективно працювати відповідно до вимог ринку така його ланка, як склад.

Склад – основна ланка між виробниками та споживачами, інтегрована частина будь-якої логістичної системи. За останні десятиріччя складування виросло і з відносно невеликого виду діяльності логістичної системи підприємства перетворилося на найбільш важливу її функцію. Складування відіграє важливу роль у формуванні рівня обслуговування, який потребують споживачі при найменших можливих витратах. Склад використовується для зберігання запасів на всіх етапах логістичного процесу.

Дослідники, такі як І.І. Бажин [4, с. 159–161], А.У. Альбеков, Є.М. Грибов [1, с. 54–55], Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт [14, с. 374–378], пояснюють необхідність існування складів багатьма причинами. Найважливіші з них такі: досягнення скорочення витрат постачання і виробництва (тим самим і загальних витрат); необхідність ліквідувати розрив та досягнення координації і динамічного балансу між попитом і пропозицією; вимоги ритмічності і безперервності виробництва і споживання; вимоги гнучкої і швидкої реакції на коливання попиту; можливість економії витрат за рахунок використання знижок при закупівлі великої кількості матеріальних ресурсів та при форвардних закупівлях; можливість більш широкого обхвату ринку; можливість реалізації більш ефективних маркетингових стратегій; необхідність підтримати джерело постачання; задоволення умов ринку, що змінюються (сезонність, коливання попиту, конкуренція); подолання різниці в часі і просторі, яка існує між виробниками і споживачами; досягнення найменших загальних логістичних витрат при забезпеченні рівня обслуговування, якого потребують споживачі; надання підтримки постачальникам і споживачам при реалізації програми «точно в строк».

Проблеми, зв'язані з функціонуванням складів, мають значний вплив на оптимізацію руху матеріальних потоків в логістичному ланцюгу та на сукупні витрати обігу.

Щоб краще зрозуміти проблеми, зв'язані з функціонуванням складів, треба звернутися до визначення поняття «склад».

Різні науковці, такі як Є.В. Крикавський [7, с. 57]; Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський та Є.Б. Стародубцева [13, с. 380]; Л.Б. Міротін [10, с. 118] та інші, наводять різні визначення складів.

Автор роботи більше схиляється до визначення сучасного складу, наданого В.В. Дибською [3, с. 258], як складної технічної споруди, яка складається із багаточисельних взаємозв'язаних елементів, має визначену структуру і виконує ряд функцій з перетворення матеріальних потоків, а також накопиченню, переробці і розподілу вантажів між споживачами.

Автор дає своє визначення сучасного складу: склад – це обмежений просторовий об'єкт визначеної функціональності з відповідною інфраструктурою, за допомогою якого реалізуються логістичні послуги, пов'язані з прийманням, складуванням, переробкою, розподілом і відправкою товарів, а також супутніми послугами, які надаються незалежними до відправника або одержувача суб'єктами господарювання.

Склади відносяться до складних систем. Між тим склад сам є лише елементом системи більш високого рівня – логістичного ланцюга. Основні функції і технічні вимоги до складської системи формуються саме на рівні логістичного ланцюга. Щоб досягти успішного виконання основних функцій складу та високого рівня рентабельності, необхідно розглядати склад як інтегровану складову логістичного ланцюга.

Складська система може бути рентабельною лише за умови індивідуального підходу до її створення з урахуванням всіх факторів впливу. Щоб виконати це завдання, необхідно чітко визначити функціональні завдання складської системи.

Більшість дослідників, наприклад А.У. Альбеков, Б.А. Анікін, І.І. Бажин, О.А. Митько, Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт, акцентують увагу на чотирьох основних функціях складів:

- перетворення виробничого процесу в споживчий відповідно до попиту;
- складування та зберігання; унітизація та транспортування вантажів;
- надання послуг.

За даними Американської асоціації власників складів [9, с. 55–57], перелік послуг складів загального користування значно ширше зазначеного вище і містить: контроль та регулювання умов (температури, вологості, освітлення) зберігання; надання складського простору в оренду; надання в оренду офісних приміщень, обладнання та послуг; поштові послуги та експрес-відправка; заказ та надання транспортних засобів; обладнання транспортних засобів для доставки негабаритних вантажів і т.і.

Яким має бути склад, залежить від типу запасів: 1) сировина, компоненти та запасні частини (фізичне постачання) і 2) готова продукція (фізичний розподіл). Для вітчизняних підприємств характерними є також запаси незавершеного виробництва.

Автором роботи досліджено функції складів, зазначені в різних джерелах, доповнені операціями, які не вказані іншими авторами і схематично відображені на рис. 1.

Класифікація складів проведена різними авторами, але не за всіма ознаками.

Різноманітність ознак, за якими проведено класифікацію складів різними фахівцями, має місце з причини відсутності єдиної класифікації складів в Україні. Причиною цьому є нерозвиненість ринку складської нерухомості. Дотепер ринок промислово-складської нерухомості в Україні переважно формується за рахунок майнових комплексів, що залиши-

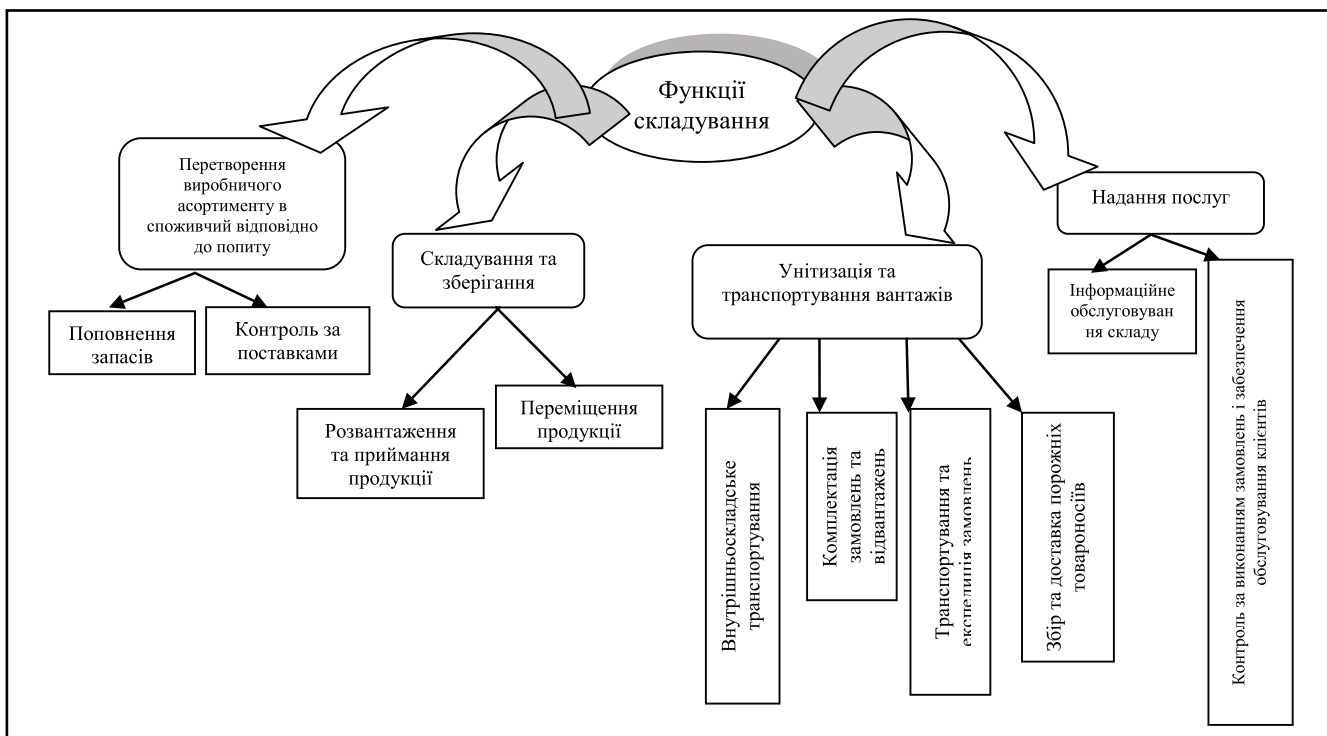


Рисунок 1. Функції складування

Джерело: власна розробка автора.

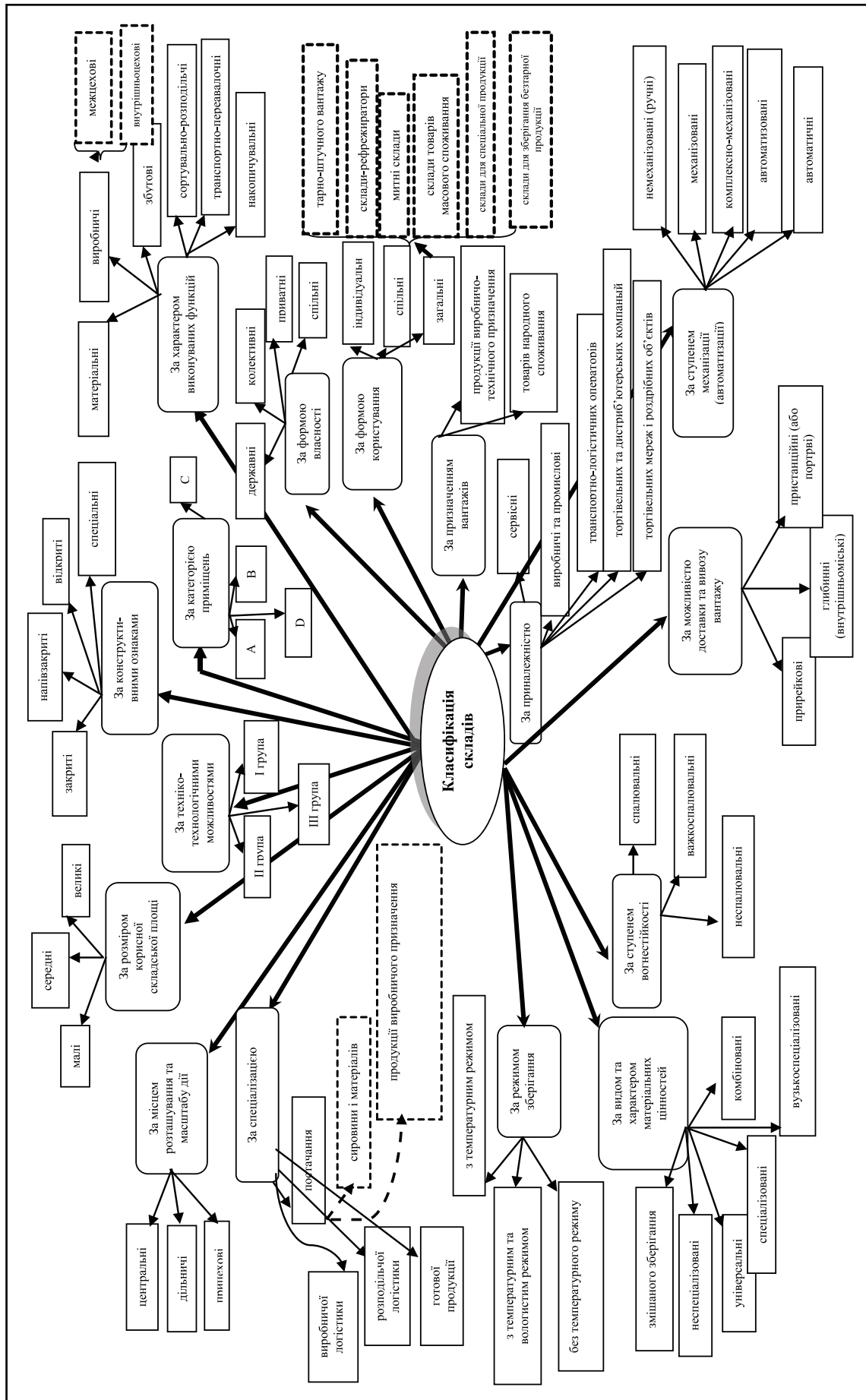


Рисунок 2. Сучасний підхід до класифікації складських приміщень
Джерело: власна розробка автора.

лися від часів Радянського Союзу. Навіть на ринку Києва (одного із лідерів ринку складської нерухомості, де зосереджено більше 50% загального обсягу складських приміщень) лише невелику частку (приблизно 20%) складських площ представлено в професійних проектах. До того ж всі наявні склади високої якості заповнені користувачами на 100%, а проекти, що виводяться на ринок, отримують своїх орендарів ще на етапі будівництва.

Автором досліджено класифікацію складів за різними джерелами, згруповано за ознаками, доповнено і схематично зображено на рис. 2.

Більшість ознак класифікації складів, запропонованої автором, не потребує характеристики, оскільки характеристику несе назва ознаки. Але потребує роз'яснення класифікація за категорією приміщень (А, В, С, Д) та за техніко-технологічними можливостями.

Останнім часом автори аналітичних публікацій пропонують досвід російських авторів з питання класифікації складських приміщень. Вони поділяють їх на такі класи:

- *Клас «А»:* сучасні складські приміщення – одноповерхові споруди, збудовані за сучасними технологіями; висота стелі – від 10 м, що дозволить установку новітнього обладнання для складування вантажів; обов'язкова наявність центрального кондиціонування чи вентиляції, системи охоронної сигналізації, організована охорона, офісні площі на складі; майданчик для відстоювання та маневрування автопоїздів, оптико-волоконні телефонні лінії.

- *Клас «В»:* капітальна одно- чи багатопверхова споруда з висотою стелі 4,5–8 м; підлога бетонна чи асфальтована, пожежна сигналізація і гідратна система пожежогасіння, навантажувально-розвантажувальні конструкції, офісні приміщення при складі, телефонні лінії, охорона по периметру території.

- *Клас «С»:* капітальне виробниче приміщення чи теплий ангар, висота стелі залежно від конструкції, підлога асфальтована або нею слугує бетонна плита; як правило авто-транспорт розвантажуються в середині будівлі.

- *Клас «Д»:* підвальні, виробничі приміщення та ангари, що не опалюються, гаражі та інші приміщення, що використовуються під склади.

Існуюча класифікація «А, В, С, Д» запропонована девелоперами і не дає чіткого розуміння вихідних техніко-технологічних можливостей складського об'єкта, які необхідні при виборі методів організації технологічного процесу на складі.

Необхідність застосування як критерію класифікації складських об'єктів техніко-технологічних параметрів зумовило розробку класифікації складів за критерієм вихідних техніко-технологічних умов, а також завдань для виконання комплексу внутрішньоскладських робіт. Поділ складських об'єктів за критерієм вихідних умов (наявність техніко-технологічних та інформаційних можливостей конкретного складу) проведено за трьома групами Л.Б. Міротінін [9, с. 133–135].

До першої групи складів можна віднести сучасні склади з високим ступенем автоматизації складських операцій, оснащення високотехнологічним обладнанням, з мінімальним застосуванням «ручної» праці. Як системи управління застосовуються ERP (Enterprise Resource Planning System) або WMS системи (Warehouse Management System), автоматична ідентифікація (штрихове кодування чи RFID – радіочастотна ідентифікація). Більшість складів першої групи – логістичні центри, які займаються зберіганням, внутрішньоскладською переробкою вантажу та доставкою.

До другої групи складів відносяться склади з високим ступенем механізації складських робіт, які використовують, як правило, стандартні інформаційні системи. Частіше всього на таких складах застосовують системи штрихового та індивідуального кодування. В основному це непрофільні багатопверхові приміщення. Операції по завантаженню/розвантаженню виконуються без спеціального обладнання із застосуванням погрузчиків чи засобів малої механізації.

Третю групу складів складають склади, які розташовані в приміщеннях, які не призначені для зберігання. Складські операції виконуються з застосуванням «ручної» праці або з застосуванням засобів малої механізації. Склади, які належать до даної групи, представляють найменший рівень логістичного обслуговування клієнтів. Класифікація складських комплексів за критерієм вихідних техніко-технологічних можливостей наведена в загальному виді в табл. 1.

Створення єдиного класифікатора складів допоможе постачальникам і споживачам краще орієнтуватися в виборі складу з необхідними саме їм параметрами та умовами зберігання [19, с. 281–282].

Перед виробниками продукції при забезпеченні себе складськими площами постає питання володіння складом. Існують два варіанти: придбання складів у власність або використання складів загального користування.

Таблиця 1. Класифікація термінально-складських комплексів за критерієм вихідних техніко-технологічних можливостей

| Група | Автоматизація складських операцій | Механізація робіт | Використання «ручної» праці | Використання системи управління WMS класу | Використання паперового документообігу | Застосування автоматичної ідентифікації | Застосування індивідуального кодування | Навантаження на 1 м ² 5 т і більше | Нове промислене приміщення | Крок колони приміщення не менше 6x12 м |
|-----------|-----------------------------------|-------------------|-----------------------------|---|--|---|--|---|----------------------------|--|
| I група | + | / | - | + | - | + | - | + | + | + |
| II група | - | + | / | - | + | / | + | - | - | - |
| III група | - | - | + | - | + | - | - | - | - | - |

Примітки: значення символів, представлених в таблиці: «+» – використання, «-» – відсутнє використання, «/» – часткове використання.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вибір між цими варіантами – одна з самих великих проблем у складуванні. Комбінація власного складу та складу загального користування особливо приваблива та економічно оправдана, якщо підприємство реалізує свою продукцію в багатьох різних регіонах та в випадку сезонного попиту на товар [3, с. 261–262]. Питання вибору власного складу або складу загального користування розглянуто в розробках декількох авторів [2, с. 230–231; 4, с. 159–161].

Обидва варіанти мають переваги та недоліки. Під час вибору найголовнішим критерієм оцінки переваг є умова мінімуму витрат.

Власний склад може бути економічно оправданим за умови стабільно високого обороту. Такий склад має високу ступінь контрольованості – власники мають більшу ступінь контролю над складуванням, переробкою і управлінням [14, с. 377]. Паралельно з контролем забезпечується гнучкість, яка пов'язана з можливістю спроектувати склад і керувати ним так, щоб це в більшій мірі відповідало попиту споживачів. При цьому варіанті повніше використовується персонал. Керівництву легше коригувати стратегію збуту.

Однією з переваг складу загального користування є те, що користувачу не треба інвестувати капітал. Ці склади дозволяють домагатися економії на масштабах закупівель за більш низькими цінами. Клієнт може орендувати стільки складської площі, скільки необхідно для задоволення пікових вимог. Короткострокові контракти зі складами загального користування дозволяють клієнтам міняти регіональні склади. При користуванні складом загального користування виробник точно знає, які його витрати на збереження та

вантажопереробку, так як щомісячно отримує від складу рахунок для оплати. Але спеціалізовані послуги не завжди доступні в конкретному місці.

І нарешті простір складу загального користування не завжди доступний у потрібному місці в потрібний час. Автор роботи систематизував всі переваги та недоліки власних складів і складів загального користування, доповнив і відобразив у табл. 2.

Аналіз матеріалів публікацій названих раніше авторів приводить до висновку, що якщо раніше складування було лише порівняно незначним видом діяльності логістичної системи, основне призначення складу було в концентрації запасів та їх збереженні, то сучасний склад являє собою технічну споруду, яка має свою визначену структуру та виконує різні функції. Сучасний склад відносять до складних логістичних систем.

В Україні спостерігається дефіцит професійних складських приміщень. Консультанти з логістики та девелопери оцінюють український ринок складської нерухомості як один з найперспективніших напрямків розвитку. Попит на якісні складські та логістичні приміщення значно перевищує пропозицію, хоча вартість будівництва складських приміщень досить висока і залежить від якості та функціональності об'єкта [16, с. 16–17].

Наразі частка старих складів (переобладнані промислові будівлі, овочеві бази, військові склади) на ринку комерційної нерухомості України становить більшу частину, меншу – напівпрофесійні приміщення, і зовсім незначну частку складають логістичні комплекси.

Таблиця 2. Порівняльна характеристика переваг та недоліків власного складу та складу загального користування

| Власний склад | | Склад загального користування | |
|---|---|--|--|
| переваги | недоліки | переваги | недоліки |
| 1. Більш високий ступінь контролю над складуванням, переробкою отриманих матеріальних цінностей та управлінням | 1. Фіксований розмір складу – перешкода до гнучкого реагування на попит споживачів (стосується продукції, яка має сезонний характер споживання) | 1. Консервування капіталу – не потребує частих інвестицій | 1. Труднощі в створенні ефективної системи комунікації |
| 2. Можливість спроектувати склад та управляти ним відповідно до конкретних вимог споживачів та характеристик продукції | 2. Перешкода до стратегічного розвитку, оскільки ринок змінюється швидко та непередбачено | 2. Можливість збільшити складський простір при пікових навантаженнях (нерівномірність оборту чи сезонність зберігання продукції) | 2. Спеціалізовані послуги не завжди доступні у конкретному місці |
| 3. Зменшення операційних витрат та витрат при довгострокових операціях, якщо підприємство досягає певних показників, які гарантують високу пропускну можливість власного складу | 3. Неналежа якість обслуговування споживачів, якщо власний склад не адаптується до змін асортименту продукції підприємства | 3. Економія на масштабах | 3. Періодичний дефіцит простору на окремих ринках – підприємство не завжди має можливість орендувати площу потрібного об'єму та в потрібному місці |
| 4. Можливість використовувати власні людські ресурси | 4. Вимагає значних капітальних інвестицій, а також пов'язаних з ними ризиків | 4. Збільшення гнучкості щодо складської площі | |
| 5. Вигоди нематеріального характеру, пов'язані з володінням власного складу, оскільки це викликає довіру у партнерів щодо стабільності та надійності у провадженні ділових відносин з таким підприємством | | 5. Можливість чіткого визначення витрат на зберігання та вантажопереробку | |
| | | 6. Скорочення фінансового ризику від володіння власним складом | |

Джерело: власна розробка автора.

Існуючі логістичні комплекси створені в основному компаніями харчової промисловості, які мають достатньо коштів, бо створення сучасних логістичних центрів з потужною технологічною та інформаційною базою потребує значних капіталовкладень. Прикладом таких центрів є: високотехнологічний логістичний комплекс компанії «Nemiroff холдинг». Компанія «Конті» в м. Макіївка Донецької області відкрила новий логістичний центр, який є найбільшим в Україні серед складських комплексів, що належать виробничим підприємствам. Логістичний центр Roshen забезпечений новітньою системою управління товарними потоками Warehouse Management System. Але ці складські утворення обслуговують лише свої компанії та споживачів продукції цих торгових марок.

Вирішення проблем складської логістики автор вбачає у створенні регіональних логістичних центрів, які будуть складовою мезологістичної системи регіону і враховуватимуть стратегічні пріоритети економічного розвитку регіону та України.

Логістичний центр, який пропонує створити автор роботи, – система управління наскрізним матеріальним, інформаційним та фінансовим потоком, який обслуговуватиме підприємства однієї галузі, що працюють в умовах партнерства в межах регіону, з метою підвищення їх економічної, соціальної та екологічної ефективності.

Роль логістичних центрів у розвитку регіонів, функції та завдання логістичних центрів, їх склад та інфраструктуру висвітлено в наукових розробках багатьох авторів: Б.А. Анікіна [3, с. 349–356], Є.В. Крикавського та Н.В. Чернописької [8, с. 132–139], Л.Б. Міротіна [10, с. 367–411; 9, с. 5–14].

Регіональні логістичні центри мають другу назву – мультимодальні вантажні термінали, це зазвичай добре оснащені підприємства, призначені для надання логістичних послуг іншим фірмам на комерційній основі.

Перелік послуг достатньо широкий, тому регіональні логістичні центри мають велику кількість різних підрозділів, які призначені для їх виконання.

Регіональні логістичні центри спеціалізуються на масовій переробці вантажів за заказами різних фірм та наданням супутніх послуг. За рахунок масштабності операцій собівартість їх буває невисокою, а відповідно і тарифи на них можуть бути прийнятними для споживачів. Логістичні центри доцільно розміщувати в місцях перетину транспортних шляхів та неподалік від великих споживачів або виробників товарів, оскільки це дозволяє суттєво зменшити транспортні витрати. В наш час в усіх розвинутих країнах майже весь обсяг зовнішньої торгівлі, а також більша частина внутрішнього товарообігу відбувається через регіональні логістичні центри. Вони мають важливе значення для підтримки економічного потенціалу країни. Через логістичні центри в країну надходить у значному обсязі іноземна валюта. Податки, які збираються з них, є вагомим внеском у бюджет. Уряд країни має бути зацікавленим в успішній діяльності логістичних центрів та надавати їм підтримку. Такою підтримкою

держави можуть бути фінансові пільги під час будівництва та експлуатації логістичних центрів.

Ядром логістичного центру є його інформаційно-аналітичний центр. Іншими основними підрозділами являються: об'ємні складські приміщення, в яких використовуються сучасні методи переробки вантажів; відкриті контейнерні майданчики для зберігання контейнерів міжнародних стандартів; залізнична станція, яка забезпечує подачу вагонів; морський або річний порт з великим причалом; майданчик для очікування розвантажування та завантажування автомашин безпосередньо зі складів або контейнерних майданчиків; парк авто- та електрозавантажувачів; парк кранів, які використовуються для судів; виробничі приміщення для надання в оренду різним фірмам; приміщення готелю з рестораном, кафе і іншими приміщеннями для відпочинку; адмінбудинки із допоміжними приміщеннями; служба зв'язку, яка використовує сучасні технологічні засоби та забезпечує цілодобовий зв'язок з будь-якою точкою земної кулі; служба безпеки; протипожежна служба; майданчик для зупинки громадського транспорту.

При логістичному центрі на орендованих у центрі площах розміщуються і діють численні самостійні організації і підприємства, які надають великий комплекс додаткових послуг [3, с. 349–350].

Прикладом такого логістичного центру в Україні може бути агропромисловий логістичний центр «Регіональний Аграрний Центр «Шувар». Він став невід'ємною частиною інфраструктури аграрного ринку як західного регіону, так і України в цілому. Це багатofункціональний логістичний комплекс, що об'єднав складську, виробничу, торгову і офісну нерухомість. Концепцію і технологічну частину розроблено консультантами з Євросоюзу. Це дозволило побудувати об'єкт згідно із стандартами та вимогами до ведення експортно-імпорتنих операцій та побудови системи логістики ЄС. Приміщення комплексу обладнані інженерним устаткуванням – холодильні і морозильні камери з центральною подачею холоду, автоматичні ворота докового типу з гідравлічним пандусом вертикального регулювання.

Логістичний центр, за баченням автора, – це система управління наскрізним матеріальним, інформаційним та фінансовим потоком, який обслуговуватиме підприємства однієї галузі, що працюють в умовах партнерства в межах регіону, з метою підвищення їх економічної, соціальної та екологічної ефективності.

Першочергове завдання регіонального логістичного центру (за пропозицією автора) – оптимізація складських витрат підприємств – партнерів певної галузі регіону, які поступово передаватимуть управління запасами та складською логістикою логістичному центру. Це дозволить здійснити нездійснене на сучасних підприємствах України – впровадження концепції «точно в строк», а можливо й її похідної «худе виробництво».

Створення регіональних логістичних центрів закріпить позиції підприємств-учасників і дозволить розвиватися галу-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зям, вирішення проблем яких дозволить закріпити позиції України як транзитної держави.

Висновки

Процеси глобалізації за останні роки проникли в усі сфери діяльності людини.

На даний час існують проблеми функціонування складів, їх призначення та оптимального використання. Проблеми, зв'язані з функціонуванням складів, мають значний вплив на оптимізацію руху матеріальних потоків в логістичному ланцюгу та на сукупні витрати обігу. Ці проблеми потребують подальшого вивчення та усунення шляхом логістичних рішень.

Метою логістичних рішень є оптимізація руху матеріальних, інформаційних, фінансових потоків шляхом забезпечення ефективного управління виробництвом, транспортом, складським господарством, використання інформаційних систем.

Визначальним є використання логістики в управлінні розвитком регіонів, особливістю сучасної економіки яких є створення регіональних логістичних систем, оскільки відомо, що логістичні системи є потужним засобом економії дефіцитних ресурсів: матеріальних, сировинних, енергетичних, фінансових, інтелектуальних, трудових.

Такими системами, перш за все, являються регіональні логістичні центри.

Створення мережі логістичних центрів дозволить організувати якісне перевезення вантажів з найменшими витратами і оптимальним прибутком для всіх суб'єктів господарювання в регіонах, знизити витрати вантажовласників на перевезення вантажів, зменшити транспортну складову у вартості продукції, підвищити прибутковість і стійкість функціонування транспортного комплексу України, а також сприятиме розвитку економіки регіонів і країни в цілому й збільшенню внутрішнього валового продукту.

Регіональні логістичні центри сприятимуть зміцненню горизонтальних економічних зв'язків, які відіграють не менш важливу роль в соціально-економічному розвитку будь-якого регіону. Саме так може бути забезпечене поступове, незалежне входження економічних структур країни в світову економіку.

Література

1. Альбеков А.У., Грибов Е.М. Закономерности развития транспортно-складской логистики на региональном уровне (на примере Ростовской области): монография / Ростовская государственная экономическая академия. – Ростов-на-Дону – 1999. – 159 с.
2. Альбеков А.У., Митько О.А. Коммерческая логистика / Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 416 с.

3. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина: 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 368 с. – (Высшее образование).

4. Бажин И.И. Логистика / Утв. МОНУ в качестве учебника для студентов высших эконом. уч. заведений. – Харьков: Консум, 2004. – 240 с.

5. Кальченко А.Г. Логистика: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 148 с.

6. Кислий В.М., Біловодська О.А., Олефіренко О.М., Смоляник О.М. Логістика: Теорія та практика: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.

7. Крикавський Є.В. Логістика для економістів: Підручник. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.

8. Крикавський Є.В., Чорнописька Н.В. Логістичні системи: навч. посібник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.

9. Миротин Л.Б. Логистика, технология, проектирование складов, транспортных узлов и терминалов / Л.Б. Миротин, А.В. Бульба, В.А. Демин. – Ростов/Дону: Феникс, 2009. – 408 [1] с.: ил. – (Профессиональное мастерство).

10. Интегрированная логистика накопительно-распределительных комплексов (склады, транспортные узлы, терминалы): Учебник для транспортных вузов / Под общ. ред. Л.Б. Миротина. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 448 с.

11. Основы логистики: учеб. пособие / Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 200 с.

12. Николайчук В.Е. Логистика. – СПб.: Питер, 2003. – 160 с.: ил. – (Серия «Краткий курс»).

13. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с. – (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).

14. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой: Пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005, XXXII. – 779 с.

15. Чеботаев А.А. Логистика и маркетинг: Маркетологистика: Учеб. пос. для вузов А.А. Чеботаев, Д.А. Чеботаев. – М.: Экономика, 2005. – 248 с.

16. Лебедько С. Складська логістика в Україні: тенденції та прогнози // Консалтинг в Україні. – 2007. – №7-8 (48-49), (16-17).

17. Полякова О.М. Методологічні основи формування і розвитку мережі регіональних логістичних центрів в Україні // Вісник економіки транспорту і промисловості, №30, 2010. – С. 28-32.

18. Сумец А.М., Пелихов Е.Ф. Кредитование инвестиционных проектов создания крупных объектов логистической инфраструктуры // Логистика: проблемы и решения. – 2009. – №5. – С. 30-37.

19. Шкодін О.С. Стан сучасного ринку складської нерухомості // Вісник нац. університету «Львівська політехніка». – 2008. – №623. – С. 279-284.

Пріоритети лісової політики України

У статті розглянуті теоретичні аспекти лісової політики та визначено її сутність. Розкриті основні чинники, які визначають характер і напрями лісової політики в Україні. Здійснено аналіз динаміки та структури надходжень збору за спеціальне використання лісових ресурсів до зведеного бюджету. Досліджені сучасні світові тенденції і обґрунтовані пріоритети лісової політики України.

Ключові слова: ліс, лісові ресурси, лісова екосистема, лісова політика.

В статье рассмотрены теоретические аспекты лесной политики и определена ее сущность. Раскрыты основные факторы, определяющие характер и направления лесной политики в Украине. Осуществлен анализ динамики и структуры поступлений сбора за специальное использование лесных ресурсов в сводный бюджет. Исследованы современные мировые тенденции и обоснованы приоритеты лесной политики Украины.

Ключевые слова: лес, лесные ресурсы, лесная экосистема, лесная политика.

In the articles of considered theoretical aspects of forest politics and her essence is certain. Opening basic factors that determine character and directions of forest politics in Ukraine. The analysis of dynamics and structure of receivableness of collection is carried out for the special use of forest resources in a summary budget. Modern world tendencies priorities of forest politics of Ukraine are investigational.

Keywords: the forest, forest resources, forest ecosystem, forest politics.

Постановка проблеми. Організація раціонального використання, охорони, захисту і відтворення лісів є стратегічно важливим завданням. На даний час все виразніше усвідомлюється проблема не безмежних природних ресурсів, обмеженої здатності до нейтралізації і поглинання негативних антропогенних дій. За останні століття концентрація вуглекислоти в атмосфері підвищилася майже на 20% тоді як площа світових лісів у результаті рубок і пожеж щорічно скорочується на 0,7%. Одночасно ліс відіграє важливе значення для соціально-економічного розвитку суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням раціонального лісокористування присвячена низка наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Це роботи: І. Бистрякова, В. Бондаря, Ф. Бутинець, П. Вейола, Х. Виртен, Т. Вовчук, О. Голуб, Г. Дитерле, В. Жука, А. Ісаєва, О. Канцурова, Г. Кірейцева, Я. Коваль, М. Лосева, Н. Малюги, А. Петрова, А. Писаренко, В. Резанова, В. Савчука, І. Синякевича, В. Страхів, М. Суттера, В. Шевчука та інших.

Метою статті є розкриття економічної сутності та визначення основних напрямів лісової політики України.

Виклад основного матеріалу. Україна на даний час є учасником близько 20 міжнародних конвенцій та двосторонніх угод щодо охорони навколишнього природного середовища. Виконання Україною зобов'язань, що випливають із них, потребує приведення внутрішньої лісової політики у відповідність з нормами міжнародного права й урахування існуючої міжнародної практики під час розроблення нових законодавчих актів. Зокрема, Україна зобов'язалася здійснювати дії, спрямовані на збільшення поглинання вуглекислоти з атмосфери лісовою рослинністю; підтримку балансу кисню, обмеження промислових викидів у навколишнє середовище.

Вирішення зазначених питань можливе тільки за умов істотного поліпшення стану лісів країни, їхньої охорони й захисту і відповідно вимагає переходу до стійкого управління лісокористуванням, проведення ефективної лісової політики.

Лісова політика є тим правовим полем, де встановлюються правила взаємодії держави і лісового сектору. Лісова політика визначає мету та напрями розвитку лісового сектору економіки, а лісоуправління – це система дій або програм, спрямованих на досягнення у рамках чинного законодавства цілей, сформульованих в лісовій політиці.

Актуальність дослідження пріоритетів лісової політики зростає у зв'язку з очікуванням значних кліматичних змін, рівень дії яких може перевершити відтворюючі можливості лісових екосистем і призвести до їхньої необоротної деградації. Разом із тим механізми управління лісокористуванням в Україні є недостатньо ефективними, існує необхідність у розробці лісовідновлюючих правил і нормативів, у тому числі як традиційних таксаційних, так і призначених для оцінки біопродукційного процесу лісових екосистем.

У контексті очікуваних кліматичних змін біосферні функції лісових екосистем України здобувають глобальне значення. Представляється очевидним, що тільки повний вуглецевий бюджет наземних екосистем відповідає основним цілям Кіотського протоколу ратифікованого Україною в лютому 2004 року. Тому забезпечення збалансованого розвитку лісового господарства, підвищення ефективності лісокористування є пріоритетними науковими проблемами.

Перехід на стійке лісокористування також актуалізує проведення ґрунтовних наукових досліджень щодо виявлення закономірностей функціонування природних комплексів, їхньої екологічної стабільності, допустимих меж антропогенного впливу тощо. На даний час, коли виходом з важкого економічного становища країни багато економістів бачать в активізації використання сировинних ресурсів, проблема стійкого використання лісових ресурсів здобуває нового значення.

Аналіз розвитку лісового господарства України засвідчує обмеженість лісових ресурсів, лісистість території становить лише 14,3%. Основні масиви лісів зосереджені в Карпатах, на

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Поліссі та в горах Криму. При цьому 90% лісозаготівельної промисловості сформувалося в Карпатах та Поліссі. Середній показник відтворення лісів за останні десять років становить 62,08 тис. га. Середній показник заготівлі деревини за останні десять років становить 16,4 млн. куб. м, у тому числі від рубок головного користування 6,9 млн. куб. м. Частка надходжень збору за спеціальне використання лісових ресурсів у доходах зведеного бюджету України за 2001–2011 роки в середньому становить 0,08% (див. табл.).

Безперервно протягом ряду років зростає обсяг розрахункової лісосіки, який на даний час становить близько 15 млн. куб. м деревини. На середньострокову перспективу перед лісовим господарством ставляться нові завдання. Визначено, що серед основних завдань до 2015 року у порівнянні з 2010 роком належать: забезпечення зростання площі лісорозведення на 275,3%; площі відновлення лісів – 0,3; площі лісів на якій будуть проводитись рубки формування і оздоровлення лісів – 0,5; обсягу загального запасу заготовленої під час проведення рубок формування і оздоровлення лісів деревини – 2,0; протяжності створених протипожежних розривів, мінералізованих смуг, що доглядаються, – 2,0; обсягу середніх витрат на 1 тис. гектарів мисливських угідь, пов'язаних з охороною і відтворенням мисливських тварин, – 20,7; кількості диких тварин у мисливських угіддях – 24,2; площі, на якій буде проведена інвентаризація лісів, – 980,0; обсягу заготовленої під час проведення рубок головного користування ліквідної деревини – 1,8; протяжності збудованих, реконструйованих і відновлених доріг лісогосподарського призначення – 4,7; площі, на якій проводитиметься безперервне лісовпорядкування на 23,7%. До вагомих належать завдання щодо вдосконалення існуючих та впровадження нових способів і методів раціонального використання лісових ресурсів, поліпшення технічного переозброєння лісозаготівельного виробництва, застосування економічно і екологічно ефективних технологій утилізації деревних відходів, підвищення експортного потенціалу галузі, залучення в галузь інноваційних технологій.

Разом із цим практика лісоуправління підтвердила правильність висловлення М. Орлова, що лісоуправління без лі-

совпорядкування сліпо і без лісовпорядкування неможливо забезпечити організацію рівномірного не виснажливого багатогатого використання лісів, їх охорони, захисту і відтворення. Разом із тим лісовпорядкування, будучи дією, що періодично повторюється в одному і тому ж лісництві кожних 10 років, є не лише організуючим механізмом лісового господарства, а й контролюючим його [3].

А. Петров зазначає, що сукупність умов і форм реалізації функцій державного управління називається системою державного управління лісовим господарством. Класифікуючи системи управління лісами, він розглядає такі їх види: управління лісами і ведення лісового господарства при централізованій плановій економіці; управління державними лісами і ведення лісового господарства в умовах ринкової економіки; приватне лісоволодіння; управління лісами і ведення лісового господарства в умовах економіки перехідного періоду. Одночасно А. Петров виділяє такі елементи системи управління лісовим господарством, як: права і форми власності на лісовий фонд; суб'єкти лісових відносин, їх компетенція в державному управлінні лісовим господарством; відносини органів управління лісовим господарством з лісокористувачами, організація фінансування відтворення, охорони і захисту лісів [2].

Таким чином забезпечення розвитку лісового господарства потребує насамперед збалансування механізмів лісоуправління та лісовпорядкування.

Відповідно до державної цільової програми «Ліси України» на 2010–2015 роки передбачено, що забезпечення збалансованого розвитку лісового господарства, можливо шляхом удосконалення системи: ведення лісового господарства з використанням позитивного вітчизняного та міжнародного досвіду; лісовпорядкування з використанням геоінформаційних технологій; інформаційного забезпечення лісового господарства; збереження лісів переважно у державній власності; запровадження принципу сталого розвитку лісового господарства та невиснажливого лісокористування; природозберігаючого комплексного використання лісових ресурсів з урахуванням їх ландшафтного і водорегулюючого значення; зменшення обсягу суцільних рубок, заміни їх на поступові і

Надходження збору за спеціальне використання лісових ресурсів до зведеного бюджету за 2008–2011 роки, тис. грн.

| Збір за спеціальне використання лісових ресурсів | План на рік | Виконано | Відсоток виконання, % | Частка у доходах зведеного бюджету, % |
|--|-------------|----------|-----------------------|---------------------------------------|
| 2001 | 46127,6 | 47196,9 | 102,32 | 0,09 |
| 2002 | 49211,2 | 57794,7 | 117,44 | 0,09 |
| 2003 | 62594,4 | 60329,5 | 96,38 | 0,08 |
| 2004 | 63337,1 | 68852,5 | 108,71 | 0,08 |
| 2005 | 66223,2 | 80008,8 | 120,82 | 0,06 |
| 2006 | 87801,9 | 99094,4 | 112,86 | 0,06 |
| 2007 | 132227,2 | 173078,6 | 130,89 | 0,08 |
| 2008 | 133223,3 | 213256,1 | 160,07 | 0,07 |
| 2009 | 174461,2 | 213263,2 | 122,24 | 0,08 |
| 2010 | 189417,1 | 219326,8 | 115,79 | 0,07 |
| 2011 | 232292,4 | 269459,5 | 116,00 | 0,07 |

* Складено за даними www.minfin.gov.ua

вибіркові; збільшення площі лісів шляхом виконання робіт з лісорозведення; збереження біорізноманіття лісів; ведення державного обліку лісів; проведення моніторингу стану та інвентаризації лісів; здійснення лісгосподарських заходів з урахуванням регіональних еколого-економічних та соціальних особливостей, зокрема запровадження технології проведеної гірських лісозаготівель на основі використання природозберігаючих систем машин та механізмів, заміни похідних ялиників на корінні деревостани, виконання робіт з реабілітації лісів на радіоактивно забруднених територіях, проведення постійного радіологічного моніторингу, створення та вирощування стійких до екстремальних природних умов лісових біогеоценозів; удосконалення законодавства з питань лісового господарства та його гармонізація з міжнародними принципами сталого розвитку та управління лісами; створення конкурентних засад надання послуг лісовому господарству; покращення наукового та кадрового забезпечення розвитку галузі лісового господарства; забезпечення: розвитку лісової інфраструктури (дороги, мости, підпірні стінки, гідротехнічні споруди тощо); участі у роботі міжнародних лісівничих організацій, виконання міжнародних зобов'язань України щодо лісів; екологічного виховання населення, запровадження еколого-просвітницької діяльності, інформування громадськості про стан лісового господарства; розвитку рекреаційної та туристичної інфраструктури; гармонізації національних стандартів у сфері лісового господарства з відповідними міжнародними стандартами; розширення регіональної прикордонної співпраці з метою координації дій щодо боротьби із шкідниками лісу, ліквідації наслідків стихійного лиха і лісових пожеж [4].

Проте вирішення зазначених питань залежить від політичного, економічного, соціального та правового аспектів.

Політичний аспект визначає такі показники, як: право на використання лісових ресурсів; право на отримання доходів від лісокористування; повноваження щодо лісоуправління та проявляється в тому, що діяльність лісового господарства здійснюється під впливом політичних сил, які своїм волевиявленням визначають її основні напрями. Економічний аспект проявляється в застосуванні інструментів стимулювання розвитку лісового господарства. Соціальний аспект проявляється в характері взаємовідносин суспільного та природного середовища, що впливають з обов'язку держави щодо формування соціально-екологічної безпеки людини. Організаційний аспект полягає в тому, що лісове господарство знаходиться у відносинах тісної взаємодії та взаємовпливу з органами державної влади.

Ефективність лісоуправління істотно залежить від інституціональної політики, структури інститутів, центральне місце серед яких займає власність, відповідно, механізм надання прав на володіння і користування лісовими ресурсами та відповідальність відповідно до наданих прав.

При розробці стратегії стійкого лісокористування необхідно враховувати, що форми власності на лісовий фонд мо-

жуть забезпечити збалансованість інтересів різних соціальних верств, що є найважливішою передумовою стійкого розвитку лісового господарства. Проте при цьому дуже важливо визначити оптимальне співвідношення між різними формами лісової власності. Вагоме значення має створення єдиного правового, організаційного та економічного механізму державного управління лісовим господарством.

Зарубіжний досвід приватного лісоволодіння свідчить про життєздатність діючої системи форм володіння лісами в природних лісах. При цьому тимчасові ліцензії і оренда не забезпечують відповідний рівень господарювання в штучних лісах, оскільки орендарі не зацікавлені в додаткових інвестиціях в громадські ліси у зв'язку з тривалим періодом їх окупності. Ця економічна особливість характерна для усіх лісокористувачів, працюючих в умовах жорсткої конкуренції ринкової економіки, прагнучих понизити свої витрати і збільшити рентабельність. Разом із тим державне управління лісами, незалежно від форми власності на них, здійснюється через лісову політику на основі правових норм, які зобов'язані виконувати усі суб'єкти системи лісокористування; дотримання цих норм забезпечується державним наглядом і судовою владою.

Слід зазначити, що в перехідній економіці трансформація відносин власності на лісовий фонд здійснюється з урахуванням двох взаємозв'язаних тенденцій: з одного боку, історичних і національних особливостей і традицій суспільства, з іншого – в руслі головної тенденції загальносвітової трансформації власності.

На даний час лісова політика України, на нашу думку, має бути спрямована не стільки на зміну власності на лісовий фонд, скільки на створення умов, що забезпечують підвищення ефективності і інтенсивності використання і відтворення лісів. Процес трансформації відносин власності на лісовий фонд повинен здійснюватися поетапно відповідно до правової основи реформування, враховуючи позитивний і негативний зарубіжний досвід у зазначеній сфері. На середньострокову перспективу необхідним є збереження переважно державної власності на лісовий фонд. З цією метою необхідним є створення умов для реалізації усіх повноважень власника – держави щодо управління державною власністю на лісовий фонд з метою формування цілісної системи лісових відносин при різноманітності способів та форм господарювання в лісовому секторі економіки.

При цьому використання лісових земель повинне бути не тільки ефективним, але раціональним. Необхідним є забезпечення гарантованих прав щодо використання лісових ресурсів, що надасть змогу для підвищення заінтересованості у поліпшенні якісного складу, меліорації, внесення добрив, розширення лісових насаджень.

Важливим є врегулювання питань щодо впливу лісгосподарських підприємств на прилеглі території. Якщо наслідки такого лісокористування є негативними, необхідним є застосування до підприємств санкцій з метою скорочення та

запобігання зазначеного. Якщо ж наслідки будуть позитивними, необхідним є розробка механізмів заохочення, зокрема шляхом надання пільг та зниження податків.

На даний час важливим є формування резервів з метою фінансування розвитку лісової інфраструктури; застосування диференційного підходу щодо стягнення податкових платежів за лісокористування.

Економіко-екологічна оцінка лісових ресурсів має ґрунтуватися на певних принципах до яких слід віднести: єдність лісової і економічної політики держави – економіко-екологічна оцінка лісових ресурсів повинна виступати вихідним положенням для вибору цілей розвитку лісового господарства, які виходять із загальнодержавних інтересів; системність оцінки – з одного боку, лісове господарство розглядається як єдиний об'єкт оцінки, а з іншого – як сукупність оцінок різних видів лісових ресурсів. На даний час найбільш раціональним представляється використання «блочного» принципу формування комплексної економіко-екологічної оцінки лісових ресурсів; наукової обґрунтованості – економіко-екологічна оцінка лісових ресурсів має базуватися на глибокому вивченні досягнень вітчизняного та зарубіжного досвіду у зазначеній сфері; адекватності оцінок об'єктивним законам розвитку – врахування імовірнісного, стохастичного характеру реальних процесів, що означає необхідність оцінки сформованих відхилень і таких, які можуть мати місце, північних тенденцій, визначення можливої області їх розбіжності; безперервності – здійснення періодичного перегляду та уточнення в міру зміни технології виробництва, наявності та стану лісових ресурсів; достовірності – потреба в точності та обґрунтованості їх оцінок; ефективності оцінок – необхідність перевищення економічного ефекту від використання оцінки над витратами при її здійсненні.

Висновки

Таким чином, економічна сутність лісової політики полягає в діяльності держави щодо забезпечення розвитку лісового

господарства, яка реалізується через систему державного управління в сфері використання, охорони, захисту і відтворення лісів. Структурними елементами лісової політики є: завдання, цілі, та пріоритети розвитку лісового господарства.

З метою розробки і реалізації збалансованого лісоуправління пріоритети лісової політики повинні визначатися виходячи з динамічності екологічних, економічних та соціальних взаємовідносин між природним та суспільним середовищем. В умовах глобалізації економіки і вироблених міжнародним співтовариством вимог до стійкого управління лісами, зарубіжний досвід управління лісовим господарством необхідно враховувати і критично оцінювати в процесі трансформації вітчизняної системи лісоуправління, базуючись на історичних традиціях.

Література

1. Satto T. Production and distribution of dry matter in forest ecosystems / T. Satto // *Tokio Univ. Forests.* – 1966. – №16. – P. 1–15.
2. Государственное управление лесным хозяйством: учебное пособие / А.П. Петров, Б.М. Мамаев, В.К.Тепляков, Е.А.Цетинский. – М., 1997. – 304 с.
3. Орлов М.М. Лесоуправление. (Классики отечественного лесоводства / Редколлегия: М.Д. Гиряев, Д.М. Гиряев, А.И. Писаренко, С.А. Родин, В.П. Тарасенко). – М.: ООО Издательский дом «Лесная промышленность», 2006. – 480 с.
4. Постанова Кабінету міністрів України від 16.09.2009 р. №977 «Про затвердження державної цільової програми «Ліси України на 2010–2015 роки» / Кабінет міністрів України // Урядовий кур'єр від 30.09.2009. – №179.
5. Розпорядження Кабінету міністрів України від 18.04.2006 р. №208–р «Про схвалення Концепції реформування та розвитку лісового господарства» / Кабінет міністрів України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до розпорядження: <http://zakon2.rada.gov.ua>
6. Управление відтворенням лісових біологічних активів: обліково-аналітичне забезпечення: монографія / Пономаренко Т.І., Савчук В.К. – К.: Аграр Медіа Груп, 2010. – 218 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.В. РЕБАР,
аспірантка, НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Концептуальні засади усунення диспропорцій територіального розвитку

У статті розглянуто основні напрями формування концептуальних підходів щодо реалізації регіональної політики для подолання диспропорцій територіального розвитку та соціально-економічних відмінностей регіонів.

Ключові слова: концептуальні підходи, регіональна політика, територіальний розвиток.

В статье рассмотрены основные направления формирования концептуальных подходов относительно реализации региональной политики для преодоления диспропорций территориального развития и социально-экономических отличий регионов.

Ключевые слова: концептуальные подходы, региональная политика, территориальное развитие.

In the article basic directions of forming of conceptual approaches are considered in relation to realization of regional policy for overcoming of disproportions of territorial development and socio-economic differences of regions.

Постановка проблеми. Розбалансованість соціально-економічного розвитку регіонів, а також кризові явища, які дестабілізували економічну ситуацію вимагають активізації державних заходів у напрямі підтримки регіональних економік, забезпечення їх динамічного і пропорційного розвитку економічних систем, стабілізації ринкових механізмів та підвищення рівня життя громадян.

Упродовж багатьох років механізми регулювання регіонального розвитку суттєво залежали від суб'єктивних чинників, зокрема політичних процесів, що не завжди узгоджу-

валося з офіційно визначеними пріоритетами і завданнями регіональної політики. Головною перешкодою у вирішенні проблеми дисбалансу регіонального розвитку впродовж багатьох років було ручне управління регіонами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед вітчизняних науковців, які вивчали питання особливостей регіональних диспропорцій, можна виокремити О.М. Алімова, О.І. Амошу, З.С. Варналія, І.К. Бистрякову, М.П. Бутка, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, М.І. Долішнього, Ю.Г. Королюк, Т.В. Пепи, О.Ю. Оболенського, М.Г. Чумаченка. В наукових джерелах питання пропорційності територіального розвитку розглядаються не так часто, хоча проблема усунення диспропорційності та скорочення суттєвих відмінностей між регіонами, які проявляються практично у всіх аспектах, від рівня виробництва до рівня життя громадян, знаходяться у центрі уваги вчених та державного управління. В сучасних умовах подолання диспропорцій регіонального розвитку є однією зі складових проблеми забезпечення стабільного і динамічного розвитку економічної системи країни, її цілісності.

Метою статті є пошук нових концептуальних підходів реалізації регіональної політики щодо подолання диспропорцій територіального розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сучасні умови обумовлюють необхідність зміни формату системи регулювання регіональним розвитком, розподілу повноважень та відповідальності за їх пропорційний розвиток. Це, у свою чергу, вимагає розроблення нової парадигми регулювання територіального розвитку та вироблення нових концептуальних під-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ходів до формування та реалізації регіональної політики, спрямованої передусім на пропорційний територіальний розвиток та подолання економічних і соціальних відмінностей. Базовими положеннями цих підходів можна вважати:

- створення умов для пропорційного і збалансованого розвитку, усунення причин поглиблення диференціації економічного і соціального розвитку територій;

- спрямування стратегічного розвитку територій на закріплення і активізацію внутрішнього економічного потенціалу з одночасним знаходженням свого місця в загальнонаціональній економічній системі;

- спрямування потенціалу розвитку територіальних систем на забезпечення динамічного зростання, збалансування всіх сфер діяльності, активного використання конкурентних переваг території та підвищення їх інвестиційної привабливості;

- створення сприятливих умов для саморозвитку регіонів та формування достатньої економічної бази, необхідної для розв'язання економічних і соціальних проблем.

Зазначена нова якість регіонального розвитку передбачає зміну механізмів його регулювання, концептуальними засадами якої має стати використання інструментарію підтримки розвитку територій та вироблення дієвих механізмів узгодження державних, регіональних та бізнесових інтересів; надання допомоги у розв'язанні проблемних питань, які регіон самостійно не може вирішити, забезпечення ефективної співпраці між суб'єктами регулювання різних рівнів; впровадження чіткого і прозорого фінансового механізму вирівнювання територій на засадах забезпечення пропорційного і збалансованого їх розвитку, підвищення конкурентоспроможності.

Зазначене актуалізує проблему визначення чітких інституціональних умов, які будуть закладатися в нові підходи до вироблення і реалізації механізмів державного регулювання пропорційного розвитку територій. За нашими дослідженнями та висновками вчених, такими інституціональними умовами мають стати:

1. До державного регулювання слід вдаватися тоді, коли в регіонів не має достатніх прав чи ресурсів, щоб ліквідувати структурні диспропорції економічного розвитку та розв'язувати власні відтворювальні проблеми самостійно. Такий підхід забезпечує концентрацію загальнодержавних ресурсів на реалізації пріоритетних завдань, а також передбачає повну відкритість відповідних територіальних утворень у частині їх власних можливостей.

2. Будь-які заходи державного регулювання територіального розвитку повинні мати відповідне правове забезпечення, що у подальшому дасть можливість вирішувати найбільш гострі економічні проблеми територіальної системи, визначати механізми селективної підтримки розвитку, зменшити рівень депресивності і ліквідувати «вузькі місця».

3. Рішення про конкретні заходи з боку центральних органів мають переважно ініціюватися з боку суб'єктів регіо-

нального рівня. Вважаємо, що чим більшою є ініціативна зацікавленість територіальних громад у державному регулюванні їх розвитку і чим активніше вони братимуть участь у цьому процесі, тим більш ефективнішими будуть результати такого втручання.

4. Державне регулювання має виходити також із реальних підстав втручання в регіональні процеси, тобто коли ситуація в регіоні є надзвичайно складною, або набагато гіршою, ніж в цілому по країні. Разом із тим мають бути гарантовані позитивні результати зміни регіональної ситуації і досягнуті визначені кількісні цілі розвитку.

5. Держава, надаючи певну допомогу територіям, має розраховувати на їхню адекватну реакцію, яка проявляється в зустрічній ініціативі подолання регіональних диспропорцій, запровадженні раціонального використання власних джерел розвитку, гарантії цільового і адресного використання наданих державних трансфертів. Разом із тим державні преференції регіонам мають бути обґрунтованими та результативними.

6. Державна селективна підтримка територій має бути конкретно-адресною і мати своїм об'єктом найбільш гострі проблеми, до яких відноситься посилення диференціації, асиметрії, наявність стагнаційних тенденцій. Чим більш «точковою» буде державна підтримка, тим вона на інших рівнях умов виявиться результативнішою.

7. Будь-який інструментарій державного регулювання пропорційного розвитку передбачає декілька рівнів реалізації і великої кількості суб'єктів, на котрих такий вплив здійснюється. Виникає багато проблем, які потребують узгодження, координації, контролю, делегування повноважень, встановлення договірних та партнерських відносин, інших організаційних заходів. Звідси необхідною умовою результативності державного регулювання є організаційне впорядкування та розроблення чітких організаційних механізмів впровадження урядових рішень та контролю за їхнім виконанням. Заходи державного регулювання, по-перше, завжди пов'язані з використанням загальнодержавних ресурсів; по-друге, зачіпають інтереси як даного регіону, так і інших територій; по-третє, мають своїм об'єктом політичні та соціально значущі процеси.

8. Укладання угод між рівнями влади. Договірні відносини за своєю суттю відповідають характеру суб'єктно-об'єктних зв'язків між регіонами і державою. В процесі договору реалізуються всі принципи організації державного управління, визначаються кінцеві конкретні результати такої взаємодії.

9. Державне регулювання має ґрунтуватися на програмно-цільових засадах. В їх основу закладається формування загальної моделі регіонального пропорційного розвитку, вироблення концептуальних підходів її реалізації, розроблення і реалізації цільових регіональних програм, прогнозування та моделювання збалансованого функціонування регіональної системи.

Звідси регулювання пропорційного розвитку економіки регіону в межах повноважень і відповідальності регіональ-

них органів управління може бути забезпечене лише при цілісному підході, на основі тісної взаємодії із суб'єктами економічної діяльності та громадськістю. Пропорційний економічний розвиток регіонів безпосередньо залежить від якості управлінських рішень, що приймаються на центральному рівні і стосуються регіональних проблем.

В узагальненому виді концептуальна модель регулювання пропорційного розвитку територіальних систем проілюстрована на рис. 1.

Пропонована модель включає такі основні компоненти:

1. Визначення стратегічних і тактичних цілей регулювання.
2. Формування завдань регулювання.
3. Вибір пріоритетів регулювання.
4. Діагностування рівня територіальної диференціації та діючих механізмів регулювання пропорційного розвитку.
5. Виявлення вузлових проблем, які поглиблюють диспропорції та відмінності в розвитку територіальної системи в цілому та її підсистем.

6. Визначення сценарію територіального розвитку на основі вибору тих чи інших критеріїв, які закладаються у модель розвитку.

7. Розроблення механізмів забезпечення пропорційного розвитку регіонів, усунення суттєвих соціально-економічних відмінностей та подолання репресивності територій.

8. Організаційне забезпечення реалізації системи регулятивних заходів.

9. Визначення результативності механізмів регулювання.

До основних стратегічних цілей регулювання пропорційного розвитку територіальних систем можна віднести: вирівнювання територіального розвитку та збалансування всіх його систем; підвищення ефективності використання власного економічного потенціалу; формування потенціалу розвитку території; використання конкурентних переваг території; структурне коригування регіональної економіки. Досягнення зазначених цілей спрямовується на реалізацію основної мети регіонального управління, яка полягає у досягненні про-

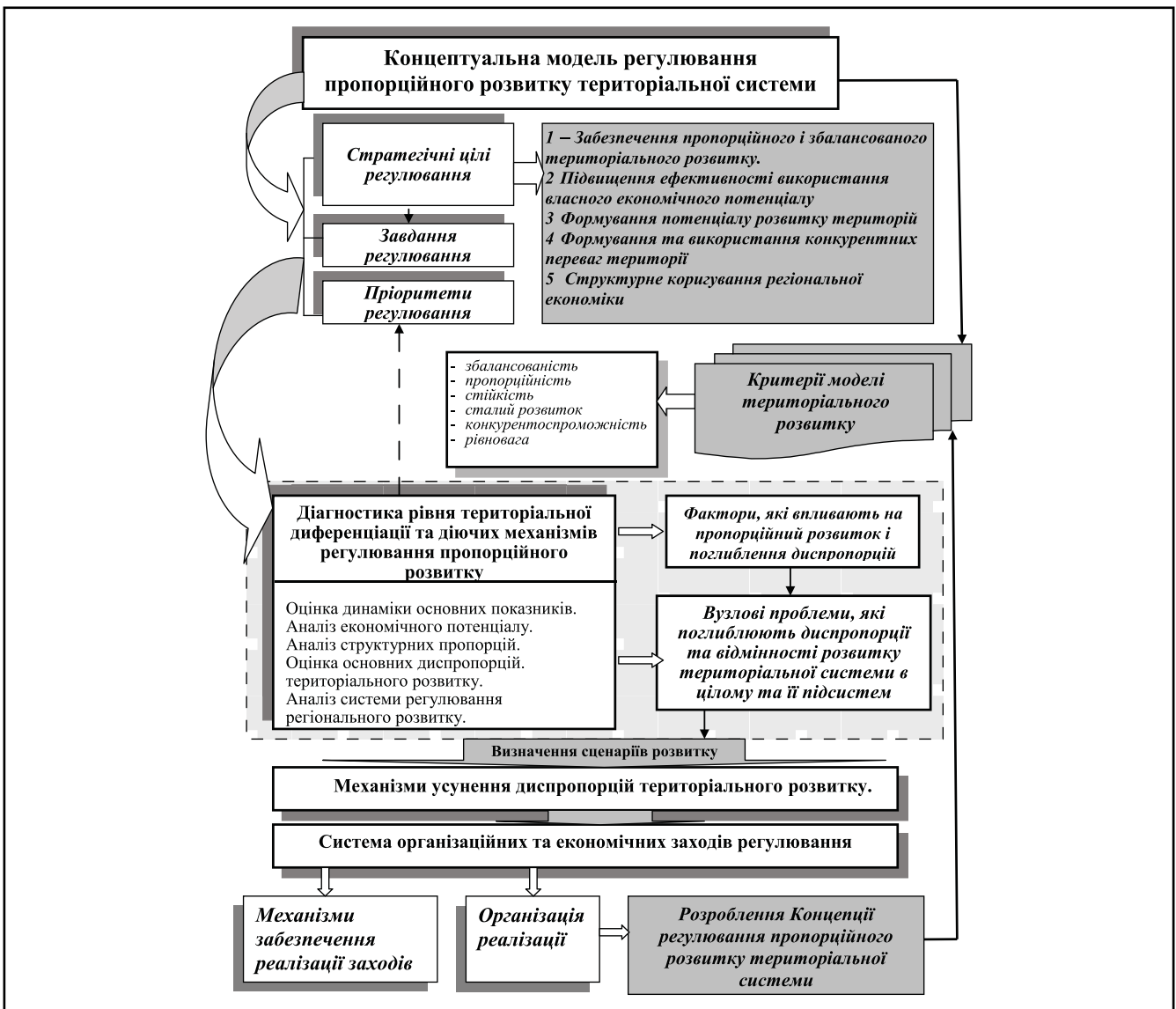


Рисунок 1. Рекомендована схема побудови концептуальної моделі регулювання пропорційного розвитку територіальної системи та механізмів реалізації її заходів [складено автором]

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

порційного територіального розвитку шляхом раціонального використання внутрішнього потенціалу та створення передумов для формування інноваційної моделі розвитку. Разом із тим мають забезпечуватися умови для подолання і попередження депресивного стану економік регіонів.

У цьому контексті набувають актуальності завдання ефективного перерозподілу бюджетних ресурсів, зосередження цільових ресурсів на підтримці «полюсів зростання», підтримка необхідних фінансових та економічних пропорцій територіального розвитку, стимулювання економічної діяльності суб'єктів регіональної економіки та активізація підприємницької діяльності.

Пріоритети регіональної політики мають концентруватися на основних напрямках її реалізації та спрямовуватися на удосконалення структури регіональної економіки. Такими пріоритетами можуть бути: досягнення фінансової самодостатності регіонів; стабілізація соціально-економічного розвитку та усунення загроз; інноваційне спрямування економічної діяльності через технічне та технологічне оновлення; забезпечення економічного саморозвитку депресивних територій; підвищення конкурентоспроможності регіональних економік; формування інвестиційної привабливості територій.

У доповнення до традиційного інструментарію регулювання пропорційного розвитку територій через важелі правового, адміністративного та економічного характеру, доцільним є більш ширше застосування таких, як: регіональний маркетинг; регіональний моніторинг та діагностування територіальних проблем, у тому числі рівнів диспропорційності; аналіз ресурсних можливостей територій та потенціалу розвитку; бенчмаркінг; комплексне регіональне планування та стратегічне управління; економічне і соціальне прогнозне моделювання територіального розвитку. Щодо використання такого інструменту, як регіональний маркетинг, то він на сьогодні є представленим неповно і використовується епізодично, не виконуючи основної його функції: просування території як місця реалізації різних інвестиційних та інноваційних проектів. В його основу мають закладатися прогнозні розрахунки потреб регіональної економіки, варіанти узгодження цих потреб з реальними можливостями територій, визначення ефективності реалізації регіональних проектів та цільова спрямованість регіонального розвитку на довгострокову перспективу.

У контексті удосконалення методики діагностування територіальних диспропорцій ми пропонуємо такий алгоритм

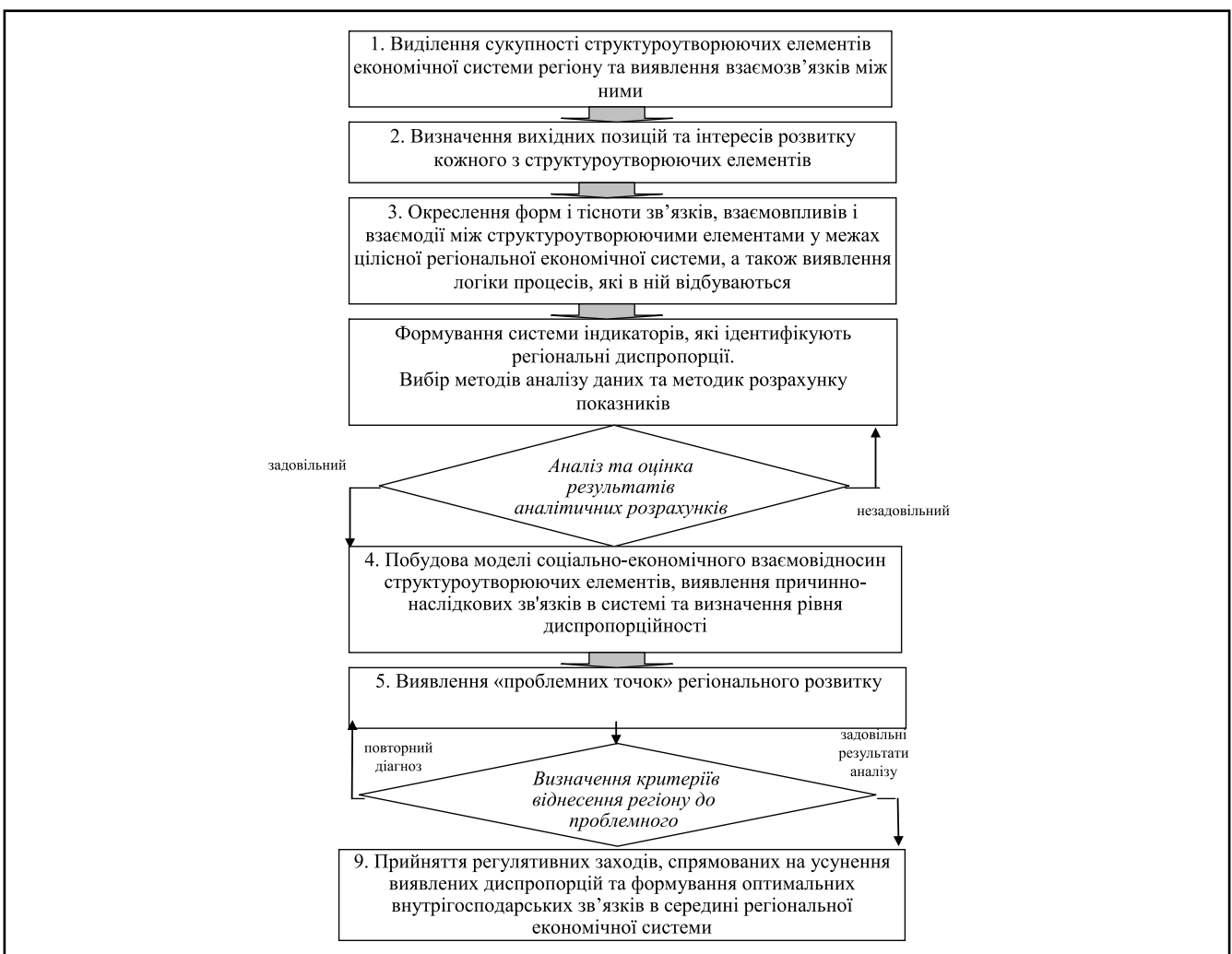


Рисунок 2. Алгоритм діагностування територіальних пропорцій [складено автором]

його проведення. Він полягає у здійсненні комплексного оцінювання соціально-економічного розвитку території, виявленні причин диспропорційності та впливу сукупності ендогенних і екзогенних чинників на формування структурних пропорцій регіональної економіки, оцінки структурних диспропорцій та моделювання структурних зрушень в економічній системі регіону. Алгоритм будується за такими послідовно здійснюваними етапами:

1. Виділення сукупності структуроутворюючих елементів економічної системи регіону та виявлення взаємозв'язків між ними.

2. Визначення вихідних позицій та інтересів розвитку кожного із структуроутворюючих елементів.

3. Окреслення форм і тісноти зв'язків, взаємовпливів і взаємодії між структуроутворюючими елементами у межах цілісної регіональної економічної системи, а також виявлення логіки процесів, які в ній відбуваються.

4. Побудова моделі соціально-економічного взаємовідносин структуроутворюючих елементів, виявлення причинно-наслідкових зв'язків у системі та визначення рівня диспропорційності.

5. Виявлення «проблемних точок» регіонального розвитку та критеріїв його віднесення до проблемного.

6. Прийняття регулятивних заходів, спрямованих на усунення виявлених диспропорцій, формування оптимальних внутрігосподарських зв'язків в середині регіональної економічної системи, а також можливості підвищення результативності функціонування регіону в системі загальнодержавного економічного простору. Такі заходи закладаються в стратегію економічного розвитку території. В більш деталізованому виді такий алгоритм проілюстрований на рис. 2.

Різний рівень розвитку регіонів диктує необхідність розробки варіантів реалізації регулятивних механізмів, залежно від сценарію територіального розвитку, а саме: інерційного, інноваційного, сценарію зниження регіональних відмінностей та забезпечення саморозвитку територій.

За сценарієм інерційного розвитку основна увага має зосереджуватися на збалансуванні усіх складових регіональної системи, скороченні рівня диференціації, стабілізації соціально-економічного розвитку та усуненні загроз. Щодо високорозвинених територіальних систем, то в основу регіональної політики доцільно закласти стратегію підтримки стійкого регіонального розвитку, а в напрямі подолання депресивності – вироблення дієвих механізмів та удосконалення форм бюджетної підтримки, спрямованої на усунення різких диспропорцій в економічній і соціальній сферах.

У напрямі стимулювання інноваційної спрямованості територіального розвитку мають бути передбачені механізми визначення так званих полюсів зростання на основі використання конкурентних переваг території; посилення інноваційних імперативів територіального розвитку; формування сприятливого інвестиційного клімату в регіоні; активізація та підтримка підприємницької активності; усунення диспро-

порцій у системі між бюджетних відносин регіонів та бюджетнозабезпечення.

Основними механізмами регулювання територіального розвитку в рамках реалізації сценарію зниження регіональних відмінностей та забезпечення саморозвитку територій можуть слугувати регулятивні заходи, спрямовані на: ефективне використання економічного потенціалу регіону, активізацію внутрішніх ресурсів та їх джерел для забезпечення пропорційного розвитку, територіальну «ідентифікацію», підвищення фінансової самодостатності. Стратегічний розвиток таких регіонів має відштовхуватися не лише від закріплення власного внутрішнього потенціалу, а й від умов і напрямів входження в економічний простір країни.

Узагальнені результати проведення досліджень структурних пропорцій розвитку регіональних економік та дані SWOT-аналізу Тернопільської, Львівської та Івано-Франківської областей дають можливість констатувати, що в кожній з них сформувалася відповідна траєкторія регіонального розвитку, яка передбачає реалізацію як спільних, так і відмінних підходів до забезпечення їхнього пропорційного розвитку. Так, характерною ознакою розвитку економічних процесів Тернопільської області є депресивність. Поряд із цим у регіоні повно використовується внутрішній економічний потенціал та потенціал розвитку, посилюються структурні деформації, скорочуються обсяги виробництва та споживання, загострюються соціальні проблеми. Окреслені проблеми характеризують територіальний розвиток за сценарієм зниження регіональних відмінностей та забезпечення саморозвитку. Отже, найбільш доцільними з точки зору усунення територіальних диспропорцій та дисбалансів є зосередження уваги на подоланні стану депресивності, визначення обсягів цільового субсидування, спрямованих на активізацію структурних перетворень у всіх сферах економічної діяльності, розширення місткості внутрішнього споживчого ринку області, розвиток виробництв, які орієнтуються на місцеві ресурси.

Для Львівської області характерними ознаками є наявність елементів інноваційного розвитку регіональної економіки, які проявляється у реалізації стратегічних пріоритетів, спрямованих на сталий та збалансований економічний розвиток як передумови збільшення доходів населення та забезпечення соціальних гарантій, покращення навколишнього середовища, а також генерування та впровадження нових ідей та проектів розвитку. Стратегічними орієнтирами Львівської області визначено, що область є регіоном: сталого економічного і підприємницького розвитку; воротами України до Європейського Союзу; з високим інноваційним потенціалом; чистого і привабливого навколишнього середовища, культури, туризму та рекреації. Отже, головним завданням є підтримання конкурентних переваг регіону, їх розвиток та використання з метою підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки.

Зважаючи на те, що в Івано-Франківській області спостерігається домінування тенденцій, які характерні для регіонів

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

із середнім рівнем розвитку, для неї більш привабливим на найближчу перспективу буде утримання складених пропорцій та забезпечення не нижчих, ніж по Україні, темпів економічного зростання, що відповідає моделі інерційного розвитку. Отже, регулятивні заходи пропорційного розвитку мають зосереджуватися на виборі пріоритетів економічного розвитку шляхом розроблення цільових комплексних програм та фінансової підтримки їх реалізації.

Як зазначалося, диспропорційність регіонального розвитку проявляється у всіх сферах діяльності: економічній, фінансовій, соціальній, виробничій, технологічній. Відповідно всі регулятивні заходи, які розробляються, мають узгоджуватися за напрямками, логікою і послідовністю реалізації, швидкістю і термінами впровадження.

Слід зазначити, що в основі більшості проблем забезпечення пропорційного розвитку територіальних систем лежить диспропорційність бюджетного забезпечення регіонального розвитку. Усунення диспропорцій у фінансовій системі регіонів має здійснюватися шляхом застосування фінансового інструментарію реалізації таких взаємозв'язаних завдань як бюджетного вирівнювання та бюджетозабезпечення, так і бюджетної підтримки регіонів. Визначення розмірів бюджетної забезпеченості повинно здійснюватися з урахуванням територіальних особливостей у різних напрямках функціонування території. Основними елементами бюджетного вирівнювання на сьогодні є: єдині нормативи бюджетної забезпеченості; спеціальна формула вирівнювання, яка враховує територіальні особливості; спеціальні фонди, кошти яких спрямовуються на розв'язання проблем економічного і соціального характеру, які посилюють дивергентні тенденції. Кожен із зазначених елементів системи бюджетного вирівнювання має бути формалізованим та узгодженим із висновками та оцінками причин диспропорційності територіального розвитку і з урахуванням пріоритетів, які закладаються у зниження відмінностей територіального розвитку. Бюджетна підтримка регіонального розвитку має мати цільову спрямованість і передбачати прозорі механізми її надання. На нашу думку, цільовою спрямованістю надання регіональних преференцій є вирівнювання економічного і соціального розвитку територіальних систем та якнайповніше залучення ендogenous факторів підвищення їх конкурентоспроможності. Механізм регулювання пропорційного розвитку територіальної системи на основі використання бюджетних ресурсів представлено на рис. 3.

Сучасні тенденції регіонального розвитку обумовлюються високим ступенем невизначеності сценаріїв подальшого розгортання кризових явищ, їх масштабністю, глибиною, тривалістю, а також ступенем розповсюдження і загострення. Основними викликами для регіональної системи в цих умовах стали: поглиблення диспропорцій регіонального розвитку; скорочення власних фінансових ресурсів та державних субсидій; зниження внутрішнього попиту та порушення економічної рівноваги на регіональному ринку; порушення

балансу міжбюджетних відносин; виникнення соціальної нестабільності; необхідності зміни підходів до управління соціально-економічним розвитком регіонів, передусім зміни відносин «центр-регіон». Зазначене вимагає вироблення системи упереджувальних та запобіжних заходів, що унеможливають поглиблення регіональних проблем та регіональної диференціації, які найгостріше проявилися у реальному секторі економіки, фінансовій і соціальній сферах. Серед основних заходів нами виділені такі:

1. Формування нової моделі регіонального управління, в основу якої слід закласти концепцію ендogenous розвитку, тобто створення умов для ефективного використання місцевих ресурсів і залучення власних джерел для розвитку.

Очікуваними результатами реалізації даного заходу має стати зміна акценту з державного регулювання регіонів до вироблення власної регіональної соціально-економічної політики, яка б забезпечила мобілізацію внутрішніх ресурсів, створила умови для саморозвитку і конкуренції регіонів.

Основні ризики: при використанні такої моделі полягають у неготовності регіональних органів влади брати на себе відповідальність за реалізацію регіональних проектів, можливість прояву регіоналізму, коли інтереси регіону протиставляються загальнодержавним цілям; політична нестабільність, обмеженість фінансових ресурсів.

2. Корекція стратегій регіонального розвитку шляхом розробки варіантів територіального розвитку за різними сценаріями. В умовах дивергентного розвитку особливої уваги потребує вироблення нових підходів до реалізації регіональної політики, а саме, не захищати депресивні території шляхом фінансової підтримки, а забезпечити їх конкуренцію за рахунок ендogenous ресурсів на основі «власної ідентифікації» та «конкурентних переваг» регіону.

Очікувані результати: розробка сценаріїв розвитку регіону в умовах посилення асиметрії, кризових явищ (м'якого і жорсткого сценаріїв); перехід від фінансових заходів захисту до впровадження проектів економічного розвитку; забезпечення конкуренції регіонів між собою; забезпечення взаємодовнюваності стратегій різних регіонів, спрямованих на спеціалізацію їхнього розвитку.

Основні ризики: розрив між прийняттям рішень та практичною реалізацією заходів; політична нестабільність; складність управління.

3. Удосконалення взаємовідносин «центр-регіон» в напрямі надання більших повноважень щодо питань створення самодостатніх місцевих бюджетів, визначення спеціалізації регіонів, прийняття антикризових заходів та виходу з депресивності. Розроблення методик оцінювання ефективності діяльності місцевих органів управління. Активізація укладення угод між центральними і місцевими органами виконавчої влади щодо реалізації пріоритетних регіональних програм і проектів.

Очікувані результати: встановлення критеріїв ефективності системи державного регулювання розвитком; посилення



Рисунок 3. Механізм регулювання пропорційного розвитку територій на основі бюджетного вирівнювання та бюджетної підтримки регіонів [складено автором]

дїездатності та результативності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо перспектив регіонального розвитку, розв'язання місцевих проблем, усунення різких міжрегіональних диспропорцій явищ; чітке розмежування повноважень між органами виконавчої влади різних рівнів.

Основні ризики: посилення відмінностей та поглиблення регіональних економічних та соціальних диспропорцій; відсутність чітких регіональних інтересів, які б могли бути визначені як пріоритети і представлені центру.

4. Модернізація технологій антикризового управління шляхом діагностики, передбачення, попередження, недопущення або ж мінімізації наслідків кризових явищ в економіці регіону.

Очікувані результати: моделювання розвитку кризових явищ та вироблення сценаріїв розвитку регіонів за різними проявами і глибиною кризи; зниження рівня невизначеності зовнішнього середовища; підвищення інформованості суб'єктів господарювання та населення регіону; вироблення моделей адаптивної поведінки суб'єктів в умовах кризи та побудова нових структурних зв'язків і відносин між ними.

Основні ризики: посилення невизначеності в зовнішньому середовищі, політична нестабільність, непрозорість прийняття рішень.

5. Визначення «полюсів зростання» («точок зростання») регіональної економіки (передусім у відсталих та депресивних регіонах), забезпечення умов розвитку нових динамічних секторів економіки, залучення інвестицій в проривні сфери виробництва.

Очікувані результати: створення зон випереджаючого економічного зростання в депресивних регіонах; забезпечення збалансованого економічного розвитку території; підвищення конкурентоспроможності регіональних економік; активізація інвестиційної діяльності; значно повніше та ефективніше залучення потенціалу проривних галузей в реалізації місцевих та загальнодержавних програм.

Основні ризики: обмеженість фінансових ресурсів; посилення невизначеності в зовнішньому середовищі та державній політиці; загострення та продовження в часі кризових явищ.

6. Структурна корекція регіональної економіки.

Очікувані результати: нарощення внутрішнього виробничого потенціалу регіону; створення нової просторової структури місцевого господарства; здійснення якісних структурних перетворень в напрямі нарощення наукомістких виробництв; забезпечення інноваційного розвитку територій.

Основні ризики: обмеженість ресурсних можливостей регіону, довгостроковість реалізації структурних програм, відсутність імпульсів, які б стимулювали зміни в технологічній, інституційній та відтворювальній структурі економіки регіонів.

7. Розвиток територіальних кластерів та впровадження кластерних підходів в управління регіоном.

Очікувані результати: виокремлення конкурентних переваг регіону та підвищення конкуренції регіональних економік; розвиток горизонтальних зв'язків між суб'єктами господарювання та регіональними органами управління.

8. Підтримка розвитку підприємництва в регіоні шляхом: розширення доступу до фінансових ресурсів (пряме креди-

тування розвитку, підтримка місцевих фондів розвитку підприємництва, використання інструментарію місцевих податків; зниження податкового навантаження (скорочення місцевих податків, обмеження зростання тарифів на комунальні послуги, оренду приміщень); стимулювання внутрішнього попиту (регіональні закупівлі, преференції для місцевих товаровиробників); підтримка конкурентного середовища.

Висновки

На сучасному етапі тільки наявність цілісного підходу на основі взаємодії суб'єктів економічної діяльності і громадськості сприятиме пропорційності та подолання диспропорцій територіального розвитку й соціально-економічних відмінностей. Зазначене регулювання пропорційного розвитку можливе при розробці концептуальної моделі серед основних компонентів якої вагоме місце повинні посідати визначення стратегічних і тактичних цілей регулювання, діагностування рівня територіальної диференціації та вузлових проблем, визначення сценарію територіального розвитку та розробка механізмів забезпечення пропорційного розвитку регіонів.

Для покращення методики діагностування територіальних диспропорцій доцільно застосувати алгоритм комплексного оцінювання соціально-економічного розвитку території, який включає ряд послідовних здійснюваних етапів. Усунення диспропорцій бюджетного забезпечення регіонального розвитку варто здійснювати з урахуванням територіальних

особливостей. Бюджетна підтримка регіонального розвитку повинна мати цільову спрямованість та передбачати прозорі механізми її надання.

Зазначені підходи необхідно закласти в розроблення Концепції регулювання пропорційного розвитку територіальних систем, спрямованої на конвергентний розвиток регіонів та усунення міжрегіональних диспропорцій як в масштабах країни в цілому, так і кожного регіону зокрема.

Література

1. Бойко Є.І. Моделювання просторового формування і розвитку територіально-виробничих систем [текст] / Є.І. Бойко, В.А. Карплюк // Соц.-економічне дослідж. в перехід. період. – 2007. – Вип. 6. – С. 70–81.
2. Долішній М.І. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні суспільні системи [текст]: Зб. наук. праць. Вип. 3 (XLVII). НАН України. Інститут регіональних досліджень. Ч. 1 // М.І. Долішній – Львів, 2004. – 446 с.
3. Сторонянська І.З. Регіони України: пошук моделі конвергентного розвитку [текст]: монографія. Ін-т регіональних досліджень / І.З. Сторонянська. – Львів: Арал, 2008. – 144 с.
4. Хвесик М.А. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону [текст]: монографія / М.А. Хвесик, Л.М. Горбач, Н.В. Вишневська, Ю.М. Хвесик. – К.: Кондор, 2004. – 376 с.
5. Чужиков В. Територіальна асиметрія в Європі: моделювання для України [текст] / Віктор Чужиков // Режим доступу: www.univ.rzeszow.pl

О.В. ПАНУХНИК,
к.е.н., доцент, Тернопільський НТУ ім. І. Пулюя

Інвестиційні можливості регіону: інтеграційно-управлінські технології формування та реалізації

Досліджено сутність та особливості формування інвестиційного потенціалу регіону. Висвітлено основні принципи політики регіонального вирівнювання. Проаналізовано чинники, що впливають на формування сприятливого інвестиційного клімату в регіоні.

Ключові слова: регіон, інтеграційно-управлінські технології, інвестиційний потенціал регіону, регіональне вирівнювання, інвестиційний клімат.

Исследована суть и особенности формирования инвестиционного потенциала региона. Отражены основные принципы политики регионального выравнивания. Проанализированы факторы, влияющие на формирование благоприятного инвестиционного климата в регионе.

Ключевые слова: регион, интеграционно-управленческие технологии, инвестиционный потенциал региона, региональное выравнивание, инвестиционный климат.

Постановка проблеми. Однією з визначальних умов сталого розвитку і функціонування регіону як системи взаємозалежних і взаємопов'язаних факторів соціальної, економічної та екологічної життєдіяльності є формування інвестиційних можливостей регіону. Саме генерування інвестиційних ресурсів регіону виступає одним з пріоритетних напрямів покращення інвестиційного клімату та забезпечення ефективних умов всебічного розвитку регіону.

Внаслідок цього актуальним є дослідження відтворення такого важливого індикатора стабільного розвитку, як інвестиційний потенціал регіону. Дослідження має базуватися на аналізі та оцінці обсягів інвестування в регіони України, а також висвітленні пріоритетних напрямів покращення інвестиційного середовища у слабorozвинених областях.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Слід наголосити, що широке коло як загальних, так і специфічних

проблем реалізації інвестиційного потенціалу та пов'язаних із ними питань формування сприятливої інвестиційної політики регіону є об'єктом постійних наукових досліджень та численних теоретико-методичних розробок. Вагомий внесок у дослідження проблем активізації міжнародного співробітництва в напрямі залучення інвестицій в регіональному аспекті здійснили вітчизняні науковці, а саме: М.В. Жук [1], О.О. Кахович [2], О.К. Малютін [3], Т.В. Мацибора [4], О.В. Носова [5], М.Д. Оприсок [6], О.І. Продіус [7] та інші. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій, залишається багато невирішених проблем теорії та практики регіональної інвестиційної політики, спрямованої на формування інвестиційного потенціалу.

Метою статті є визначення чинників формування інвестиційних можливостей розвитку регіону, обґрунтування доцільності реалізації заходів щодо поліпшення інвестиційної ситуації в слабorozвинених регіонах.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах розвитку економічних реформ вагоме значення приділяється механізму інвестиційного забезпечення господарського комплексу регіонів України. Саме генерування інвестиційних ресурсів регіону виступає одним із найперспективніших напрямів підвищення соціально-економічного стану як в окремому регіоні, так і в державі в цілому. Генерування інвестиційних можливостей регіону являє собою комплекс заходів, спрямованих на формування ефективного інвестиційного потенціалу регіону з метою покращення рівня реальних показників розвитку певної адміністративно-територіальної структури. Процес формування інвестиційного потенціалу регіону має враховувати якомога більше чинників, зокрема макроекономічні показники, насиченість території факторами виробництва, споживчий попит населення тощо. Важливо врахувати той факт, що інвестиційний потенціал регіону є дуже взаємопов'язана економічна категорія і може складатися з обґрунтованого комбінування системи потенціалів: природно-ресурсного, трудового, споживчого, виробничого, інфраструктурного, інноваційного, фінансового, інституційного тощо.

Останнім часом в Україні можливості нарощування інвестиційного потенціалу регіональної економіки використовувались не на всю потужність, це пояснюється впливом таких негативних чинників: низькою дієздатністю банківсько-кредитної системи, її фактичною неспроможністю акумулювати достатньо високий інвестиційний потенціал населення, відсутністю розвинутої мережі інституційних інвесторів (пенсійних фондів і страхових компаній); неефективним і безсистемним використанням амортизаційних фондів; низьким рівнем капіталізації прибутків підприємств і відсутністю економічних (податкових) стимулів його зростання; спрямуванням інвестиційного потенціалу, сформованого в процесі приватизації, переважно на цілі бюджетного споживання; відсутністю необхідної системи страхування інвестиційних ризиків, нерозвиненістю фондового ринку та іпотечних відносин [2].

Інвестиційна політика в країні має чіткі регіональні відмінності, характеризується значною диференціацією щодо обсягів і динаміки інвестування. Статистичні показники за останні роки свідчать про те, що в південно-східних і центральних областях обсяги інвестиційного капіталу значно перевищують обсяги інвестицій в господарство західних і північних регіонів. Одним із головних недоліків формування і реалізації ефективної регіональної політики є недосконалість нормативно-правової бази, відсутність застосування договірних засад для визначення спільних дій центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у стимулюванні регіонального розвитку, а також обмеження можливостей органів місцевого самоврядування і місцевих органів виконавчої влади щодо розвитку міжрегіонального співробітництва.

Варто відзначити, що інвестиційний потенціал регіонів характеризується високою неоднорідністю, тому інвестиційний аналіз необхідно проводити виходячи з можливостей і потреб розвитку кожного регіону України. Регіональний розподіл прямих іноземних інвестицій за географічним принципом дає змогу сформувати п'ять інвестиційних регіонів: Західний інвестиційний регіон, Північний інвестиційний регіон, Східний інвестиційний регіон, Центральний інвестиційний регіон та Південний інвестиційний регіон. Даний регіональний поділ надає можливість інвесторам розширити галузеве спрямування інвестиційних потоків. Що стосується генерування інвестиційного потенціалу регіону, то збільшуються варіанти комбінування необхідних ресурсів для досягнення соціально-економічного ефекту.

За даними Державного комітету статистики України [8], кожен інвестиційний регіон складається з областей, в яких спостерігаються тенденції сприятливого інвестиційного клімату, а також з областей з низьким рівнем інвестиційного розвитку (див. табл.).

Дана ситуація пояснюється неможливістю міжрегіонального перерозподілу ресурсів з метою підтримки проблемних регіонів, оскільки в державі спостерігається дефіцит відповідних ресурсів. Проблема може бути значно спростована внаслідок створення чітко сформованої концепції політики регіонального вирівнювання, формування сприятливого інвестиційного клімату регіону, а також достатнього нагромадження необхідними ресурсами інвестиційного потенціалу регіону.

Концепція сучасної політики регіонального вирівнювання повинна спиратися на такі принципи: послаблення регіональної диференціації на основі економічного зростання і розвитку всіх регіонів з покладанням на власні ресурси; вироблення державою оптимального компромісу між підтримкою слабorozвинутих регіонів і створенням умов для розвитку інших регіонів (розвинутих); надання державної підтримки не тільки депресивним територіям, а й високорозвинутих; забезпечення в перспективі соціальних стандартів якості життя в регіонах через механізм міжрегіонального перерозподілу ресурсів; допомога відсталим регіонам на

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Рейтинг інвестиційних регіонів України за обсягом прямих іноземних інвестицій*

| Область | Кількість підприємств | Обсяги інвестицій | | |
|---|-----------------------|-------------------|------------|------------|
| | | 01.01.2008 | 01.01.2009 | 01.01.2010 |
| у % до загального підсумку | | | | |
| Західний інвестиційний регіон | | | | |
| Львівська | 1273 | 2,4 | 2,6 | 2,6 |
| Івано-Франківська | 422 | 0,9 | 1,3 | 1,3 |
| Волинська | 247 | 1,3 | 1,3 | 1,1 |
| Закарпатська | 847 | 1,4 | 1,2 | 1,0 |
| Рівненська | 180 | 0,5 | 0,8 | 0,8 |
| Чернівецька | 244 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Тернопільська | 155 | 0,3 | 0,2 | 0,2 |
| Всього: | 3368 | 7,0 | 7,6 | 7,2 |
| Північний інвестиційний регіон | | | | |
| Київська | 7905 | 30,3 | 36,5 | 40,9 |
| Житомирська | 342 | 0,6 | 0,6 | 0,5 |
| Сумська | 170 | 0,7 | 0,6 | 0,3 |
| Чернігівська | 95 | 0,4 | 0,3 | 0,3 |
| Всього: | 8512 | 32,0 | 38,0 | 42,0 |
| Східний інвестиційний регіон | | | | |
| Донецька | 567 | 4,0 | 4,6 | 4,2 |
| Харківська | 762 | 4,8 | 4,3 | 4,5 |
| Луганська | 156 | 1,3 | 1,0 | 0,9 |
| Всього: | 1485 | 10,1 | 9,9 | 9,6 |
| Центральний інвестиційний регіон | | | | |
| Дніпропетровська | 1018 | 11,0 | 9,9 | 7,5 |
| Полтавська | 343 | 1,5 | 1,2 | 1,4 |
| Черкаська | 263 | 0,6 | 0,6 | 0,5 |
| Вінницька | 175 | 0,4 | 0,5 | 0,5 |
| Хмельницька | 147 | 0,5 | 0,4 | 0,4 |
| Кіровоградська | 100 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Всього: | 2046 | 14,2 | 12,8 | 10,5 |
| Південний інвестиційний регіон | | | | |
| Одеська | 923 | 3,3 | 3,0 | 2,8 |
| Запорізька | 392 | 2,9 | 2,6 | 2,3 |
| АР Крим | 757 | 3,3 | 3 | 2,2 |
| Херсонська | 212 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Миколаївська | 192 | 0,5 | 0,5 | 0,4 |
| Всього: | 2476 | 10,5 | 9,6 | 8,2 |
| Нерозподілені за регіонами інвестиції | | 26,2 | 22,1 | 22,5 |
| Всього по Україні | 17887 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

* За даними Держкомстату України [8].

основі критерію економічної ефективності з дотриманням принципів соціальної справедливості; пріоритет перспективних національних і регіональних інтересів над поточними; зменшення соціальної і економічної регіональної асиметрії за допомогою національного законодавства та адміністративно-правового регулювання.

Опираючись на досвід економічно розвинутих країн світу, необхідно зазначити, що запровадження дієвих механізмів регіонального вирівнювання є пріоритетним напрямом державної регіональної політики. Передовсім це стосується децентралізації влади і передачі частини виконавчих функцій регіональним органам управління, відповідні зміни у бюджетній і фінансовій політиці тощо [1].

Процес формування сприятливого інвестиційного клімату в регіоні має враховувати низку факторів: імідж регіону, платоспроможність та конкурентоспроможність регіону, наяв-

ність специфічних ресурсів, особливості економічної політики регіону, рівень довіри інвесторів, механізми запобігання фінансовим ризикам тощо. Сутність інвестиційного клімату регіону варто розглядати як сукупність економічних, юридичних, політичних, географічних та соціальних умов регулювання інвестиційної діяльності, які безпосередньо визначають ступінь ризику, обсяги і темпи залучення інвестицій у регіон з метою їх ефективного використання. Проте на шляху формування сприятливого інвестиційного середовища в регіоні постає чимало актуальних проблем, вирішення яких має стати одним із першочергових завдань проведення інвестиційної політики на мікро- та макрорівні.

Збільшенню обсягів інвестицій в регіони заважають наявність адміністративних аспектів регулювання інвестиційної діяльності, недосконала законодавча база, політична нестабільність та низький рівень захищеності інвесторів. Посла-

блюють потенційні можливості створення сприятливих інвестиційних умов господарювання чинники, що стосуються відсутності прозорості в регіональній банківській системі, великі екологічні проблеми, непередбачуваність податкової політики, відсутність процедури страхування регіональних інвестиційних ризиків, а також слабка судова система [3].

Завданнями державної політики щодо поліпшення регіонально інвестиційного клімату в довгостроковій перспективі має стати вироблення загальних критеріїв і показників оцінки під час проведення рейтингів регіонів, що сприятиме об'єктивному аналізу економічних процесів. Розробка регіональних програм стимулювання приватних вітчизняних та іноземних інвестицій на базі виявлених у регіонах потреб і можливостей з урахуванням місцевих умов і накопиченого досвіду в сфері інвестиційного співробітництва. Законодавчо закріпити надання в пріоритетних для регіону сферах діяльності додаткових податкових і митних пільг інвесторам. Підвищення якості освіти як конкурентної переваги країни при досягненні зростання віддачі від інвестицій у людський капітал. Забезпечити прозорість прийняття інвестиційних проектів у сфері місцевого виробництва, сервісу, нерухомості й сільського господарства [5].

Варто відзначити, що велике значення для поліпшення інвестиційного клімату в регіоні має позитивне ставлення місцевих органів влади до потенційних інвесторів, надання їм підтримки у реалізації інвестиційної діяльності. До того ж стимулюючи роль у процесі забезпечення інвестиційного позитивізму регіону може стати відсутність штучних адміністративних і бюрократичних бар'єрів на шляху реалізації інвестиційних проектів, створення позитивного іміджу регіону, а також забезпечення стабільності та передбачуваності на регіональній політичній арені.

Інвестиційний потенціал регіону є масштабною складовою інвестиційного клімату і являє собою сукупність наявних та таких, які можуть бути мобілізовані основних джерел, коштів, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для забезпечення ефективної інвестиційної діяльності й соціально-економічного прогресу на регіональному рівні. Інвестиційний потенціал регіону формують такі індивідуальні потенціали:

Трудовий потенціал характеризується чисельністю зайнятого населення та рівнем його освіти і визначається часткою осіб із повною вищою освітою у загальній чисельності працюючих.

Споживчий потенціал пов'язаний з оцінкою купівельної спроможності населення. Він виявляє рівень споживчого попиту й визначається за обсягом реалізованих товарів і послуг на одну особу.

Виробничий потенціал є критерієм економічної потужності регіону. Визначається загальним обсягом виробництва продукції промисловості, сільського і лісового господарства, будівництва та наданих послуг.

Інфраструктурний потенціал (географічне розміщення регіону) в сучасних умовах доцільно оцінювати через показник

забезпеченості регіону засобами телефонного зв'язку, оскільки це є однією з важливіших умов для розвитку більшої частини сучасних комутаційних систем (Інтернет, електронна пошта, факсимільний зв'язок), що, у свою чергу, значною мірою прискорює прийняття управлінських рішень, полегшує моніторинг господарської діяльності та ін.

Інноваційний потенціал (рівень розвитку науки і впровадження досягнень НТП у регіоні) є важливою складовою інвестиційного потенціалу, оскільки інвестиційна діяльність завжди тісно пов'язана з інноваційною. Інвестиції в інновації підвищують сприйняття людьми нових ідей, здатність і готовність підтримати та реалізувати нововведення в усіх сферах життя.

Фінансовий потенціал (податкова база і рентабельність підприємств регіону) визначається часткою у загальному сальдо прибутків і збитків підприємств та організацій.

Інституційний потенціал відображає розвиток інфраструктури ринкової економіки і може бути оцінений кількістю банків та їхніх філій [4].

Ресурсно-сировинний потенціал визначає рівень забезпеченості регіону виробничими і сировинними ресурсами.

Регіональні інвестиційні ризики спричинюють імовірність неповної реалізації інвестиційного потенціалу регіону. Економісти визначають більше двох десятків видів ризиків, що тією чи іншою мірою впливають на інвестиційні процеси в регіоні. Їх об'єднують у такі групи: економічні, фінансові, політичні, соціальні, екологічні, кримінальні, законодавчі. Важливою складовою інвестиційного ризику є законодавство, оскільки воно впливає не тільки на ступінь інвестиційного ризику, а й регулює можливості інвестування в ті чи інші сфери і галузі, визначає порядок використання окремих факторів виробництва, тобто впливає і на інвестиційний потенціал регіону [1].

Отже, на основі вищесказаного, формується необхідність у висвітленні основних компонентів генерування інвестиційних потенціалів областей з низьким рівнем залучення капіталовкладень. Для прикладу можна розглянути ситуацію у Західному інвестиційному регіоні, де актуально приділити увагу розвитку інвестиційних реформ у Тернопільській і Чернівецькій областях, оскільки саме тут рівень інвестиційної привабливості має низькі показники. Таким чином, для того, щоб підвищити ефективність використання інвестиційного потенціалу Чернівецької області, необхідно зосередити економічно обґрунтовану політику області на розвитку машинобудування, легкої, хімічної, деревообробної та меблевої промисловості. Це пояснюється наявністю необхідних ресурсів та джерел для розвитку даних напрямів господарства області. На місцевому рівні доцільно зменшити податковий тиск на вкладення коштів в дані галузі розвитку та створити інвесторам умови для стабільного функціонування.

Для підвищення інвестиційної привабливості Тернопільської області доцільно здійснювати соціально-економічні та екологічні проекти, які будуть сприяти покращенню життя населення та зменшать відтік талановитого працездатного населення в інші країни та області. Зокрема, сьогодні в області

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

необхідно запровадити низку заходів, які неодмінно будуть сприяти її сталому економічному розвитку, а саме: будівництво заводу з переробки сміття, ремонт доріг, газифікація сіл, модернізація міжнародного аеропорту в м. Тернопіль тощо [7]. Необхідно також удосконалювати Програму соціально-економічного та культурного розвитку Тернопільської області, враховуючи причини кризової ситуації в кожному районі, місті, селі. Покращити інвестиційний потенціал області, засоби стимулювання його розвитку та ефективності використання [8]. Формуванню сприятливого інвестиційного клімату області будуть сприяти також законодавчо обґрунтовані дії посадових осіб з приводу модернізації: політики раціонального природокористування (запровадження маловідходних технологій, використання прогресивної техніки); податково-бюджетної політики (зниження окремих податкових ставок та надання податкових пільг перспективним інвесторам); соціально-економічної політики (проведення реформ в напрямку інформування учасників інвестиційних процесів про можливість настання певних ризиків); фінансово-кредитної політики (зменшення кредитних ставок для певних видів інвестиційної діяльності, запровадження механізму страхування капіталовкладень); політики зменшення рівня корупції в області та підвищення рівня довіри інвесторів (посилення контролю за чітким виконанням договорів, що стосуються певного виду діяльності); діяльності туристично-рекреаційного комплексу області тощо.

Висновки

Отже, важливим завданням сучасної регіональної політики є обґрунтування пріоритетних напрямів соціально-економічного забезпечення інвестиційного потенціалу кожного

регіону. Нестабільні та кризові явища в економіці регіонів України змушують шукати нові ресурси задля забезпечення стабільного інвестиційного розвитку. Таким чином, головні зусилля мають спрямовуватися на створення необхідних умов для того, щоб всі регіони власними силами могли запроваджувати більшість необхідних структурних змін для підвищення власної інвестиційної привабливості.

Література

1. Жук М.В. Регіональна економіка / М.В. Жук. – Київ: ВЦ Академія, 2008. – 416 с.
2. Кахович О.О. Система управління регіональною структурно-інвестиційною політикою / Кахович О.О. // Економіка та держава. – 2010. – №3. – С. 111–113.
3. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / Малютін О.К. // Фінанси України. – 2008. – №11. – С. 64–72.
4. Мацибора Т.В. Проблеми визначення та оцінки інвестиційного потенціалу регіону / Мацибора Т.В. // Економіка АПК. – 2008. – №9. – С. 62–65.
5. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні основні напрями поліпшення / Носова О.В. // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №16. – С. 59–65.
6. Оприсок М.Д. Бюджетне фінансування розвитку Тернопільської області: від відомчих до проектних критеріїв виділення коштів / Оприсок М.Д. // Регіональна економіка. – 2008. – №1. – С. 50–57.
7. Продіус О.І. Дослідження інвестиційної привабливості регіонів та шляхи їх підвищення / Продіус О.І. // Економіка та держава. – 2010. – №2. – С. 48–50.
8. Статистична інформація // Державний комітет статистики України. – www.ukrstat.gov.ua

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Б.М. МІЗЮК,
д.е.н., професор, Львівська комерційна академія,
С.С. ГРИНКЕВИЧ,
к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія

Дослідження трудового потенціалу крізь призму теорій суспільного розвитку

Визначено фактори впливу на суспільні трансформації на початку XXI століття; проаналізовано основні теорії та концепції суспільного розвитку, що впливають на особливості формування і розвитку трудового потенціалу країни з метою пошуку новітніх підходів у визначенні шляхів ефективізації використання вже сформованого вітчизняного трудового потенціалу.

Ключові слова: суспільний розвиток, трудовий потенціал.

Определены факторы влияния на общественные трансформации в начале XXI века; проанализированы основные теории и концепции общественного развития, влияющие на особенности формирования и развития трудового потенциала страны с целью поиска новых подходов в эффективном использовании уже сформированного отечественного трудового потенциала.

Ключевые слова: трудовой потенциал, общественное развитие.

Factors influence on social transformation at the beginning of the XXI century; analyze the main theories and concepts of social development, affecting the characteristics of the formation and development of labor potential of the country to find new approaches to efficient use of already formed national labor potential.

Постановка проблеми. На сучасному етапі суспільного розвитку, який характеризується бурхливим розвитком інфор-

маційних технологій, відбувається глобальна трансформація соціальних відносин. Революційні зміни в нагромадженні, обробці та використанні інформації впливають на всі аспекти соціального життя і виступають суттєвим чинником суспільного розвитку, останній проходить на фоні активізації людського фактора і відповідного зростання ролі трудового потенціалу, особливо його рівня інтелекту та творчих здібностей.

За умов побудови соціально орієнтованої інноваційної моделі розвитку економіки України перед вітчизняною наукою постає питання якнайповнішого пізнання трудового потенціалу, особливостей процесу його формування, регулювання та трансформації.

Розуміючи складність та комплексність категорії трудового потенціалу як об'єкта дослідження в умовах становлення інформаційного суспільства, очевидною є необхідність використання положень низки теорій, що акумулюють знання та окреслюють домінантні рішення, які є вкрай необхідними до прикладного застосування.

Економічні теорії, що стосуються інформаційного суспільства та трудового потенціалу, виступають базовими постулатами соціально-економічного прогресу людства. Більше того, між ними існує надзвичайно тісний причинно-наслідковий зв'язок, який виражається у взаємовпливах трудового потенціалу на специфіку становлення та розвитку інформаційного суспільства, а інформаційного суспільства – на особливості формування трудового потенціалу країни. Так, у праці М. Долішнього та С. Злупка зазначається, що розви-

ток суспільства, особливо його трудового і творчого потенціалів, чи не найбільше залежить від його інтелектуальної складової як рушійної сили. Від її носіїв і генераторів – людей, здатних генерувати нові знання й ідеї, творити відповідне інформаційно-інтелектуальне середовище, передавати ці ідеї і знання по вертикалі (від покоління до покоління) і примножувати їх по горизонталі (на рівні одного покоління), – залежить прогрес людського суспільства.

Саме тому для дослідження теоретичних основ трудового потенціалу в сучасних умовах важливо розглянути закономірності того чи іншого етапу розвитку суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висвітленню змісту процесів суспільного розвитку і розробці проблем, пов'язаних із дослідженням трудового потенціалу, присвячені праці багатьох зарубіжних науковців, зокрема таких, як Д. Белл, Г. Беккер, З. Бжезинський, М. Вебер, Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Б. Гільдебранд, П. Дракер, Р. Інглегарт, М. Кастельс, Я. Корнаї, С. Крук, В. Леонтьєв, С. Леш, Ф. Ліст, Е. Масуда, К. Маркс, Дж. С. Міль, Д. Норт, В. Ростоу, Д. Сакс, Г. Спенсер, Дж. Стінглер, О. Тоффлер, Дж. Фрідман, М. Фрідмен, А. Шляйфер, Ф. Фукуяма та ін.

Накопичення проблем використання та відтворення трудового потенціалу обумовило становлення та розвиток вітчизняних наукових шкіл. Їхнім здобутком є розкриття сутності трудового потенціалу, його основних характеристик та компонентів, обґрунтування окремих етапів його відтворення, розв'язання проблем зайнятості та ефективного використання. Проблема розвитку трудового потенціалу присвячені роботи таких учених: О. Амоша, С. Бандур, Д. Богиня, І. Бондар, О. Власюк, С. Вовканич, В. Геець, І. Гнибіденко, О. Грішнова, Б. Данилишин, М. Долішній, Т. Заяць, С. Злупко, А. Колот, Ю. Краснов, В. Куценко, Е. Лібанова, В. Лич, В. Мі-

кловда, С. Мочерний, В. Новіков, В. Онікієнко, М. Пітюлич, С. Пирожков, В. Приймак, М. Семикіна, Л. Семів, А. Чухно, Л. Шевчук та інші. Теоретичні доробки мають російські учені С. Бектуров, Б. Генкін, Д. Карпукін, Р. Колосова, В. Костяков, І. Маслова, М. Магомедов, О. Панкратов, Г. Сергеева, Л. Чиждова, Н. Шаталова та інші.

Проте, незважаючи на значне коло наукових досліджень з цієї проблематики, поки що не окреслено напрями формування і взаємоузгодження процесів розвитку й використання трудового потенціалу та побудови інформаційного суспільства України. Це свідчить про необхідність поглибленого дослідження окресленої проблематики та її актуальність.

Метою статті є огляд основних теорій сцієнтичної групи, що формують світоглядні засади дослідження особливостей формування та використання трудового потенціалу в умовах стрімкого зростання ролі знань та інформації для соціально-економічного розвитку країн.

Виклад основного матеріалу. Охоплення основних світоглядних засад різних етапів розвитку суспільства вражає глибиною та диференціацією поглядів. Світоглядні пріоритети розвитку людства за умов інформаційного суспільства кардинально відрізняються від пріоритетів попередніх періодів. Цілком справедливими є висновки, що на суспільні трансформації XXI століття найбільш суттєво вплинули такі фактори, як глобалізація, екологізація та економізація технологічного прогресу, а також пріоритет соціальних, психологічних та духовних цінностей суспільного розвитку (рис. 1).

Комплексність таких впливів призвела до формування нової ери – ери інформатизації та гуманізації суспільства.

У сучасних умовах стрімкого зростання ролі знань та інформації при дослідженні сутнісних характеристик трудового потенціалу варто опиратися на концепції й теорії, що стос-



Рисунок 1. Фактори впливу на суспільні трансформації на початку XXI століття [1, с. 8]

уються інформаційного суспільства. Розуміння змісту таких концепцій робить можливим встановити перспективи його функціонування в майбутніх періодах. Погляди вчених згідно даного напрямку об'єднуються в науку сцієнтизму (лат. *scientia* – знання, наука), яка визначає основним джерелом знань і твердженнь про світ наукові знання.

До даної «сцієнтичної» групи відносимо теорію постіндустріального суспільства, теорію інформаційного суспільства, теорію суспільства знань, теорію «економіки знань», теорію підприємницької економіки, технократичні та технологічні концепції, теорію технотронного суспільства, постмодернізму та інші.

Теорія постіндустріального суспільства широко визнана і розповсюджена в західному світі. Спираючись на закономірності розвитку продуктивних сил і технологічних способів виробництва, вона визначає стадії суспільного розвитку. Разом із тим теорія постіндустріального суспільства не обмежується технологічним детермінізмом, забезпечує широкий погляд на розвиток постіндустріального суспільства, перехід від суспільства матеріальної продукції до його сервізації, розкриває роль і значення інформації, науки та освіти, аналізує зміну співвідношення між матеріальним виробництвом і сферою послуг, роль людини, розвиток її як особистості, перетворення механічної праці у творчу працю і становлення нової, постматеріальної мотивації людей, розгортання демократії суспільства та удосконалення політичних систем, розвиток державного регулювання та прогнозування економіки, культури та інших сфер людської діяльності [2].

Теорія постіндустріального суспільства (Д. Белл) визначає, що його становлення є еволюційним процесом, у результаті якого індустріальний світ не руйнується, а скоріше збагачується додатковими рисами та властивостями [3, с. 496]. Базові положення даної теорії зображено на рис. 2.

Фундаментальні зміни, які відбуваються в суспільстві, спонукають говорити про формування нової соціально-економічної формації – інформаційного суспільства. Дефініція інформаційного суспільства часто ототожнюється з іншими визначеннями формації сучасного розвитку людства. Най-

частіше – з суспільством знань та постіндустріальним суспільством. Дефініція інформаційного суспільства є достатньо новою, оскільки почала широко вживатися лише на початку 90-х років XX ст. (ідея інформаційного суспільства була закладена ще в 40-х роках XX ст. японським вченим Й. Масудою) та відображає формаційний підхід дослідження розвитку людства. Проте основи теорії інформаційного суспільства були закладені такими видатними американськими вченими, як Д. Белл (1919), З. Бжезинський (1928) та Е. Тоффлер (1928) [4–6]. Особливу роль відіграла праця Д. Белла «Майбутнє постіндустріальне суспільство» (1973), яка відкрила новий етап у розвитку теорії постіндустріалізму. Ця робота зумовила величезний інтерес до цієї теорії і стимулювала піднесення західної соціології.

Уже в другій половині 70-х років стало зрозуміло, що той технологічний прогрес, який так уважно досліджували постіндустріалісти, все очевидніше сприяв самостійному існуванню інформації та знань, які набули виключно важливу роль у виробничому процесі.

Американський вчений, соціолог М. Кастельс натомість дефініції інформаційного суспільства вживає «інформаційне суспільство» [7, с. 42–43].

Японський соціолог і футуролог Е. Масуда визначає інформаційне суспільство як високу стадію розвитку суспільства постіндустріального, а англійський вчений У. Мартін – як розвинуте індустріальне суспільство [8].

У науковій літературі найбільш поширеними визначеннями інформаційного суспільства є наступні. На думку Д. Лайона, інформаційне суспільство виражає ідею нової фази в історичному розвитку передових країн, тобто не прихід «постіндустріального» суспільства, а створення нового соціального зразка, що є результатом «другої індустріальної революції», яка в основному ґрунтується на мікроелектронній технології. Поняття інформаційного суспільства звучить як обнадійлива нота посеред настрою загальної рецесії [9, с. 362–363]. Л. Мельник ототожнює інформаційне суспільство з постіндустріальним і розглядає його, як [10, с. 111]:

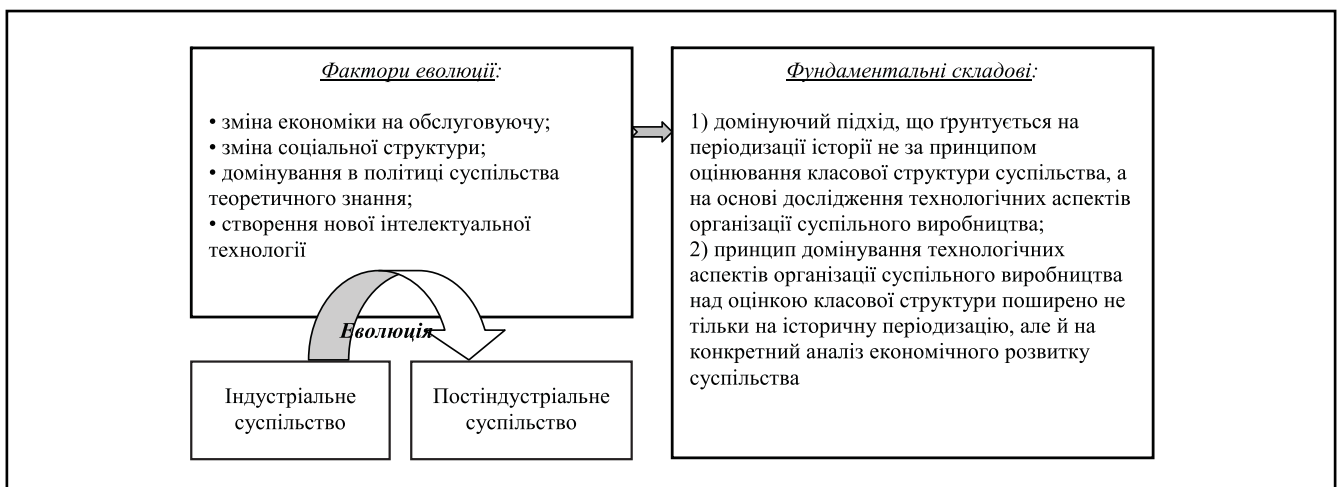


Рисунок 2. Окремі положення теорії постіндустріального суспільства Д. Белла з урахуванням еволюційного підходу [3, с. 497–498]

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

1) соціально-економічну формацію, в якій виробництво і споживання інформації складають основу економічної системи і соціальної структуризації суспільства;

2) глобальний економіко-політичний, антропосоціальний і технологічний проект, що передбачає керований цивілізаційний перехід до світового суспільного порядку, при якому домінуючу роль в усіх сферах життя буде відігравати система масових комунікацій, що реалізована з допомогою комп'ютерних телекомунікаційних технологій, у тому числі технологій Інтернету.

За твердженням О. Вітюк, інформаційне суспільство – це соціологічна концепція, що визначає головним фактором розвитку суспільства виробництво та використання науково-технічної та іншої інформації [11].

Погоджуємося з визначенням інформаційного суспільства А. Костіної, яка його розглядає як таке суспільство, основною ознакою та якісним параметром якого є особлива роль знань і побудованих на них технологій, домінування інформації, пришвидшення технічного прогресу, зменшення частки матеріального виробництва у валовому суспільному продукті, розвиток сфери послуг, підвищення якості життя [12].

Основним завданням розвитку інформаційного суспільства в Україні є сприяння кожній людині на засадах широкого використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологічних можливостей створювати інформацію і знання, користуватися та обмінюватися ними, виробляти товари та надавати послуги, повною мірою реалізуючи свій потенціал, підвищуючи якість свого життя і сприяючи сталому розвитку країни [13].

Погляди вчених за цим напрямом підкреслювали еволюційність переходу людства до нового типу його розвитку, що базується на засадах домінування інформації та знання.

Отже, інформація і знання – це не часткові риси чи окремі явища постіндустріального суспільства, а його корінні категорії та основний ресурс. Якщо сировина була основним ресурсом доіндустріального суспільства, а капітал – індустріального, то постіндустріальне суспільство має принципово новий основний ресурс, а саме інформацію і знання, що визначають інтелект як окремої людини, так і суспільства в цілому.

Теорія «інформаційного суспільства» розкрила принципово важливу рису постіндустріального суспільства і збагатила його розуміння, відкрила властивості інформації та її зростаючу роль у житті суспільства. Проте вона не могла претендувати на всеохоплюючу характеристику нового соціуму. Тому теорія інформаційного суспільства стала важливою складовою теорії постіндустріалізму [2].

Теорія суспільства знань (основні прихильники: Ф. Махлуп, П. Дракер, Д. Белл) передбачає, що головною формою багатства нації, є інтелект і духовний світ громадян, які забезпечують ефективність інформаційного суспільства. Головною формою власності в такому суспільстві є інтелектуальна [14, с. 534–535]. На думку П. Дракера, знання, а не застарілі фактори виробництва створюють продуктивність. Якщо є знання, капітал легко заробити. Тепер, коли знання стають і головним предметом, і головним продуктом відбувається реорганізація галузей навколо виробництва знань і реструктуризація всієї економіки країни навколо сфери виробництва інформації. Інтелектуальна праця – головний процес її розвитку, а витрати на виробництво й поширення знань – головна форма інвестицій.

Суспільство знань – тип суспільства, в якому основні фактори, що його формують, мають наступні риси [10, с. 187] (див. табл.).

У науковій літературі досить часто вчені звертаються на томість дефініції «суспільства знань» до «економіки знань». В основі цього лежить теорія «економіки знань», яка конкретизує роль знань для переходу економіки розвинених країн світу до інтенсивного використання знань, що ґрунтуються на творчій праці переважної більшості зайнятих [15, с. 430–432].

Термін «економіка знань» одержав широке розповсюдження наприкінці 90-х років і пов'язаний значною мірою із встановленням нових пріоритетів в політиці й економіці країн Європейського Союзу. За своєю сутністю цей термін відображає характеристики постіндустріального суспільства, але на більш високому, еволюційному щаблі розвитку, в ході якого при задоволенні життєво необхідних потреб людини стають усе більше затребуваними диференційовані товари

Характерні ознаки факторів, що формують суспільство знань

| № з/п | Фактор | Характерні ознаки |
|-------|--------------------------|---|
| 1 | Технологія | |
| 1.1 | енергія | природна (сонце, вітер), ядерна |
| 1.2 | матеріали | відновлюючі (біотехнологія), штучні ресурси |
| 1.3 | інструменти | машини, пов'язані з розумовою діяльністю (комп'ютери) |
| 1.4 | виробничі методи | робототехніка |
| 1.5 | транспортна система | освоєння простору |
| 1.6 | комунікаційна система | електронні засоби спілкування |
| 2 | Економіка | інтегральна глобальна економіка, мережева організація, основний ресурс – людський капітал |
| 3 | Соціальна система | диверсифікація, егалітаризм, індивідуалізм, освіту індивідуалізовано |
| 4 | Політична система | глобальна кооперація, основна політична одиниця – наднаціональне управління |
| 5 | Ключова парадигма | |
| 5.1 | основа знання | квантова електроніка, молекулярна біологія, екологічні науки |
| 5.2 | центральні ідеї | система цінностей підкреслює роль індивідуальності в децентралізованому суспільстві |

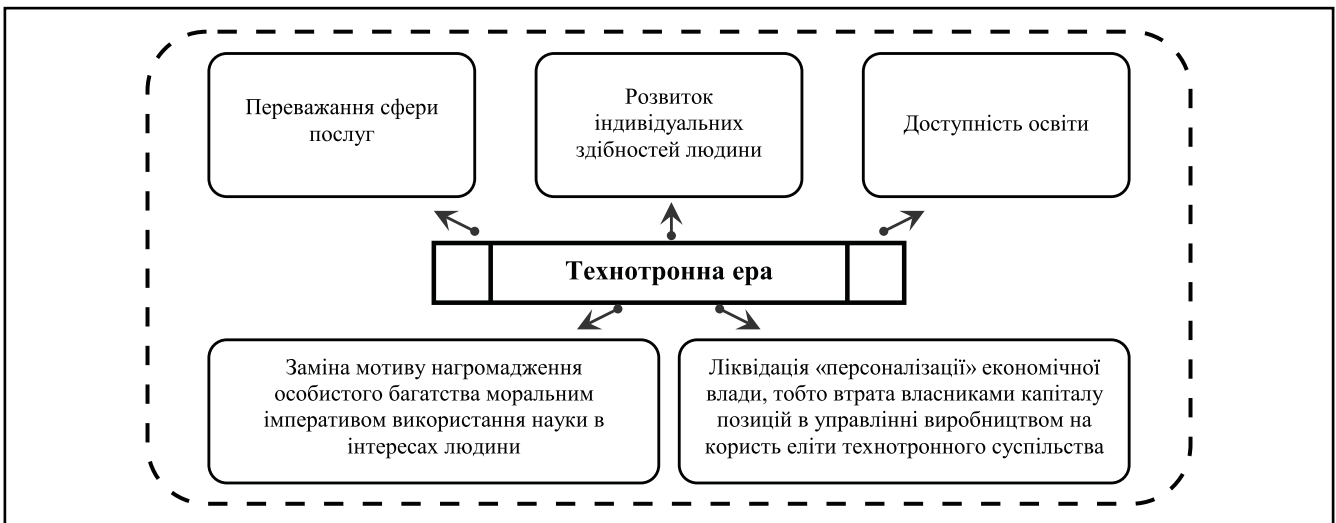


Рисунок 3. Визначальні риси технотронної ери згідно з теорією З. Бжезинського [3, с. 486]

й послуги, вироблені різними дрібними підприємствами, інтенсифікується розвиток людського капіталу й сфери науки. [2, с. 51].

Економіка знань – розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності. В такій економіці знання збагачують усі сфери матеріального та нематеріального виробництва, а виробничі та соціальні відносини розвиваються на основі динамічного прирощення знань. [2, с. 53].

Концепція економіки знань сформувалася на основі загальної закономірності соціально–економічного розвитку світової спільноти за останні 15–20 років і стала сьогодні основною теоретичною базою політики економічного зростання. Вона розкриває нову роль і місце людського інтелекту в суспільстві.

Доцільно звернутися до теорії підприємницької економіки П. Дракера, яка передбачає побудову якісно нового типу інноваційної економіки, основним суб'єктом якої є підприємці й менеджери, що систематично впроваджують нововведення. Більшість тверджень вченого стосувалися підприємництва, проте окремі з них є дуже цінними щодо мотиваційної компоненти трудового потенціалу на рівні підприємства. Зокрема, П. Дракер виділяє джерела мотивації підприємницької поведінки, серед яких гроші, влада, допитливість, визнання, прагнення по–новому розподіляти і використовувати рідкісні ресурси, створювати нові цінності та робити свій особистий внесок [15, с. 435–436]. На його думку, «суспільство знань» та «інформаційне суспільство» формується у взаємодії з підприємницькою економікою і має такі особливості [16, с. 529]:

1) інновації і підприємництво охоплюють все більшу масу соціальних і політичних осередків суспільства, стають щоденною, буденною практикою. Це соціальні інновації, які безперервно перебудовують відносини як між людьми та організаціями, так і між ними та державою;

2) розвиток четвертого сектору, де добровільна праця громадян ґрунтується на почутті обов'язку і покликанні, піднімає людину до відчуття реальної особистої участі у вирішенні суспільних і державних проблем, формує нову демократію;

3) робочі місця перестали бути рідкістю, що дозволило працювати навіть жінкам, які мають маленьких дітей. Зміцніла віра людей у себе, їх незалежність і терпимість;

4) нагромадження знань розподілило суспільство на високооплачуваних людей, зайнятих творчою працею, і недостатньо підготовлених, а отже, низькооплачуваних, обслуговуючий персонал. Протиріччя між ними – основний соціальний конфлікт цього суспільства;

5) на порядок денний були поставлені нові права меншин, оскільки рішуче настроєна меншість може заблокувати нововведення.

Дуже важливою для дослідження трудового потенціалу в умовах інформаційного суспільства є теорія технотронного суспільства З. Бжезинського, який сформулював суть так званої технотронної ери та виділив визначальні її риси (рис. 3).

Суть теорії технотронного суспільства полягає в тому, що новітні технології і електроніка є ключовим фактором соціально–економічних змін і соціального прогресу, і виступають передумовою вступу суспільства в технотронну еру. Згідно з цією теорією основною соціальною силою є технократи, а ідеологія втрачає своє значення [5, с. 256].

Висновки

Концепції й теорії інформаційного суспільства відіграють велику роль у пізнанні економічних і соціальних трансформацій. Саме завдяки ним можна більш глибоко осмислити особливості формування і використання трудового потенціалу за умов постійних змін еволюційного характеру та зрозуміти можливі перспективи його функціонування в майбутніх періодах. Проблема майбутнього – складна і багатогранна. Крім теорій, які відносять до так званого сциєнтичного

напряму, чітко окреслилася закономірність мейнстрімізму теорій «футурологічного» напряму, які відображають погляди вчених на новітній еволюційний етап розвитку людства.

Дослідження теоретичних основ формування та використання трудового потенціалу кризь призму концепцій й теорій інформаційного суспільства доводить надзвичайну комплексність та глибину предмету дослідження, що відповідає новому напряму сучасної наукової думки – потенціалізму, головним принципом якого, за твердженням С. Пирожкова, є оцінка багатограних можливостей, закладених у тій чи іншій системі, і які при відповідних умовах можуть бути реалізованими, та який на відміну від калейдоскопізму передбачає вивчення більш широкого діапазону передумов, що визначають розвиток конкретного процесу чи системи [17, с. 9].

Отже, наукове пізнання особливостей трудового потенціалу в сучасних реаліях – це пошук нових підходів у визначенні шляхів ефективізації використання вже сформованого трудового потенціалу, а також управлінських пріоритетів закладення основ для формування трудового потенціалу нового зразка – інтелектомісткого, направленого на подальший розвиток людства на засадах гуманізації економіки та сталого розвитку.

Література

1. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: Монографія / І.Л. Петрова, Т.І. Шпильова, Н.П. Сисоліна. За наук. ред. проф. Петрової І.Л. – К.: Дорадо, 2010. – 321 с.
2. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань // Економічна теорія. – 2008. – №2. – С. 37–59.
3. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. – Ч. 2 / За ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 575 с.
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. Пер. с англ. / Иноземцев В.Л. (ред. и вступ. ст.). – М.: Academia, 1999. – 956 с.
5. Бжезинский З. Великая шахматная доска / З. Бжезинский // Пер. с англ. О.Ю. Уральской. – М.: Международные отношения, 2005. – 256 с.

6. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 1999. – 784 с.

7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 458 с.

8. Martin W.I. The Information Society / W.I. Martin. – L., 1988, p. 14–15.

9. Лайон Д. Информационное общество: проблемы та ілюзії / Д. Лайон // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. – К., 1996. – 380 с.

10. Мельник Л.Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: Энциклопедический словарь / Л.Г. Мельник – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 384 с.

11. Вітюк О.О. Історичні етапи розвитку та формування інформаційного суспільства / О.О. Вітюк // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Гуманізм та освіта–2006» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://conf.vstu.vinnica.ua/hummed/2006/txt/06voofis.php>

12. Костина А.В. Тенденции развития культуры информационного общества: анализ современных информационных и постиндустриальных концепций / А.В. Костина // Электронный журнал «Знание. Понимание. Умение». – 2009. – №4. – Режим доступу до журн.: http://zpu-journal.ru/e-zpu/2009/4/Kostina_Information_Society

13. Україна. Закон. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки: від 09.01.2007 року №537-V: Законодавство України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=537-16>.

14. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

15. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1. / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій // За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.

16. Юхименко П.І. Історія економічних учень: Навчальний посібник / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К.: Знання-Прес, 2005. – 583 с.

17. Пирожков С.И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С.И. Пирожков // АН Украины. Ин-т экономики. – Киев: Наук. думка, 1992. – 180 с.

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
А.І. ГРИГА,
студентка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Моделювання ефективності ринку праці України в післякризовий період

У статті розроблені макроекономічні та економетричні моделі, які характеризують стан та розвиток національного і регіональних ринків праці України, встановлений зв'язок заробітної плати та ВВП на основі виробничої функції Кобба – Дугласа, здійснені розрахунки рівноважних цін на ринках праці та капіталу.

Ключові слова: макроекономічні моделі, економетричні моделі, національний ринок, регіональні ринки, виробнича функція Кобба – Дугласа, ринок праці, ринок капіталу.

В статье разработаны макроекономические и эконометрические модели, характеризующие состояние и развитие

національного і регіональних ринків труда України, установлена зв'язь заробітної плати і ВВП на основі производственной функції Кобба – Дугласа, осуществлены расчеты равновесных цен на рынках труда и капитала.

Ключевые слова: макроекономические модели, эконометрические модели, национальный рынок, региональные рынки, производственная функция Кобба – Дугласа, рынок труда, рынок капитала.

The article elaborated macroeconomic and econometric models that characterize the state and development of national and regional labor markets of Ukraine, established link wages and GDP, based on Cobb–Douglas production function, calculation of equilibrium prices for labor and capital markets.

Постановка проблеми. З переходом до ринкової економіки в Україні правомірно очікувати зростання взаємозалежності показників масштабів ринку праці від його фінансово-вартісних характеристик. Тому актуальними є дослідження реакції ринку праці на вартісні диспропорції, що виникають.

Особливо актуальними є дослідження регіональних відмінностей ринку праці України. Адже непропорційність соціально-економічного розвитку регіонів може привести до загострення політичної ситуації в деяких із них. Такі дослідження також потрібні і для вироблення ефективної регіональної політики держави, яка залежить не тільки від грамотного теоретичного її обґрунтування, а й від точності відомостей про ситуацію на ринках праці регіонів.

Актуальним для наукових досліджень є також питання розподілу чистого доходу між працею і капіталом за відповідного припущення, що створення цього доходу зумовлено тільки двома вказаними факторами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як теоретичну основу розрахунку величин вищевказаних показників використовуємо підхід, запропонований Є. Балацьким, який ґрунтується на побудові макроекономічних виробничих функцій. Дослідженням національного і регіональних ринків праці займалися багато вітчизняних вчених. Так, В. Приймак вивчав трансформаційні процеси на регіональних ринках праці та механізми їхнього регулювання та вплив заробітної плати на регіональні ринки праці України. Значний внесок у

вирішення багатьох проблем сфери праці зробили вчені Інституту регіональних досліджень та Ради по вивченню продуктивних сил України. Дослідженням попиту і пропозиції робочої сили, заробітної плати та їх взаємозв'язком займалися С. Бандур, Д. Богиня, І. Бондар, О. Грішнова, Т. Заяць, А. Колот, Е. Лібанова, О. Хомра, М. Шаленко та ін.

Метою статті є побудова макроекономічних та економічних моделей, які характеризують стан та розвиток національного і регіональних ринків праці України, та використання цих моделей для виявлення закономірностей, взаємозв'язків і тенденцій, що притаманні цим ринкам.

Виклад основного матеріалу. З метою підвищення ефективності аналізу макроекономічних явищ використовується модель виробничої функції Кобба – Дугласа, що дозволяє аналізувати не тільки виробничу діяльність на мікрорівні.

На підставі даних Державного комітету статистики України за 2005–2011 роки методом найменших квадратів для нашої держави була побудована виробнича функція Кобба – Дугласа у вигляді економіметричної залежності такого виду:

$$\ln X = 10,30489 + 0,1857 \ln K + 0,76805 \ln L \quad (1)$$

(0,53906) (0,03582) (0,05085)
[19,117] [5,069] [15,105]

У круглих дужках під коефіцієнтами регресії вказана їх стандартна похибка, а в квадратних – t -статистика; $N = 24$ – кількість спостережень; $R^2 = 0,9559$ – коефіцієнт детермінації; $F = 227,5$ – значення F -статистики.

Економіетрична залежність була побудована на основі даних Державного комітету статистики по ВВП, капітальних інвестиціях, середній заробітній платі з урахуванням кількості зайнятого населення в програмному середовищі R .

Всі змінні виявились значущими, оскільки практичні значення t -статистики $t_{pr(a)} = 19,117$; $t_{pr(K)} = 5,069$; $t_{pr(L)} = 15,105$ більші від теоретичних значень $t_{теор} = 1,721$.

Скориставшись отриманими даними, виробничу функцію Кобба – Дугласа можна представити в такому вигляді:

$$X = 10,305K^{0,182}L^{0,768}$$

При $\alpha + \beta < 1$ темп зростання валового внутрішній продукту буде нижчий за темпи зростання чинників, які на нього впливають, зокрема капітальних інвестицій та зайнятого населення в країні.

Таблиця 1. Вихідні дані регресійного аналізу

| | | | | | | |
|---|----------------------------------|------------|---------------------|-----------|--------|---|
| Call: lm(formula = x ~ K + L, data = d) | | | | | | |
| Residuals: | | | | | | |
| Min | 1Q | Median | 3Q | Max | | |
| -0.123321 | -0.044157 | -0.008945 | 0.049325 | 0.137006 | | |
| Coefficients: | | | | | | |
| | Estimate | Std. Error | t value | Pr(> t) | | |
| (Intercept) | 10.30489 | 0.53906 | 19.117 | 9.24e-15 | *** | |
| K | 0.18157 | 0.03582 | 5.069 | 5.09e-05 | *** | |
| L | 0.76805 | 0.05085 | 15.105 | 9.41e-13 | *** | |
| Signif. codes: | 0 '***' | 0.001 '**' | 0.01 '*' | 0.05 '.' | 0.1 '' | 1 |
| Residual standard error: | 0.07971 on 21 degrees of freedom | | | | | |
| Multiple R-squared: | 0.9559 | | Adjusted R-squared: | 0.9517 | | |
| F-statistic: | 227.5 on 2 and 21 DF | | p-value: | 5.857e-15 | | |

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Параметр a визначає ефективність виробництва. В даному випадку $a = 10,305$. Це означає, що ефективність виробництва в Україні збільшується.

Можна зробити висновок, що модель виробничої функції Кобба – Дугласа дозволяє аналізувати не тільки виробничу діяльність на мікрорівні, а й дає змогу робити аналіз макроекономічних явищ, визначаючи шляхи їх вдосконалення з метою підвищення ефективності.

Виробнича функція була побудована за такими даними (табл. 2) [8].

Результати проведених розрахунків показують, що зв'язок між залежною і незалежними змінними є досить щільним. Оскільки, можна стверджувати, що сумарна дисперсія чистого доходу пояснюється варіацією розглянутих факторів. Решта цієї дисперсії викликані дією інших, не врахованих у нашій регресійній моделі, факторів.

Перевірити наявність автокореляції відхилень фактичних значень залежної змінної від її теоретичних значень, розрахованих за допомогою економетричної моделі, можна за допомогою коефіцієнта Дарбіна – Уотсона. Автокореляція відсутня у випадку близькості значення цього коефіцієнта до 2. Якщо ж його значення близьке до 0 чи 4, автокореляція між фактичними і теоретичними значеннями залежної змінної існує і додатна, і від'ємна відповідно.

Величина цього коефіцієнта для побудованої моделі (1,97) досить близька до 2. Це означає, що між фактичними і теоретичними значеннями чистого доходу автокореляція відсутня.

$$\hat{\rho} = 1 - \frac{d}{2} = 1 - \frac{1,97}{2} = 0,015.$$

Для оцінки значущості коефіцієнта множинної кореляції можна використати F -відношення для ймовірності $p = 0,25$. Оскільки знайдене значення F – статистики $F = 227,5$, а з таблицями F – розподілу ($\alpha = 0,05$; $v_1 = 3$; $v_2 = 4$) $F_\alpha = 3,47$, то $F > F_\alpha$, а тому досліджуваний у даній задачі зв'язок є статистично значущим.

Розглянута залежність також проходить всі тести, включаючи t –статистики коефіцієнтів регресії при рівні значущості $p = 0,9$. Таким чином, модель придатна для використання у подальших дослідженнях.

Використовуючи побудовану економетричну залежність і розглянуту теорію для однорідної виробничої функції, ми розрахували рівноважну заробітну плату і рівноважну норму прибутку та коефіцієнти їхньої деформації в Україні для кожного з 2005 по 2011 рік.

Припустивши, що чистий дохід X зв'язаний із макроекономічними факторами працею і капіталом однорідною виробничою функцією однорідності v : $X = X(L, I)$, можна записати:

$$X = \left(\frac{1}{v} \frac{\partial X}{\partial L} \right) L + \left(\frac{1}{v} \frac{\partial X}{\partial I} \right) I. \quad (2)$$

Введемо такі позначення: $W^* = (1/v)(\partial X/\partial L)$ – рівноважна заробітна плата; $r^* = (1/v)(\partial X/\partial I)$ – рівноважна норма прибутку. Тоді замість (2) будемо мати:

Таблиця 2. Використані дані для аналізу ринку праці України

| Рік | Квартали | ВВП, тис. грн. | Капітальні інвестиції, тис. грн. | Зайняте населення, тис. осіб | Середньомісячна заробітна плата, грн./міс. |
|------|----------|----------------|----------------------------------|------------------------------|--|
| 2005 | I | 88 104 000 | 14 734 938 | 20 027,1 | 676,57 |
| | II | 101 707 000 | 20 783 628 | 20 373,4 | 724,61 |
| | III | 122 861 000 | 24 530 629 | 20 748,2 | 764,28 |
| | IV | 128 780 000 | 51 124 885 | 20 680,0 | 806,19 |
| 2006 | I | 106 348 000 | 19 171 531 | 20 432,9 | 918,00 |
| | II | 126 319 000 | 26 265 300 | 20 737,4 | 967,00 |
| | III | 152 406 000 | 34 275 035 | 20 880,8 | 1 004,00 |
| | IV | 159 080 000 | 69 260 446 | 20 730,4 | 1 041,00 |
| 2007 | I | 139 444 000 | 28 318 893 | 20 537,2 | 1 161,00 |
| | II | 166 869 000 | 39 500 478 | 20 828,5 | 1 225,00 |
| | III | 199 535 000 | 50 457 742 | 21 072,7 | 1 288,00 |
| | IV | 214 883 000 | 104 401 752 | 20 904,7 | 1 351,00 |
| 2008 | I | 191 459 000 | 38 732 000 | 20 715,2 | 1 619,00 |
| | II | 236 033 000 | 53 473 400 | 21 070,4 | 1 707,00 |
| | III | 276 451 000 | 63 580 000 | 21 250,7 | 1 773,00 |
| | IV | 244 113 000 | 116 288 700 | 20 972,3 | 1 806,00 |
| 2009 | I | 189 028 000 | 30 243 200 | 20 005,1 | 1 736,00 |
| | II | 214 103 000 | 35 718 500 | 20 176,8 | 1 812,00 |
| | III | 250 306 000 | 40 316 800 | 20 364,1 | 1 862,00 |
| | IV | 259 908 000 | 86 599 500 | 20 191,5 | 1 906,00 |
| 2010 | I | 219 428 000 | 26 063 900 | 20 088,4 | 1 993,00 |
| | II | 260 150 000 | 34 491 000 | 20 213,6 | 2 108,00 |
| | III | 304 709 000 | 42 739 800 | 20 401,2 | 2 176,00 |
| | IV | 310 320 000 | 85 765 900 | 20 266,0 | 2 239,00 |
| 2011 | I | 263 550 000 | 34 497 600 | 20 108,2 | 2 389,00 |
| | II | 316 480 000 | 45 933 700 | 20 247,7 | 2 495,00 |

$$X = W^* \cdot L + r^* \cdot I. \quad (3)$$

Якщо припустити, що вироблений чистий дохід (X^*), який описується рівнянням (3), і реально отриманий чистий дохід (X), не збігаються, то віднявши одне з цих рівнянь від другого отримаємо такий вираз:

$$(X^* - X) + (W^* - W)L + (r^* - r)I = 0. \quad (4)$$

Оцінювання зміщення рівноважних цін на ринках макроекономічних проводилося за допомогою відносних показників: $\varepsilon' = W^*/W - 1$ (коефіцієнта деформації рівноважної заробітної плати) та $\mu' = 1 - r^*/r$ (коефіцієнта деформації рівноважної норми прибутку на капітал). У результаті обидва вказані коефіцієнти будуть додатними, якщо праця експлуатується капіталом, тобто на ринку капіталу відбувається переплата за вкладені інвестиції, а на ринку праці – недоплата найманим працівникам. В іншому випадку, коли в певній країні відбуватиметься переплата за працю і недоплата за вкладений капітал, обидва розглянуті коефіцієнти будуть від'ємними, тобто можуть використовуватись, як міра експлуатації праці. Однак вони не рівні за величиною і по-різному характеризують цінні зміщення на ринку праці [1].

Пропонується дещо змінити формули для розрахунку значень цих коефіцієнтів:

$$\frac{WL}{X} \left(-\frac{W^*}{W} + 1 \right) + \frac{rI}{X} \left(-\frac{r^*}{r} + 1 \right) = 0. \quad (5)$$

Вирази $\left(1 - \frac{W^*}{W} \right)$ і $\left(1 - \frac{r^*}{r} \right)$ мають бути різних знаків, тому їх

можна назвати коефіцієнтами деформації рівноважних цін на ринках макроекономічних факторів. Нехай $\varepsilon = 1 - W^*/W$ – коефіцієнт деформації рівноважної заробітної плати, а $\mu = 1 - r^*/r$ – коефіцієнт деформації рівноважної норми прибутку на капітал. У результаті, якщо якийсь з цих коефіцієнтів додатний, відбувається переплата на відповідному йому ринку, а від'ємний – недоплата. З попередньо сказаного випливає, що ці коефіцієнти завжди матимуть протилежні знаки [3].

Перш ніж перейти до викладу отриманих результатів розрахунків за вказаними формулами, ще раз потрібно наголосити, що розглянутий підхід до оцінювання ступеня цінної деформації на ринках макроекономічних факторів передбачає лінійну однорідність виробничої функції. Якщо це припущення не справджується, можна скористатися будь-якою побудованою двофакторною виробничою функцією, зокрема і неоднорідною, замінивши формулу (2) таким співвідношенням:

$$X = \left(\frac{\alpha}{\gamma} \frac{\partial X}{\partial L} \right) L + \left(\frac{\beta}{\gamma} \frac{\partial X}{\partial I} \right) I, \quad (6)$$

Таблиця 3. Фактичні та рівноважні ціни на ринках макроекономічних факторів і коефіцієнти їхньої деформації в Україні за 2005–2011 роки

| Рік | Кв. | W грн./міс. | W* грн./міс. | ε , % | r, % | r*, % | μ , % |
|------|-----|-------------|--------------|-------------------|-------|---------|-----------|
| 2005 | I | 676,57 | 1 322,11 | -102,37% | 167 | 148,62% | 29% |
| | II | 724,61 | 1 466,41 | -117,73% | 169 | 199,31% | -17,93% |
| | III | 764,28 | 1 664,05 | -144,84% | 173 | 163,12% | 5,71% |
| | IV | 806,19 | 1 973,84 | -126,12% | 171 | 166,95% | 2,37% |
| 2006 | I | 918,00 | 2 075,76 | -79,41% | 172 | 83,96% | 51,18% |
| | II | 967,00 | 1 734,91 | -102,24% | 168 | 184,91% | -10,06% |
| | III | 1 004,00 | 2 030,45 | -133,71% | 162 | 160,31% | 1,04% |
| | IV | 1 041,00 | 2 432,95 | -120,32% | 159 | 148,22% | 6,78% |
| 2007 | I | 1 161,00 | 2 557,92 | -84,76% | 158 | 76,56% | 51,54% |
| | II | 1 225,00 | 2 263,28 | -107,34% | 155 | 164,14% | -5,89% |
| | III | 1 288,00 | 2 670,52 | -133,63% | 151 | 140,82% | 6,74% |
| | IV | 1 351,00 | 3 156,30 | -111,64% | 151 | 131,82% | 12,70% |
| 2008 | I | 1 619,00 | 3 426,39 | -80,48% | 149 | 68,61% | 53,95% |
| | II | 1 707,00 | 3 080,81 | -110,61% | 147 | 164,77% | -12,09% |
| | III | 1 773,00 | 3 734,04 | -140,11% | 143 | 147,13% | -2,89% |
| | IV | 1 806,00 | 4 336,34 | -123,50% | 141 | 144,94% | -2,79% |
| 2009 | I | 1 736,00 | 3 879,93 | -73,82% | 140 | 69,97% | 50,02% |
| | II | 1 812,00 | 3 149,66 | -89,96% | 118 | 208,34% | -76,56% |
| | III | 1 862,00 | 3 537,12 | -114,96% | 115 | 199,81% | -73,74% |
| | IV | 1 906,00 | 4 097,18 | -115,29% | 84 | 206,95% | -146,37% |
| 2010 | I | 1 993,00 | 4 290,72 | -72,72% | 79 | 100,04% | -26,64% |
| | II | 2 108,00 | 3 641,04 | -97,15% | 75 | 280,63% | -274,17% |
| | III | 2 176,00 | 4 290,02 | -122,36% | 73 | 251,42% | -244,41% |
| | IV | 2 239,00 | 4 978,61 | -102,37% | 62 | 237,65% | -283,30% |
| 2011 | I | 2 389,00 | 5023,71 | -110,29% | 63 | 213,75% | -28,47% |
| | II | 2 495,00 | 5284,42 | -111,80% | 61 | 207,91% | -28,34% |
| Сер. | | 1 521,06 | 3 157,63 | -108,92% | 125,5 | 160,89% | -78,75% |

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

де α , β і γ – темпи приросту показників L , I та X відповідно.

У цьому випадку рівноважні ціни макроекономічних чин-

ників будуть такими: $W^* = (\alpha/\gamma)(\partial X/\partial L)$ – рівноважна заробітна

плата; $r^* = (\beta/\gamma)(\partial X/\partial I)$ – рівноважна норма прибутку [6].

Результати проведених розрахунків подано в табл. 3.

З табл. 3 видно, що в Україні фактична зарплата найманих працівників постійно нижча граничної продуктивності їх ресурсу, отже має місце зниження їх винагороди. Про це свідчить від'ємний знак коефіцієнта деформації рівноважної заробітної плати. Хоча частина недоплаченої заробітної плати з кожним роком зменшується, вона залишається ще досить великою. Середньорічна норма в середньому за досліджуваний період становила 108,92%, що є майже незмінною величиною. Для приватного капіталу спостерігається дещо інша ситуація. Фактична норма прибутку на нього занижена в середньому на 52% і нижча за свій рівноважний рівень приблизно в 2,1 раза. Така ситуація характерна і для Росії, в той час як для економіки США і Великобританії існує досить стійка закономірність переоплати власникам ресурсу праці і недоплати – власникам капіталу [6].

Такий висновок дещо не узгоджується з твердженням деяких політиків про побудову в нашій країні соціально орієнтованої ринкової економіки. Незважаючи на багаторічні соціалістичні традиції, у нас досі реалізована модель навіть не «соціалізованого капіталізму», а «класичного капіталізму» з притаманною йому серед інших гострих проблем проблемою експлуатації найманої праці. Адже деформація рівноважних цін на ринку праці України в середньому за дослід-

жуваний період майже у вісім разів більша, ніж на ринку основного капіталу. Позитивним є лише те, що на ринку праці ця деформація постійно зменшується, однак на ринку капіталу відповідні деформації коливаються навколо свого середнього значення.

Таким чином, в Україні капітальні інвестиції значно дохідніші за найману працю. Це свідчить про те, що наша держава відноситься до групи країн, сприятливих до іноземних інвестицій. Вказану особливість можна віднести до позитивних аспектів дослідженої нами проблеми. Однак виявлені тенденції функціонування ринків праці і капіталу можуть призвести до небажаних наслідків [4].

За умови, коли фактична заробітна плата є нижчою за рівноважну, скорочується ринковий попит на товари та послуги, що гальмує реалізацію виробленої продукції і відповідно ускладнює отримання очікуваної норми прибутку. Щоб отримати бажану норму прибутку, підприємці змушені скорочувати видатки на оплату праці, а це спричиняє ще нижчу платоспроможність населення. Тобто зниження рівноважної заробітної плати призводить до зменшення норми прибутку, а останнє стимулює чергове зниження рівноважної ціни праці. Формується аномальний і нестійкий режим функціонування економічної системи. Багатократне перетворення цих взаємозалежних процесів може призвести економіку держави до рецесії.

Для поглибленого вивчення цієї проблеми були виконані розрахунки рівноважної заробітної плати і рівноважної норми прибутку для випадку неоднорідної виробничої функції (табл. 4), тобто з використанням формули (5). Причому рівноважна норма прибутку була розрахована двома способа-

Таблиця 4. Розрахунок чистого прибутку

| Рік | Кв. | L , тис. осіб | I , тис. грн. | W^* , грн./міс. | r^* , % | X , тис. грн. |
|------|-----|-----------------|-----------------|-------------------|-----------|-----------------|
| 2005 | I | 20 027,1 | 14 734 938,0 | 1 322,1 | 148,62% | 48 377 094,0 |
| | II | 20 373,4 | 20 783 628,0 | 1 466,4 | 199,31% | 71 299 606,5 |
| | III | 20 748,2 | 24 530 629,0 | 1 664,1 | 163,12% | 74 540 404,2 |
| | IV | 20 680,0 | 51 124 885,0 | 1 973,8 | 166,95% | 126 172 006,7 |
| 2006 | I | 20 432,9 | 19 171 531,0 | 2 075,8 | 83,96% | 58 510 213,9 |
| | II | 20 737,4 | 26 265 300,0 | 1 734,9 | 184,91% | 84 544 688,9 |
| | III | 20 880,8 | 34 275 035,0 | 2 030,5 | 160,31% | 97 343 729,0 |
| | IV | 20 730,4 | 69 260 446,0 | 2 433,0 | 148,22% | 153 093 859,7 |
| 2007 | I | 20 537,2 | 28 318 893,0 | 2 557,9 | 76,56% | 74 213 459,1 |
| | II | 20 828,5 | 39 500 478,0 | 2 263,3 | 164,14% | 111 976 812,1 |
| | III | 21 072,7 | 50 457 742,0 | 2 670,5 | 140,82% | 127 329 659,1 |
| | IV | 20 904,7 | 104 401 752,0 | 3 156,3 | 131,82% | 203 603 894,1 |
| 2008 | I | 20 715,2 | 38 732 000,0 | 3 426,4 | 68,61% | 97 552 379,3 |
| | II | 21 070,4 | 53 473 400,0 | 3 080,8 | 164,77% | 153 022 020,2 |
| | III | 21 250,7 | 63 580 000,0 | 3 734,0 | 147,13% | 172 896 217,8 |
| | IV | 20 972,3 | 116 288 700,0 | 4 336,3 | 144,94% | 259 491 865,2 |
| 2009 | I | 20 005,1 | 30 243 200,0 | 3 879,9 | 69,97% | 98 779 554,7 |
| | II | 20 176,8 | 35 718 500,0 | 3 149,7 | 208,34% | 137 965 982,8 |
| | III | 20 364,1 | 40 316 800,0 | 3 537,1 | 199,81% | 152 587 263,5 |
| | IV | 20 191,5 | 86 599 500,0 | 4 097,2 | 206,95% | 261 945 875,2 |
| 2010 | I | 20 088,4 | 26 063 900,0 | 4 290,7 | 100,04% | 112 268 025,2 |
| | II | 20 213,6 | 34 491 000,0 | 3 641,0 | 280,63% | 170 390 619,4 |
| | III | 20 401,2 | 42 739 800,0 | 4 290,0 | 251,42% | 194 977 961,2 |
| | IV | 20 266,0 | 85 765 900,0 | 4 978,6 | 237,65% | 304 719 171,6 |

ми: з використанням темпу приросту капітальних інвестицій і темпів приросту середньої заробітної плати [6].

Для визначення ступеня гнучкості національного ринку праці необхідно подати залежність обсягових характеристик від цінових на ринку праці у вигляді такої формули:

$$D/S = \left(W_e / W_f \right)^\sigma, \quad (7)$$

де D і S – відповідно попит і пропозиція робочої сили;

W_e і W_f – відповідно рівноважна і фактична середня

заробітна плата.

Звідси видно, що σ є еластичністю обсягового дисбалан-

су $D/S = y$ за вартісними розбіжностями $W_e / W_f = x$.

Коефіцієнт σ буде і мірою гнучкості ринку праці, оскільки він виражає чутливість обсягових характеристик цього ринку до зміни його цінових змінних [7].

Для знаходження цього коефіцієнта виразимо попит і пропозицію робочої сили через відомі статистичні показники: $D = L + M$, а $S = L + U$, де L , U , M – відповідно кількість зайнятих, безробітних і вільних робочих місць [5]. Тепер формулу для розрахунку ступеня гнучкості ринку праці можна записати у вигляді:

$$\sigma = \frac{\ln(1 - \omega + M/(L + U))}{\ln(W_e / W_f)}, \quad (8)$$

де $\omega = U/S$ – коефіцієнт безробіття.

У цій формулі 8, крім відомих статистичних показників, невизначеною залишається рівноважна середня заробітна плата. За цю величину візьмемо таку заробітну плату, за якої підприємницький прибуток (для агрегованого підприємця) досягає максимуму. При цьому враховуємо податкові відрахування з валового продукту, соціальні нарахування на заробітну плату, а також для усунення повторного рахунку врахуємо соціальні платежі у складі валового внутрішнього продукту (ВВП) [2].

Для розрахунку граничної продуктивності праці використаємо її середню величину у дискретній формі, скориговану на коефіцієнт еластичності випуску за працею $\xi = (L/Y)(\partial Y/\partial L)$, тобто:

$$\xi = (I - 1)(J - 1). \quad (9)$$

де I та J – індекси зростання відповідно фізичного обсягу виробництва (ВВП) та кількості зайнятих.

Враховуючи вище зазначені формули, залежність (8) матиме вигляд:

$$\sigma = \frac{\ln(1 - \omega + \frac{M}{L + U})}{\ln(I - 1) + \ln\left(\varepsilon + \frac{(1 - \theta)Y}{WL}\right) - \ln(J - 1) - 2\ln(1 + \varepsilon)} \quad (10)$$

Якщо не брати до уваги податкові надходження з ВВП та соціальні нарахування на заробітну плату, то з використанням елементарних перетворень останню формулу можна звести до такого вигляду:

$$\sigma = \frac{\ln(1 - \omega + M/(L + U))}{\ln\left(\frac{(I - 1)Y / ((J - 1)L)}{W}\right)}. \quad (11)$$

Розрахуємо ступінь гнучкості національного та регіонального ринків праці України за 2000–2010 роки. Для цього скористаємося спрощеною формулою (9). Результати цих показників для всієї країни наведено в табл. 5. Для більш детального розуміння трансформаційних процесів на національному ринку праці, крім показника його гнучкості, в цій таблиці подано значення деяких інших показників.

З табл. 5 видно, що загалом в українській економіці та на її ринку праці хоча і повільно, але відбуваються позитивні зміни щодо посилення ринкових механізмів регулювання економічних процесів. Це видно з аналізу загальної тенденції зміни показника гнучкості національного ринку праці. Однак вивчення динаміки граничної продуктивності праці, відношення її до середньої заробітної плати, регіональних показників еластичності ринку праці показує, що функціонування ринку праці не завжди характеризується позитивними тенденціями та відбувається рівномірно у часі і в регіонах України.

Таблиця 5. Розраховані показники функціонування національного ринку праці України за 2000–2010 роки

| Рік | Гранична продуктивність праці (в цінах 1999 р.), грн./ос. | Середньорічна заробітна плата (в цінах 1999 року), грн. | Відношення «гранична продуктивність праці – заробітна плата» | Величина коефіцієнта гнучкості ринку праці |
|------|---|---|--|--|
| 2000 | 104 158 | 2242 | 46,456 | -0,0278 |
| 2001 | 265 595 | 2759 | 96,280 | -0,0195 |
| 2002 | 65 843 | 3173 | 20,749 | -0,0208 |
| 2003 | 211 973 | 3610 | 58,714 | -0,0083 |
| 2004 | 159 818 | 4006 | 39,898 | -0,0038 |
| 2005 | 13 937 | 4395 | 3,171 | 0,0263 |
| 2006 | 293 480 | 4945 | 59,349 | 0,0127 |
| 2007 | 94 633 | 5273 | 17,946 | 0,0186 |
| 2008 | 139 014 | 5238 | 26,54 | -0,01895 |
| 2009 | 158 916 | 5683 | 27,96 | -0,02936 |
| 2010 | 169 742 | 6147 | 27,61 | -0,02418 |

Таблиця 6. Розраховані показники ступеня гнучкості регіональних ринків праці України за 2004–2010 роки

| Регіон (область) | Величина коефіцієнта гнучкості за відповідний рік | | | | | | |
|-------------------|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Житомирська | -0,0920 | 0,9316 | -0,0379 | -0,1723 | -0,1907 | -0,1873 | -0,5176 |
| Запорізька | -0,0255 | -0,0430 | -0,0170 | -0,1355 | 0,0921 | 0,6229 | 0,1355 |
| Івано-Франківська | -0,0719 | -0,0438 | -0,0168 | -0,2090 | -0,2080 | -0,1658 | 0,5836 |
| Київська | -0,0367 | -0,0777 | -0,0106 | 0,4005 | 0,3328 | -0,9801 | 0,1328 |
| Луганська | -0,0292 | -0,0494 | -0,0103 | 0,1670 | 0,1586 | 0,3376 | 0,0901 |
| Миколаївська | -0,0518 | -0,0899 | -0,0284 | -0,2272 | -0,2473 | -0,2182 | 0,7489 |
| Полтавська | -0,0156 | -0,0513 | -0,0166 | -0,5992 | -0,1408 | -0,0594 | 0,3511 |
| Рівненська | -0,0682 | -0,2541 | -0,0353 | -0,1526 | -0,1667 | -0,1820 | -0,5631 |
| Тернопільська | -0,0880 | -0,1462 | -0,0408 | -0,1012 | -0,1111 | -0,1302 | -0,3301 |
| Харківська | -0,0131 | 0,1275 | -0,0165 | 0,0863 | 0,0901 | 0,1907 | 0,0762 |
| Херсонська | -0,0468 | 0,2663 | -0,0777 | -0,1303 | -0,1399 | -0,1291 | -0,4881 |
| Хмельницька | -0,0738 | 0,4255 | -0,0216 | -0,1906 | -0,2175 | -0,1873 | 0,2624 |
| Черкаська | -0,0486 | -0,0577 | -0,0271 | -0,2090 | -0,2173 | -0,2008 | 0,4100 |
| Чернівецька | -0,1372 | -0,1054 | -0,0336 | -0,1006 | -0,1022 | -0,1026 | -0,2230 |
| Київ | -0,0108 | -0,0156 | -0,0044 | 0,0049 | 0,0117 | 0,0451 | 0,0291 |

Гранична продуктивність праці протягом усіх цих років (окрім 2005 року) була на порядок, а то і на два більшою, ніж фактична заробітна плата. З одного боку, така ситуація в умовах безробіття є несподіваною, а з іншого – виглядає досить природно, якщо врахувати спадок, який залишився українській економіці від періоду планового ведення господарства, коли надзвичайно низька ціна праці породжувала надлишковий попит на робочу силу і сприяла формуванню стану надзайнятості. Тут варто вказати й на те, що при виконанні розрахунків не використовувались податкові відрахування, які, як було показано вище, зменшують величину рівноважної заробітної плати і збільшують фактичну ціну робочої сили. Крім цього, вартісний дисбаланс на українському ринку праці багато в чому викликаний «тіньовим» ефектом, суть якого полягає в тому, що офіційна заробітна плата не відіграє ролі основного джерела доходів населення.

На підставі результатів проведених розрахунків можна зробити висновок, що до 2004 р. становлення в Україні ринкової економіки характеризувалося спотворено (викривленою) реакцією ринку праці на ті вартісні диспропорції, які при цьому виникають. Адже показник еластичності обсягового дисбалансу D/S за вартісною розбіжністю W_e/W_f за

2000–2004 роки був від'ємним. Починаючи з 2005 року ситуація змінилася на протилежну. Хоча величина цього показника за вказані роки була значно меншою одиниці, факт постійного її збільшення і зміна знаку з від'ємного на додатний у 2004–2005 роках підтверджує те, що національний ринок праці постійно нарощує свою гнучкість, а ринкові закономірності все більше проявляються в українській економіці.

Стосовно регіональних ринків праці України, то тут такої чіткої тенденції щодо зміни ступеня гнучкості не проявляється. Проведені згідно з розглянутою методикою розрахунки коефіцієнта гнучкості ринків праці областей України, АР Крим і м. Києва за 2004–2010 роки показують, що у певних регіонах за деякі роки еластичність випуску за працею (ξ) набуває від'ємного значення, що було викликано не-

пропорційністю зростання чи скорочення значень деяких первинних показників. Це вказує на невисоку взаємообумовленість макроекономічних показників ринків праці цих регіонів. Регіональні ринки праці поки із затримкою реагують на зміни економічної ситуації у межах цих територій.

У табл. 6 подано результати розрахунків коефіцієнта еластичності обсягового дисбалансу за вартісними невідповідностями (σ) для тих регіонів, у яких вказана методика дозволяла отримати остаточний результат. Як видно з табл. 6, лише в Харківській, Луганській областях і м. Києві значення цього коефіцієнта з кожним роком збільшується, а для всіх інших областей – коливається у певних межах. Причому для всіх регіонів величина коефіцієнта гнучкості (σ) за кожен із розглянутих років є від'ємною і тільки для Житомирської, Харківської, Херсонської та Хмельницької областей у 2005 році є додатною.

Висновки

У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Макроекономічне моделювання пропозиції розподілу чистого доходу свідчить, що в Україні рівноважна ціна праці набагато вища фактичної заробітної плати, а рівноважна норма прибутку нижча за фактичне значення цього показника. Це вказує на те, що в нашій державі відбувається неприхована експлуатація праці, тобто в Україні значно вигідніше бути інвестором, ніж найманим працівником, що, з одного боку, робить вигідною її економіку для іноземних інвесторів, а з іншого – нагромадження вищевказаних негативних тенденцій, навіть без урахування світової фінансово-економічної кризи, може привести таке економічну систему до рецесії.

2. Низький рівень заробітної плати не стимулює персонал підприємств до збільшення продуктивності праці, подальшого розвитку виробництва, підвищення кваліфікації працівників. Крім того, внаслідок край низького рівня заробітної плати в Україні склалася дуже низька питома вага оплати праці у валовому внутрішньому продукті.

3. Зазначені недоліки в оплаті праці є наслідком того, що послуги робочої сили ще не стали повною мірою товаром на ринку праці, а їхня вартість – рівноважною величиною, що забезпечувала б відповідність між попитом і пропозицією на робочу силу у професійно-кваліфікаційному розрізі. В сучасних умовах рівень заробітної плати як ціни робочої сили значною мірою визначається не в ході конкуренції на ринку праці. Тому виникає необхідність розробки нових, більш досконалих концептуально методичних підходів щодо формування Державної програми економічного і соціального розвитку та програми зайнятості населення (ПЗН) [9].

4. Низький рівень заробітної плати і надмірний податковий тиск на роботодавців стають кризовими чинниками і деструктивно впливають на стан зайнятості населення, стимулюють відплив людських ресурсів у сферу «тіньового» розподілу доходів, ускладнюють дію соціальних компенсаторів для безробітних.

5. Між чисельністю зайнятих в економіці, валовим внутрішнім продуктом та середньомісячною заробітною платою існує тісний взаємозв'язок. Так, виходячи з певного розміру ВВП більш високому рівню середньомісячної заробітної плати відповідає менша чисельність заробітної плати і навпаки. У цьому розумінні рівень середньомісячної заробітної плати як основне джерело грошових доходів громадян має безпосередньо впливати на чисельність зайнятих у видах економічної діяльності.

6. Диференціація грошових доходів і зокрема заробітної плати посилює мобільність робочої сили та конкуренцію на ринку праці, слугує мотивом до вторинної та третинної зайнятості, відтоку робочої сили у «тіньову» економіку. Зниження реальної заробітної плати і низький її рівень сприяють збереженню відносно неефективної зайнятості та застійному безробіттю.

7. Ринкові закономірності все більше проявляються в економіці України, попит і пропозиція на національному ринку робочої сили все гнучкіше реагують на ті невідповідності, які виникають між ефективністю і оплатою праці. На регіональних ринках праці такої чіткої тенденції, як на національному, не простежується.

Для удосконалення українського ринку праці необхідно зробити ряд реформ, а зокрема:

1) перейти від моделі з дешевою робочою силою до моделі з високим рівнем оплати та ефективною працею, яка побудована на якості продукції і продуктивності праці, що приведе до збільшення доходів місцевих бюджетів, збільшення відрахувань до Пенсійного фонду, зменшення трудової міграції;

2) вирішальним моментом державної політики зайнятості має стати добре зважений вибір заходів у поєднанні з макроекономічною, політичною та соціологічною політикою держави, що розширить зайнятість та поліпшить її якість, подолається високе безробіття, зменшиться соціальне та економічне напруження в Україні.

Література

1. Балацький Е.В. Искажение равновесных цен на рынках макрофакторов / Е.В. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №3. – С. 121–133.
2. Балацький Е.В. Монетаристские программы и безработица / Е.В. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – №1. – С. 87–97.
3. Балацкий Е.В. Стоимостные диспропорции на рынке труда / Е.В. Балацкий // Экономика и математические методы. – 1993. – Т. 29. – Вып. 1. – С. 79–87.
4. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Підручник. – К.: Знання. – 2006. – 559 с.
5. Приймак В., Ковалевич Н. Гнучкість національних та регіональних ринків праці України // Україна: аспекти праці. – 2009. – №2. – С. 3–6.
6. Приймак В. Деформація рівноважних цін на ринках праці та капіталу // Україна: аспекти праці. – 2009. – №6. – С. 3–7.
7. Приймак В.І. Регіональні ринки праці України та вплив на них заробітної плати / В. Приймак // Економіст. – 1999. – №11. – С. 52–53.
8. Офіційний сайт Держкомстату України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Офіційний сайт Міністерства зайнятості та соціальної політики. – Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua/>

Ю.Б. ЧЕРНЯВСЬКА,

к.е.н., доцент, Київський національний університет будівництва і архітектури

Профорієнтація як чинник удосконалення державного регулювання ринку праці

Стаття присвячена дослідженню питань відповідності пропозиції освітніх послуг галузевим потребам економіки у кваліфікованих кадрах, а також підвищенню рівня працевлаштування випускників. Обґрунтовується необхідність удосконалення організаційно-адміністративної політики державного регулювання ринку праці в Україні шляхом прийняття та введення в дію системних профорієнтаційних заходів.

Ключові слова: ринок праці, професійна орієнтація, державне регулювання ринку праці.

Статья посвящена исследованию вопросов соответствия предложения образовательных услуг потребностям отраслей экономики в квалифицированных кадрах, а также повышению уровня трудоустройства выпускников. Обосновывается необходимость усовершенствования организационно-административной политики государственного регулирования рынка труда в Украине на основе принятия и введения в действие систематических профориентационных мероприятий.

Ключевые слова: рынок труда, профессиональная ориентация, государственное регулирование рынка труда.

The article is devoted research of questions of accordance of suggestion of educational services to the requirements of industries of economy in skilled shots, and also to the increase of level of employment of graduating students. The necessity of improvement of organizational-administrative policy of government control of labour-market in Ukraine on the basis of acceptance and introduction to the action of systematic vocational orientation measures is grounded.

Keywords: labour-market, professional orientation, government control of labour-market.

Постановка проблеми. В процесі генезису соціально орієнтованої ринкової економіки питання удосконалення організаційно-адміністративної політики державного регулювання ринку праці в Україні є одними з найбільш актуальних. Це пояснюється тим, що за радянських часів проблеми незбалансованості ринку праці фактично не існувало завдяки функціонуванню інституту державного замовлення. З переходом нашої країни до ринку до обов'язку навчальних закладів перестали входити повноваження працевлаштування випускників чи направлення на роботу. З утворенням молодого держави не було сформовано й належної професійно-орієнтаційної роботи. В результаті чого втрачено значні матеріальні кошти держави чи фізичних осіб, змарновано час та мають місце значні морально-психологічні втрати молодих людей, які опинилися за межами потреб національного ринку праці.

З іншого боку, проблема дефіциту кадрів істотно впливає на сучасний економічний розвиток як держави в цілому, так і кожного окремого регіону. Тому зрозуміла важлива роль саме профорієнтаційної роботи у формуванні кадрового складу підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Шляхами врегулювання професійно-кваліфікаційного дисбалансу на українському ринку праці займалися такі провідні вітчизняні науковці, як Ю. Маршавін, Т. Петрова, В. Лич та ін., питання необхідності проведення професійної орієнтації піднімали в своїх наукових працях В. Скульська, Ю. Маршавін, М. Міропольська та ін. [1–3, 5, 7]. Однак проблема створення ефективної організаційно-адміністративної політики державного регулювання вітчизняного ринку праці залишається і по сьогоднішній день.

У зв'язку з цим **метою** даної **статті** є обґрунтування необхідності посилення профорієнтаційної роботи як важли-

вого чинника підвищення ефективності державного регулювання ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Проблема безробіття на теренах українського ринку праці стала більш актуальною у зв'язку з розбудовою ринкових відносин. Існували періоди, коли ця проблема ставала менш злободенною (під час економічного піднесення), були періоди, коли вона загострювалася до критичних статистичних відміток. Але проблема працевлаштування молоді, випускників навчальних закладів, як показала практика, існувала і існує, навіть у незалежності від фаз економічного відтворення. Тому шляхи вирішення цієї проблеми ніколи не втрачуть своєї актуальності.

Перед тим як визначитися з методикою поетапного відтворення національного ринку праці, необхідно провести ґрунтовний його аналіз.

Отже, щоб привести у відповідність обсяги і напрями підготовки фахівців і спеціалістів з реальними потребами економіки України, а також з врахуванням можливостей працевлаштування випускників, нами було проведено аналіз співвідношення попиту і пропозиції на послуги робочої сили (табл. 1).

З табл. 1 видно, що найбільший дефіцит у 2010 році був на кваліфікованих працівників з інструментом, який становив 12,3 тис. осіб. Це кваліфіковані працівники робітничих професій – слюсарі, механіки, електрогазозварювальники, електрики, токарі тощо. По категорії професіоналів найбільш бракувало національній економіці медпрацівників.

Офіційна статистика відмічає реальну картину низького рівня працевлаштування випускників навчальних закладів (табл. 2).

До кризи основною особливістю було скорочення чисельності випускників навчальних закладів, зареєстрованих службою зайнятості, на 39,9 тис. осіб за період з 2005 до 2009 року (у 2005 році – 108,8 тис. осіб, у 2008 році – 68,9 тис. осіб). З вибухом фінансово-економічної кризи ситуація погіршилася: державна служба зайнятості відмічає стрімке зростання реєстрації випускників у державній службі зайнятості (їх чисельність виросла у 2009 і 2010 роках по відношенню до 2008 року на 19–45% і становила 81,9 та 99,8 тис. осіб відповідно). У структурі зареєстрованих випускників кожен другий – випускник вищого навчального закладу, і їхня чисельність крок за кроком зростає, і вже у 2010 році по відношенню до 2005 року зросла на 10,1 в.п. та становила 56,0%.

Серед причин дефіциту робітничих кадрів на ринку праці українських міст, а особливо східних її регіонів, можна виділити:

- відсутність превентивної профорієнтаційної роботи: у найбільш повному обсязі ця робота реалізована лише службою зайнятості. В загальноосвітніх школах така робота направлена, перш за все, на предметно-навчальну орієнтацію (наприклад, математичні, гуманітарні класи), як наслідок – відсутня орієнтація щодо потреб ринку праці;

- непопулярність робітничих професій, зокрема внаслідок низького рівня заробітної плати;

– відсутність інформації про підприємства регіону та їх кадрові потреби;

– відсутність взаємодії шкіл з підприємствами (співпраця тільки на рівні спонсорської допомоги);

– невідповідність інтересів особистості та потреб ринку праці;

– невідповідність рівня кваліфікації випускників ПТУЗ та потреб ринку праці;

– проведення учбовими закладами профагітації лише за тими професіями, які представлені в конкретному закладі (до речі, не береться до уваги попит ринку праці) замість якісної та своєчасної профорієнтаційної роботи та орієнтації на конкурентоспроможні професії.

З метою вивчення причин низького працевлаштування молоді нами було проведено дослідження [12], основними пунктами якого було:

– виявлення у випускників загальноосвітніх шкіл чинників, які сприяють вибору майбутньої професії;

– джерел отриманої інформації з питань профорієнтації;

– типів навчальних закладів, які випускники обирають після закінчення школи;

– професії, які вважаються серед учнів престижними.

Результати аналізу показали, що: 1) система професійної орієнтації, формування професійної спрямованості та мотивації випускників шкіл потребує значного оновлення та реформування; 2) реалізується вона не в достатній кількості; 3) серед чинників, що мають вирішальний вплив на вибір професії старшокласниками, є престиж професії, висока заробітна плата, але не завжди береться до уваги попит регіонального ринку праці; 4) професійна орієнтація повинна мати системний характер і включати профдіагностику, проф-

Таблиця 1. Співвідношення чисельності незайнятих громадян та кількості вакансій (потреби підприємств, установ, організацій у працівниках)*, тис. осіб на кінець року

| | 2007 | | | 2008 | | | 2009 | | | 2010 | | |
|--|---------|------------|--------------|---------|------------|--------------|---------|------------|--------------|---------|------------|--------------|
| | потреба | пропозиція | навантаження | потреба | пропозиція | навантаження | потреба | пропозиція | навантаження | потреба | пропозиція | навантаження |
| Усього | | | | | | | | | | | | |
| в т.ч. за професійними групами: | | | | | | | | | | | | |
| законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери | 11,1 | 47,5 | 4 | 7,0 | 66,9 | 10 | 6,5 | 51,8 | 8 | 5,7 | 51,4 | 9 |
| професіонали | 16,5 | 38,1 | 2 | 10,9 | 54,6 | 5 | 10,0 | 45,0 | 4 | 9,0 | 48,1 | 5 |
| фахівці | 15,6 | 55,3 | 4 | 12,1 | 72,0 | 6 | 9,1 | 51,7 | 6 | 7,4 | 53,0 | 7 |
| технічні службовці | 6,4 | 36,3 | 6 | 3,8 | 46,2 | 12 | 2,4 | 31,2 | 13 | 2,2 | 31,8 | 14 |
| працівники сфери торгівлі та послуг | 15,1 | 86,7 | 6 | 8,4 | 106,6 | 13 | 8,0 | 66,0 | 8 | 7,9 | 76,6 | 10 |
| кваліфіковані робітники сільського, лісового та лісового господарств, риборозведення та рибальства | 1,4 | 35,9 | 26 | 0,8 | 42,0 | 53 | 0,7 | 19,5 | 28 | 0,7 | 22,8 | 33 |
| кваліфіковані робітники з інструментом | 48,8 | 68,8 | 1 | 20,1 | 116,3 | 6 | 11,4 | 77,6 | 7 | 13,2 | 69,9 | 5 |
| робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин найпростіші професії | 31,7 | 120,4 | 4 | 14,4 | 176,8 | 12 | 7,7 | 106,8 | 14 | 7,9 | 107,2 | 14 |
| | 23,1 | 171,3 | 7 | 13,6 | 194,8 | 14 | 10,0 | 93,2 | 9 | 9,9 | 103,2 | 10 |

* Джерело: Державний комітет статистики України [10].

Таблиця 2. Випускники навчальних закладів на ринку праці України у 2005–2010 роках*

| | | Усього перебувало на обліку в службі зайнятості випускників навчальних закладів, осіб | | | | Працевлаштовано службою зайнятості, осіб | | | | Рівень працевлаштування, % | | | | Мають статус безробітного, осіб | | | |
|---|------|---|-------|-------|-------|--|-------|-------|-------|----------------------------|------|------|------|---------------------------------|-------|-------|-------|
| | | роки | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Усього, в т.ч. | осіб | 108835 | 68940 | 81857 | 99772 | 35979 | 24903 | 18554 | 28456 | | | | | 29071 | 23069 | 22961 | 32624 |
| | % | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 33,4 | 36,1 | 22,7 | 28,5 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Випускники середніх загальноосвітніх шкіл | осіб | 28 508 | 12662 | 7820 | 7200 | 9848 | 4702 | 2103 | 1708 | | | | | 7124 | 3778 | 1247 | 2726 |
| | % | 26,2 | 18,4 | 9,6 | 7,2 | 27,4 | 18,9 | 11,3 | 6,0 | 34,5 | 37,1 | 26,9 | 23,7 | 24,5 | 16,4 | 5,4 | 8,3 |
| Випускники професійно-технічних закладів освіти | осіб | 30 418 | 18844 | 27752 | 36755 | 11744 | 7575 | 6235 | 11324 | | | | | 6717 | 6585 | 7340 | 11018 |
| | % | 27,9 | 27,3 | 33,9 | 36,8 | 32,6 | 30,4 | 33,6 | 39,8 | 38,6 | 40,2 | 22,5 | 30,8 | 23,1 | 28,5 | 32,0 | 33,8 |
| Випускники вищих закладів освіти | осіб | 49 909 | 37434 | 46285 | 55817 | 14817 | 12626 | 10216 | 15424 | | | | | 15230 | 12706 | 14374 | 18880 |
| | % | 45,9 | 54,3 | 56,5 | 56,0 | 40,0 | 50,7 | 55,1 | 54,2 | 28,8 | 33,7 | 22,1 | 27,6 | 52,4 | 55,1 | 62,6 | 57,9 |

* За даними статистичної форми №2-ПН «Звіт про працевлаштування і зайнятість населення, яке звернулося до служби зайнятості України» станом на кінець року.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

просвіту, профконсультацію, профінформацію та інші спеціальні заходи і починатися з раннього віку.

Вищенаведені факти дають право говорити про те, що національна економіка потребує розробки коротко-, середньо- та довгострокових прогностичних розрахунків у професійно-кваліфікаційному та регіональному розрізах. А також нагальною є потреба, на нашу думку, запровадження профорієнтаційних програм у всіх регіонах країни.

Одним із способів подолання безробіття є проведення заходів, спрямованих на його запобігання. У зв'язку з цим досить велика увага повинна приділятися спільній профорієнтаційній роботі (як засобу «профілактики») служби зайнятості та її соціальних партнерів. Таким чином, професійна орієнтація стає важливим елементом, який передує працевлаштуванню або навчанню. Тобто грає провідну роль у формуванні кадрового потенціалу як держави в цілому, так і конкретного регіону.

Організація і розробка Програми профорієнтації має здійснюватися з участю служби зайнятості, місцевих центрів зайнятості, які досліджують соціально-економічний розвиток кожного окремого регіону, а також складають прогностичні показники; роботодавців, навчальних закладів регіону.

На нашу думку, така програма сприятиме посиленню специфічними методами конкурентоспроможності працівника на ринку праці та досягнення ефективної зайнятості населення; забезпеченню профорієнтаційної роботи з молоддю науковим системним шляхом, аналізуючи професійний попит підприємств у кадрах та будуючи стратегію професійного орієнтування, направленою на свідомий вибір майбутньої професії; посилить мотивації серед випускників загальноосвітніх шкіл, пріоритетом яких стане реальне працевлаштування, а не безпідставний престиж тієї чи іншої «модної» професії.

Отже, нами пропонується впровадити Порядок розробки та виконання державних програм профорієнтації, котрі пе-

редбачають визначення їх мети, завдань, структури, органів, відповідальних, за їх виконання; заходів, строків виконання та джерел фінансування, а також застосування відповідних методів профорієнтаційної роботи (див. рис.).

Основні блоки, які мають увійти в поетапну систему профорієнтації, ми бачимо такі:

Перший блок – робота з вихованцями дитячих садочків.

Другий блок – це робота з учнями.

Третій блок – це робота з батьками.

Четвертий блок – робота з різними категоріями громадян, тобто вільний ринок праці – профінформаційні консультації, професійний відбір, профосвіта, професійна адаптація, групова робота: семінари різної спрямованості, семінари з техніки пошуку роботи, для осіб з обмеженими фізичними можливостями, орієнтація з самозайнятості, аукціони претендентів на вакансії, ярмарки професій та вакансій, семінари з роботодавцями тощо.

П'ятий блок – просвітницько-інформаційна робота. Створення електронного довідника на сайті міської ради, та рубрики «Презентація актуальних професій». Розміщення публікацій, репортажів професійно-орієнтаційного напрямку у місцевих ЗМІ.

Однак, незважаючи на запропоноване нами часткове вирішення проблеми дисбалансу на ринку праці, слід відзначити, що за даними незалежних операторів ринку (рекрутингових агенцій) офіційна статистика, на жаль, не повною мірою відбиває потреби ринку праці. Потреби багатьох сфер бізнесу не охоплюються державною статистикою (в тому числі через неясну інформацію, що надходить до регіональних управлінь Держкомстату), що знижує можливості аналізу регіонального стану ринку праці. Наприклад, офіційні статистичні інформаційні джерела уже не перший рік говорять про актуальність лише робітничих професій. Але ж в умовах ринкової інноваційно-інформаційної економіки не можна обмежуватися ли-

| | |
|--|--|
| 1. Загальні положення | 1.1. Мета програми. 1.2. Обґрунтування необхідності розробки Профорієнтаційної програми. 1.3. Сутність, принципи та основні напрями професійної орієнтації |
| 2. Організаційна структура системи професійної орієнтації населення | 1. Дошкільні навчальні заклади. 2. Загальноосвітні навчальні заклади (проведення спільних заходів з соціальними партнерами та їх перелік). 3. Професійно-технічні та вищі навчальні заклади. 4. Молодіжні організації. 5. Міський центр зайнятості (форми роботи). 6. Приватні агентства з працевлаштування. 7. Підприємства міста. 8. Органи з працевлаштування, освіти і науки та соціального захисту населення. 9. Координаційний комітет (функція регулювання, контролю та управління на міському рівні) |
| 3. Фінансове забезпечення програми | Фінансування заходів Програми здійснюється за рахунок коштів: – Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття; – місцевого бюджету; – благодійних внесків |
| 4. Система заходів щодо реалізації конкретної Профорієнтаційної програми | В цьому розділі пропонується система профорієнтаційної роботи із зазначенням основних блоків профорієнтаційної роботи, конкретних заходів, термінів їх виконання та відповідальних за виконання |

Структурні складові Профорієнтаційної програми

ше робітничими професіями. І реальний стан ринку праці, за даними приватних рекрутингових компаній, яскраво підтверджують цю тезу. Річ у тім, що сучасний світ професій змінюється настільки швидко, наскільки швидко удосконалюються технології виробництва, з'являються нові наукові відкриття. Наприклад, багато професій з'явилося у зв'язку з розвитком нових інформаційних технологій: веб-дизайнер, веб-програміст і т.д. Зважаючи на інформацію в ЗМІ недержавних агентцій, найзатребуванішими професіями в галузях, не пов'язаних з промисловим індустріальним виробництвом, на початок осені 2010 року були:

- менеджери з продажу харчових продуктів, непродовольчих товарів масового споживання, брак фахівців на ринку продажу фармацевтичної продукції, який пов'язаний з відсутністю в Україні системи їх підготовки, нестача кваліфікованих фахівців, які спеціалізуються на експортних продажах зерна, недостатня кількість спеціалістів з управління, прогнозування та розвитку напрямів роздрібної торгівлі;

- ІТ-фахівці. Сфера ІТ-послуг забезпечує роботою понад 40 тис. кваліфікованих фахівців і продовжує розвиватися. Україна охоплює 20% ринку експорту програмного забезпечення у Східній Європі та знаходиться на другому місці в регіоні після Росії. Проте, за даними служби зайнятості, ІТ посідає 19-те місце (з 23) за кількістю пропонуваного вакансій, а Держкомстат взагалі не виділяє ІТ з категорії «Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям». Держава не пропонує можливостей перенавчання за цим напрямком, і внаслідок недостатньої уваги до тенденцій розвитку ІТ можливості цієї сфери не використовуються [11]. Зазначена інформація, вочевидь, не потрапляє до служби зайнятості, і ця тенденція не враховується при підготовці та перепідготовці осіб, які знаходяться на обліку в державній службі зайнятості України.

Висновки

1. Головними заходами державної організаційно-адміністративної політики щодо підвищення збалансованості національного ринку праці на найближчу перспективу мають стати: виведення профорієнтаційної роботи на найвищий щабель тактичного і стратегічного планування розвитку вітчизняного ринку праці; складання Профорієнтаційної програми у відповідності до розвитку регіональних галузей економіки, забезпечення законодавчого механізму участі роботодавців у процесі професійного навчання та професійної орієнтації, залучення їх до підготовки навчальних програм, реального формування державного замовлення, здійснення поточного контролю знань в учбовому закладі, участі у контролі отриманих знань.

2. Сучасний стан українського ринку праці, і перш за все ринку освітніх послуг, потребує взаємоузгодженості та регулювання на державному рівні шляхом зокрема створення в загальноосвітніх школах окремої штатної одиниці, яка б займалася профорієнтацією учнів (психологи-профкон-

сультанти, психофізіологи, соціологи тощо) з спеціально обладнаними кабінетами, де б розміщувалася вся необхідна інформація; зобов'язати всі ВНЗ проводити рекламні кампанії своїх спеціальностей в обов'язковому узгодженні з регіональними моніторинговими дослідженнями з метою недопущення викривлення реальної ситуації на ринку праці і професійної дезорганізації та дезорієнтації випускників шкіл, а також накладати адміністративні штрафи за порушення законодавства. В систему профорієнтаційних заходів потрібно включити прикріпленість місцевих навчально-виробничих асоціацій до ЗОШ. Тобто на сучасному етапі потрібно здійснити принциповий перехід від практики безсистемної профагітації до конкурсного відбору абітурієнтів на базі тестування та професійної діагностики. Зобов'язати всі приймальні комісії включити до пакету документів результати профорієнтаційного обстеження щодо відповідності претендента обраному фаху.

3. Назріла гостра потреба впровадження системи рейтингування, в тому числі за критерієм працевлаштованих випускників, що надасть відкритості і прозорості діяльності учбових закладів, а також дозволить інформувати громадськість і ринок праці про свої досягнення, а з другого боку підсилить конкуренцію між учбовими закладами за замовлення (як державними, так і приватними); змусить учбові заклади активно співпрацювати в напрямку розробки сучасних учбових програм, що призведе до підвищення якості навчання. Рейтинг дозволить відобразити реальну картину престижності учбового закладу.

4. Виявлена необхідність реформування системи збору і обробки статистичної інформації на рівні держави з метою висвітлення реальних потреб ринку праці у поточному і перспективному періоді з урахуванням інноваційних галузей, що стрімко розвиваються.

Література

1. Лич В.М. Трудовий потенціал та ринок праці України. Монографія «Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава» / В.М. Лич – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – С. 258–267.
2. Професійна орієнтація та професійне навчання безробітних (організаційно-правовий та психолого-педагогічний аспекти): Колективна монографія / В.Є. Скульська, Ю.М. Маршавін, М.А. Міропольська та ін.; За заг. ред. В.Є. Скульської. – К.: ІПК ДСЗУ, 2007. – 346 с.
3. Профорієнтація населення і професійне навчання незайнятих громадян / В.А. Покришук. – Кременчук, 1997. – 278 с.
4. Маршавін Ю.М. Державне регулювання ринку праці України: теоретико-методологічний аспект [Електрон. ресурс] / Ю.М. Маршавін. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua>
5. Маршавін Ю. Шляхи врегулювання професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці / Ю. Маршавін // Україна: аспекти праці. 2006. – №1. – С. 26–29.
6. Маршавін Ю. Єдина технологія обслуговування незайнятого населення в центрах зайнятості України / Ю. Маршавін, Л. Ляліна,

М. Руженський, В. Поливанов та ін. – К.: Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості, 2000. – 300 с.

7. Петрова Т. Ринок освітніх послуг і ринок праці: проблеми взаємозв'язку та взаємодії / Т. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2006. – №4.

8. Гугул О. Управління професійною підготовкою персоналу корпорацій / О. Гугул // Україна: аспекти праці. – 2010. – №8. – С. 31–35.

9. Тимошек Т. Потреба галузей економіки у кваліфікованих кадрах і пропозиція освітніх послуг: структурні невідповідності / Т. Тимошек // Україна: аспекти праці. – 2011. – №5. – С. 40–44.

10. Економічна активність населення України 2010: Стат. збірник / Державний комітет статистики України: Київ – 2011. – С. 183–184.

11. Напрями оптимізації системи прогнозування попиту та пропозиції робочої сили. Аналітична записка [Електрон. документ] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/397/>

12. Чернявська Ю.Б. Організаційно-економічний механізм державного регулювання ринку праці в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Ю.Б. Чернявська. – Київ, 2010. – 20 с.

К.Ф. ЧЕРКАШИНА,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
Л.Ю. СИСОЄВА,
к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи, УАБС НБУ

Теоретичні засади ідентифікації морального ризику в кредитних відносинах

У статті розглянуті підходи до визначення поняття «моральний ризик» та визначено його місце у системі економічних ризиків. Авторами запропоновано напрями щодо зниження морального ризику при здійсненні кредитних операцій.

Ключові слова: моральний ризик, асиметрія інформації, опосередковане фінансування, інсайдери, кредитор, позичальник, інвестор.

В статье рассматриваются подходы к определению понятия «моральный риск» и определяется его место в системе экономических рисков. Авторы предложили направления по снижению морального риска при осуществлении кредитных операций.

Ключевые слова: моральный риск, асимметрия информации, непрямое финансирование, инсайдеры, кредитор, заемщик, инвестор.

The approaches to the definition of «moral hazard» and its place in the system of economic risks are considered in the article. The authors suggested directions for reducing moral hazard in the credit operations.

Keywords: moral hazard, information asymmetries, indirect financing, insiders, the lender, the borrower, the investor.

Постановка проблеми. Поняття «моральний ризик» є досить новим в економічній літературі та недостатньо дослідженим. Сучасні вітчизняні науковці необґрунтовано ототожнюють моральний ризик із ризиком репутації та операційно-технологічним ризиком, тому вважаємо, що дослідження категорії «моральний ризик» у системі ризиків має

цілий ряд переваг для кредиторів та зменшення ризику недобросовісної поведінки з боку позичальників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз фінансових ризиків та підходи щодо їхнього зниження знайшли відображення в наукових працях багатьох вчених, зокрема таких, як О.І. Барановський, Т.А. Васильєва, А.М. Єрмошенко, О.В. Козьменко, С.В. Леонов, О.М. Пожар, М.С. Сідолако [1, 2]. У той же час питанням існування «морального ризику» та підходів до його врахування та зниження присвячені здебільшого праці зарубіжних вчених: К. Дауда, О. Уильмсона, Л. Кроуса, Дж. Голд [3, 4].

Високо оцінюючи накопичені наукові здобутки вітчизняних та зарубіжних дослідників, а також значний практичний досвід у системі ризиків, цілий ряд питань все ще залишається не вирішеним остаточно ні в теоретичному, ні в практично-прикладному аспектах. Існує об'єктивна необхідність визначення місця морального ризику в системі фінансових ризиків та напрямів запобігання недобросовісної поведінки.

Мета статті. Визначити місце морального ризику у системі економічних ризиків та запропонувати підходи до зниження морального ризику, який виникає при кредитних відносинах.

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо існуючі поняття морального ризику.

Так, американський вчений Кевін Дауд пов'язує виникнення світових фінансових криз із моральним ризиком. Він визначає моральний ризик таким чином [3].

Моральний ризик виникає, коли одна зі сторін несе відповідальність за інтереси іншої, але власні інтереси ставить на перше місце. У фінансовій сфері моральний ризик може виражатися у такому:

1. Фінансовий агент може продати певний фінансовий продукт, знаючи, що це не в інтересах покупця.

2. Працівник може взяти собі надмірні бонуси з коштів, якими він управляє від чужого імені, а також надмірно ризикувати.

У фінансовій енциклопедії «Інвестопедія» моральний ризик визначається як ризик того, що сторона угоди не вступить до договору сумлінно, надавши недостовірну інформацію про свої активи, зобов'язання або кредити, або приймає на себе невиправдані ризики [5].

У рамках фундаментальної мікроекономічної теорії фінансового посередництва проблему морального збитку розуміють як ситуацію, що виникає в умовах договірних відносин між економічними суб'єктами, при якій окремі сторони не зацікавлені в «чесному» дотриманні умов угоди [6].

У російській економічній літературі моральний ризик розглядають як ситуацію, в якій одна зі сторін приховує інформацію, що в майбутньому дозволить отримати користь за рахунок збитків іншої сторони [7].

Інші автори під моральним ризиком розуміють випадок невизначеності при прийнятті рішень [8].

Українські вчені пов'язують моральний ризик з імовірністю зміни поведінки позичальника в бік збільшення ризику [2].

Підсумовуючи вищезазначене, можна дати таке визначення морального ризику.

Моральний ризик – ризик того, що одна зі сторін угоди буде здійснювати дії, що є небажані з точки зору іншої сторони, яка не має можливості контролювати поведінку цієї сторони. Моральний ризик виникає внаслідок неоднакової кількості інформації у сторін. Інформована сторона максимізує свій вигравш за рахунок інших.

Умови виникнення морального ризику такі:

- наявність бази для співпраці або обміну;
- розбіжність інтересів;
- складність контролю або доказів якості виконання контракту;
- обмежена відповідальність за здійснювані дії.

У той же час аналіз вітчизняного законодавства стосовно ризиків свідчить про відсутність визначення даного поняття.

Так, у методичних вказівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджених постановою правління Національного банку України 15.03.2004 р. №104, виділено такі ризики: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно–технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик [9].

Аналогічні види ризику визначені і у постанові №361 від 02.08.2004 р. «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик–менеджменту в банках України» [10].

Базельський комітет з банківського нагляду виділяє три основні види ризиків: кредитний, ринковий та операційний [11].

Ми вважаємо, що моральний ризик є складовою кожного з вищезазначених видів ризику. Отже, визначимо його місце у системі фінансових ризиків (див. табл.).

Розглянемо більш детально ситуацію морального ризику в кредитних відносинах «кредитор – позичальник». При цьому переміщення позичкових коштів від кредитора до позичальника може здійснюватися за двома напрямками: каналами прямого та непрямого кредитування.

Канали прямого кредитування – це канали, якими тимчасово вільні позичкові ресурси рухаються безпосередньо від власників до позичальників.

Відповідно до цього напряму кредитори безпосередньо пов'язані з ризиком недобросовісної поведінки з боку позичальника і тому мають контролювати об'єкти, куди були вкладені кошти.

Розглянемо більш детально, які витрати будуть нести кредитори.

Вихідними положення нашого дослідження будуть такі:

- на кредитний ринок звернулися n ідентичних покупців кредитних ресурсів, яким необхідні кошти для фінансування своїх проектів, тобто можна розглядати n об'єктів кредитування;
- потреби покупців ресурсів у ресурсах вважаються нормалізованими, тобто кожному економічному суб'єкту необхідна певна одиниця кредитних ресурсів;

Місце та прояв морального ризику в системі економічних ризиків

| Вид ризику | Форма прояву |
|--------------------------------|--|
| Кредитний ризик | Кредитор надає позики, нехтуючи фінансовим станом позичальника, а також не враховуючи обсяги та строки зобов'язань |
| Ризик ліквідності | Банки намагаються забезпечити конфіденційність своїх активів з метою уникнення додаткового державного контролю та погіршення рейтингу та отримання додаткових коштів |
| Ризик зміни процентної ставки | При встановленні процентних ставок банк приховує інформацію щодо встановлення процентних ставок, а також витрачає менше ресурсів на збір та аналіз інформації щодо ринкової ситуації |
| Ринковий ризик | Банки не завжди проводять достатній аналіз щодо тенденцій на ринку цінних паперів, що створює підґрунтя до виникнення негативних змін вартості портфеля |
| Валютний ризик | Відкриття банком необґрунтованих валютних позицій |
| Операційно–технологічний ризик | Неякісний менеджмент, шахрайство, професійні помилки, недостатня система внутрішнього обміну інформацією |
| Ризик репутації | Приховування реального фінансового стану |
| Юридичний ризик | Проблема узгодженості нормативно–правотворчого поля функціонування структурних одиниць |
| Стратегічний ризик | Неякісне корпоративне управління та неузгодженість між стратегічними, тактичними та операційними цілями |

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

- доходи покупців ресурсів розподілені однаково і незалежно;
- кожен покупець ресурсів у результаті реалізації свого проекту отримує чистий ефект (NPV), причому він розглядається як випадкова величина;
- реальне значення доходу від проекту не відомо кредитору, що і породжує для нього проблему можливого морального збитку в разі недобросовісної поведінки позичальника;
- кожен кредитор–посередник володіє грошовими коштами у розмірі $1/m$, тобто для фінансування одного проекту потрібне залучення m кредиторів;
- на ринку існують щонайменше $m \cdot n$ кредиторів, завдяки чому з'являється можливість профінансувати всі проекти;
- проведення заходів щодо контролю за поведінкою позичальників ресурсів вимагає додаткових витрат в розмірі C одиниць.

Цілком логічно, що загальні витрати на контроль при цьому будуть дорівнювати $m \cdot n \cdot C$.

Отже, при прямому кредитуванні в ситуації морального ризику безпосереднього опиняється кредитор.

Наявність посередників на кредитному ринку допомагає мобілізувати великий обсяг заощаджень, більш ефективно їх розмістити та знизити ризики, ніж це можуть зробити окремі кредитори, а також сприяє скороченню операційних витрат, об'єднанню та диверсифікації ризиків; у тому числі морального ризику, тому більш реальною буде ситуація, що задоволення потреб позичальників у забезпеченні вільних ресурсів та кредиторів у терміновому вкладенні вільних коштів буде відбуватися через канали непрямого кредитування.

При непрямому кредитуванні грошові кошти рухаються через посередників, до яких можна віднести: банківські і небанківські інститути. Функцію контролю за розміщенням коштів та поведінкою позичальника можуть виконувати рейтингові агентства, аналітичні та аудиторські компанії. Наукове підґрунтя, що базується на доказі того, що на кре-

дитному ринку України основні трансформаційні потоки заощаджень в кредитні ресурси проходять через банки, дає можливість стверджувати, що банки мають стати основними установами для нейтралізації морального ризику.

Пропонуємо в сучасних умовах кредитної діяльності виділяти такі напрями запобігання ситуації морального ризику за позичальниками з боку кредиторів, а саме:

- здійснювати попередній аналіз ефективності вкладання коштів із погляду кредиторів;
- запобігати «егоїстичній» поведінці позичальників у процесі використання кредитними ресурсами та не допускати їх дій у напрямі, що не відповідає цілям кредиторів;
- проводити аудит та вводити штрафні санкції.

Відповідно до цього кредитори для запобігання виникнення ситуації недобросовісної поведінки та зниження морального ризику делегують функцію контролю за об'єктами вкладення банку.

У запропонованому механізмі банк виступає як установа делегованого моніторингу, яка контролює позичальників з позиції інтересів кредиторів.

При цьому банк на свій розсуд може вибирати форми здійснення контролю:

- контролювати кожного позичальника (загальні витрати становитимуть у цьому випадку $n \cdot C$);
- з кожним позичальником банк укладає борговий контракт, що передбачає наявність штрафних санкцій фіскального характеру (загальні витрати складуть в цьому випадку $n \cdot F$).

Зауважимо, що, враховуючи умову $C < F$, банк буде надавати перевагу першому варіанту поведінки. Це фактично означає той факт, що діяльність з контролю позичальника не буде здійснюватися безпосередньо кожним окремим кредитором, а буде делегована одній банківській установі.

Таким чином, при опосередкованому кредитуванні банк виступає як установа делегованого моніторингу, яка контролює поведінку позичальника з метою недопущення зміни в його

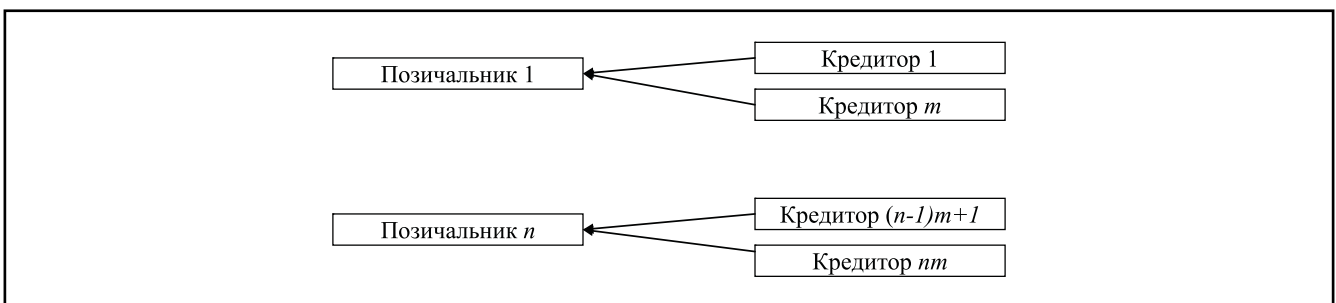


Рисунок 1. Контроль за позичальниками з боку кредиторів

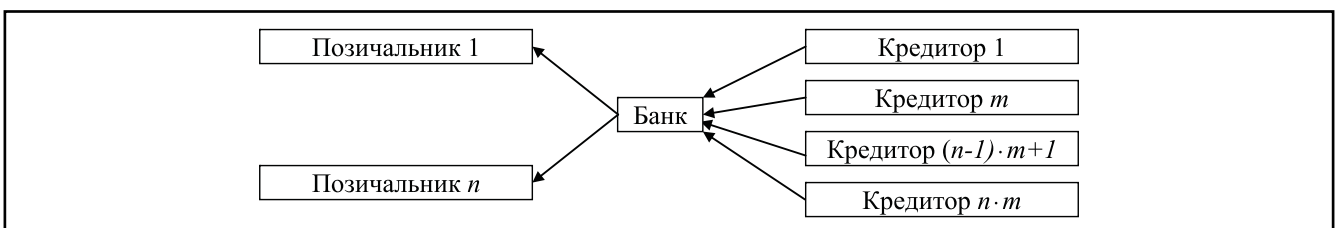


Рисунок 2. Механізм делегування кредиторами контролю за позичальниками банку

поведінці та недобросовісному виконанню кредитної угоди, що може призвести до погіршення інтересів кредиторів.

У той же час паралельно виникає проблема контролю за банком як за контролюючою установою. Очевидно, що здійснення прямого контролю за банком з боку кожного кредитора неможливо.

У зв'язку з цим з боку банку більш розумно надати кредиторам гарантії, за якими кожному з них в обмін на ресурси розміром $1/m$ гарантується виплата дивідендів у сумі D/m .

Грошовий потік (CF), що отримується банком унаслідок реалізації n проектів, може бути представлений випадковою величиною:

$$CF = \sum_{i=1}^n NPV_i - nC, \quad (1)$$

де $\sum_{i=1}^n NPV_i$ – сума чистих ефектів від реалізації банком n

проектів;

nC – витрати банку на здійснення функції делегованого моніторингу за проектами, в які розміщено кошти кредиторів.

На нашу думку, можна виділити як позитивні, так і негативні стимули, що будуть спонукати банки чесно виконувати зобов'язання делегованого контролю на належному рівні:

1) наявність штрафів або інших заходів фіскального характеру перед кредиторами – учасниками кредитної угоди;

2) положення про ліквідацію банку за умови, якщо грошовий потік, що поступає, виявляється менше загальної суми зобов'язань банку перед кредиторами, тобто $CF < nD$.

Отже, за результатами розрахунків сформулюємо висновок: для протидії моральним ризикам кредитори делегують функції моніторингу за позичальниками та використовують банк як орган, який має більше можливостей щодо ефективного здійснення безпосереднього контролю за позичальниками.

Висновки

Отже, виходячи з вищезазначеного слід сказати, що проблему морального ризику не можна ігнорувати, оскільки він присутній у всіх без винятку видах економічних ризиків. У даній статті була приділена увага підходам щодо зниження морального ризику, який виникає при кредитних відносинах. При цьому була розглянута ситуація опосередкованого кредитування, в якій роль посередника виконував банк. Доцільність залучення банку з метою зниження морального ризику обумовлена такими умовами:

– процес контролю, що проводиться банком, має забезпечувати економію на масштабах, тобто банк одночасно має здійснювати контроль за декількома позичальниками;

– обмеженість можливостей кредиторів щодо контролю за поведінкою позичальників створює необхідність залучення банку як установи делегованого моніторингу з метою відстеження недобросовісної поведінки та нейтралізації морального ризику;

– відносно низькі витрати, що виникають при делегуванні контролю одному банку, іншими словами, витрати кредиторів не повинні перевищувати дохід, що отримується внаслідок економії на масштабах за рахунок об'єднання контрольних функцій у рамках одного банку;

– для унеможливлення прояви моральних ризиків для кредиторів, пов'язаних з імовірністю нечесного виконання банком функцій контролюючої установи, доцільно застосувати штрафи або інші заходи фіскального характеру.

Література

1. Сідолако М.С. Банківські ризики та управління ними / М.С. Сідолако // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. Т. 20. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – С. 261–264.
2. Ермошенко А.М. Теоретичні і практичні аспекти забезпечення вільного доступу до страхових послуг / А.М. Ермошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №5. – С. 195–201.
3. Kevin Dowd Moral Hazard and the Financial Crisis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cato.org/pubs/journal/cj29n1/cj29n1-12.pdf>
4. Laurence A. Krause The Bubble Economy: Moral Hazard and Speculative Bubbles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://faculty.buffalostate.edu/joth/pk2009/Site/program_files/Krause.Bubble.Economy.pdf
5. Moral Hazard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/terms/m/moralthazard.asp>
6. Diamond D.W. Liquidity Risk, Liquidity Creation, and Financial Fragility: A Theory of Banking / Diamond D.W., Rajan R.G. // Journal of Political Economy. 2001. Vol. 109. – P. 287–327.
7. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: учебное пособие / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 2004. – 267 с.
8. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 1998. – 219 с.
9. Система оцінки ризиків [Електронний ресурс]: методичні вказівки з інспектування банків, затверджені постановою правління Національного банку України № 104 від 15.03.2004 р. – Режим доступу: <http://www.zakon1rada.gov.ua>
10. Організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]: методичні рекомендації, затверджені постановою правління Національного банку України № 361 від 02.08.2004 р. – Режим доступу: <http://www.zakon1rada.gov.ua>
11. Amendment to the Capital Accord to incorporate market risks. [Електронний ресурс] Basle Committee on Banking Supervision. – Basle. – Updated November 2005. – Режим доступу www.bis.org

Оцінка впливу бюджетних витрат на показники розвитку людського потенціалу

Наведено класифікацію рівня бюджетних витрат та компонент людського потенціалу (фізичного потенціалу, потенціалу здібностей та знань, майнового потенціалу) за якісними ознаками трьох рівнів: високий, середній та низький. Визначено роль бюджетного фінансування у забезпеченні розвитку людського потенціалу на основі розрахунку та вимірювання його рівня впливу, що, з одного боку, надасть можливість органам місцевого самоврядування раціонально розподіляти фінансові ресурси, а з іншого – забезпечить ефективну реалізацію підходів до підвищення рівня розвитку людського потенціалу населення засобами фінансово-бюджетного регулювання.

Ключові слова: рівень життя населення, витрати бюджету, розвиток людського потенціалу, регіон.

Приведена классификация уровня бюджетных расходов и компонент человеческого потенциала (физического потенциала, потенциала способностей и знаний, имущественного потенциала) по качественным признакам трех уровней: высокий, средний и низкий. Определена роль бюджетного финансирования в обеспечении развития человеческого потенциала на основе расчета и измерения его уровня влияния, что, с одной стороны, предоставит возможность органам местного самоуправления рационально распределять финансовые ресурсы, а с другой – обеспечит эффективную реализацию подходов к повышению уровня развития человеческого потенциала населения средствами финансово-бюджетного регулирования.

Ключевые слова: уровень жизни населения, расходы бюджета, развитие человеческого потенциала, регион.

Classification over of level of budgetary charges of human potential (physical potential, potential of capabilities and knowledge, property potential) is brought on the high-quality signs of three levels: high, medium-and-low. The role of the budgetary financing is certain in providing of development of human potential on the basis of calculation and measuring of his level of influence, that, from one side, will give possibility to the organs of local self-government rationally to distribute financial resources, and from other – will provide effective realization of going near the increase of level of development of human potential of population of the financially-budgetary adjusting facilities.

Постановка проблеми. Відповідно Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року [2] основним стратегічним ресурсом і фактором економічного зростання є людський потенціал, від зміцнення якого залежить

належна якість життя та задоволення потреб як нинішнього, так і майбутніх поколінь. Людський потенціал як головне багатство будь-якої суспільної системи у кінцевому випадку визначає могутність країни та суспільства. Поліпшення рівня життя населення будь-якої країни створює одночасно умови і для існування суспільства, і для його розвитку. Тому очевидно, що пріоритетним становиться зберігання та наращування людського потенціалу країни, зокрема її регіонів.

Необхідно акцентувати увагу на необхідності підвищення ролі регіональних та місцевих органів влади у розвитку людського потенціалу. У своїх дослідженнях В.М. Геєць [1] відмічає, що, тільки оцінивши вплив обсягу витрат держави на рівень життя та економічне зростання, можна аргументовано доказати рівень державного втручання в економіку. Особливої актуальності набуває це завдання в умовах обмеженості ресурсів бюджету. Об'єктивна оцінка рівня життя населення, зокрема розвитку людського потенціалу, може розглядатися як ключовий показник результатів роботи органів державного управління та місцевого самоврядування щодо ефективного управління видатками місцевих бюджетів. Використання ж системного підходу до цієї проблеми має створити наукове підґрунтя для формування та обґрунтування концепцій, цілей, стратегій та програм стійкого розвитку на національному та регіональному рівнях, наближуючи існуючу бюджетну практику в Україні до світових стандартів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різним аспектам дослідження бюджетного процесу, управління бюджетними видатками та особливостям прийняття державно-управлінських рішень стосовно бюджетної політики присвячували свої праці такі науковці, як В. Бакуменко, В. Базилевич, Л. Баластрик, С. Буковинський, О. Василик, А. Єпіфанов, І. Луніна, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, І. Розпутенко, І. Чугунов, С. Юрій та ін. Основні теоретичні підходи в управлінні бюджетними видатками були розроблені закордонними дослідниками, а саме Р. Алленом, Д. Амборським, Д. Аммонсом, Дж. Дайамондом, К. Деві, Д. Майкселом, А. Роузом, Д. Томасі, Р. Зоді та ін. При цьому недостатньо вирішеними залишаються питання підвищення ефективності управління видатками, що потребує наукового обґрунтування прийняття управлінських рішень щодо розподілу коштів місцевих бюджетів за пріоритетними напрямками.

Методологічні основи дослідження рівня життя було закладено у працях класиків економічної науки (Дж. Б'юкенена, Дж. Гелбрейта, Дж. Гобсона, Дж. Кларка, К. Маркса, Дж. Кейнса, Т. Мальтуса, А. Маршала, А. Пігу, А. Сміта, С. Фішера,

М. Фрідмена, П. Хейнса та ін.). Різні аспекти проблеми оцінювання якості та рівня життя населення з урахуванням особливостей вітчизняної економіки висвітлені у значній кількості робіт [3–6, 8–13, 16]. З одного боку, автори розглядають або окремі аспекти (доходи та витрати населення, матеріальне становище соціально вразливих верств, бідність тощо), або глобальні проблеми виміру людського розвитку. З вищевикладеного можна зробити висновок, що проблема оцінки життєвого рівня населення вченими та практиками є широко дослідженою. Проте такі дослідження є динамічними та змінюються відповідно до реалій суспільного розвитку.

Таким чином, **метою статті** є обґрунтоване визначення та оцінка впливу темпів зростання бюджетних витрат на показники розвитку людського потенціалу. Слід відзначити, що вибір як об'єкта дослідження Харківського регіону визначається тим, що Харків є промисловим центром країни і займає одне із перших місць по обсягу коштів, що надходять до бюджету. Поряд із шляхами збільшення кількості та обсягів джерел наповнення місцевого бюджету актуальною є проблема ефективного їх використання з метою підвищення рівня життя населення як головного базису розвитку людського потенціалу регіону.

Для досягнення цієї мети було реалізовано комплекс науково-практичних завдань: провести класифікацію за якісною ознакою темпів росту бюджетних витрат та показників розвитку людського потенціалу, складові компоненти якого визначають фізичний потенціал, потенціал здібностей та знань і майновий потенціал; визначити рівень впливу бюджетних витрат на розвиток людського потенціалу. У дослідженні використано методи багатовимірної економіко-математичної моделювання: кластерний та дисперсійний аналіз.

Виклад основного матеріалу. Для характеристики особливостей бюджетного регулювання та соціального розвитку регіону насамперед на основі кластерного аналізу визначено рівень темпів зростання видатків бюджету та компонентів людського потенціалу шляхом ідентифікації однорідних груп виходячи із значень відповідних показників, що розраховано автором за джерелами [14, 15].

Використання багатовимірної економіко-математичного методу кластерного аналізу дозволило визначити рівень темпів зростання бюджетних витрат та фізичного потенціалу,

потенціалу здібностей та знань, майнового потенціалу за якісними ознаками трьох рівнів: високий, середній та низький. Результати розрахунків наведено у табл. 1.

Отримані результати (табл. 1) використано як інформаційну базу для проведення оцінки рівня впливу бюджетних витрат на розвиток людського потенціалу на основі дисперсійного аналізу, що застосовується для дослідження впливу однієї або декількох якісних змінних (факторів) на одну залежну кількісну змінну. Залежна змінна вимірюється за шкалою відношення, інтервалу, або порядку, а незалежна змінна має нечислову природу, тобто є неметричною. При цьому використовується конкретна комбінація рівнів фактору. Так, як незалежна змінна використовується три її рівня за відповідною шкалою: високий, середній та низький, що отримані на основі кластерного аналізу. Залежними змінними є показники, які характеризують той чи інший вид людського потенціалу.

Так, методику проведення дисперсійного аналізу можна представити таким чином [7]:

1. Розкладання показника мінливості ознаки на дві складові: мінливість всередині груп та мінливість між групами. Як показник мінливості використовується сума квадратів відхилення значень ознаки від середньої, яка позначається (SS). Загальна сума квадратів (SS_{total}) є показником загальної мінливості залежної змінної і представляє собою чисельник дисперсії:

$$SS_{Total} = \sum_{i=1}^N (x_i - M)^2, \quad (1)$$

де x_i значення ознаки (залежної змінної) для i -го спостереження; M – середньоарифметичне значення ознаки (залежної змінної); N – кількість спостережень.

Відповідно, загальна сума квадратів (SS_{total}) дорівнює сумі між групою та внутрішньо групою сумі квадратів:

$$SS_{total} = SS_{bg} + SS_{wg}, \quad (2)$$

де SS_{bg} – міжгрупова сума квадратів – показник мінливості між k -групами, кожна чисельністю n об'єктів; SS_{wg} – внутрішньогрупова сума квадратів – показник випадкової мінливості (всередині груп).

$$SS_{bg} = \sum_{j=1}^k n(M_j - M)^2. \quad (3)$$

Таблиця 1. Результати кластеризації в узагальненому вигляді

| Рік | Рівень витрат бюджету | Рівень фізичного потенціалу | Рівень потенціалу здібностей та знань | Рівень майнового потенціалу |
|------|-----------------------|-----------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|
| 2000 | середній | низький | високий | середній |
| 2001 | високий | середній | низький | середній |
| 2002 | середній | середній | високий | середній |
| 2003 | середній | середній | високий | середній |
| 2004 | високий | середній | низький | середній |
| 2005 | низький | високий | високий | високий |
| 2006 | високий | високий | високий | низький |
| 2007 | середній | середній | середній | високий |
| 2008 | високий | високий | середній | високий |
| 2009 | низький | середній | низький | низький |
| 2010 | середній | середній | середній | середній |

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

$$SS_{wg} = SS_{total} - SS_{bg} = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^n (x_i - M_j)^2. \quad (4)$$

Результати розрахунків наведено у табл. 2.

Кожна сума квадратів характеризується власним числом ступенів вільності (df). Так, загальне число ступенів вільності відповідає загальній сумі квадратів і дорівнює:

$$df = N - 1. \quad (5)$$

Число ступенів вільності для міжгрупової суми квадратів дорівнює числу складових мінус один:

$$df = k - 1. \quad (6)$$

Число ступенів вільності для внутрішньогрупової суми квадратів:

$$df = df_{total} - df_{bg} = N - k. \quad (7)$$

Виходячи із даних табл. 2 загальне число ступенів вільності дорівнює 10,0, число ступенів вільності для міжгрупової суми квадратів дорівнює 2 та для внутрішньогрупової – 8.

Наступним етапом є розрахунок середніх квадратів за формулами:

$$MS_{bg} = \frac{SS_{bg}}{df_{bg}} \text{ міжгруповий середній квадрат}; \quad (8)$$

$$MS_{wg} = \frac{SS_{wg}}{df_{wg}} \text{ внутрішньо груповий середній квадрат.} \quad (9)$$

Чим більше величина співвідношення міжгрупового та внутрішньо групового середнього квадрату, тим більше підстав вважати, що середні значення, що порівнюються, відрізняються.

Виконані розрахунки (табл. 2) свідчать про наступне: міжгруповий середній квадрат дорівнює 0,87, а внутрішньогруповий – 1,03. Це означає, що середні значення показника рівня захворюваності в залежності від рівня витрат бюджету, майже не відрізняються. Проілюструємо це за допомогою графіку, що відображає розраховані залежні змінні по групам фактору (високий, середній та низький рівень витрат бюджету) (рис. 1).

На поданому рис. 1 видно, що найбільше змінюються середні значення показників X3 та X4 в залежності від рівня витрат бюджету. При цьому обидва ці показники приймають найбільші значення при середніх темпах бюджетних витрат, нижче у випадку високого рівня бюджетних витрат, і ще нижче – при низькому.

2. Вимірювання рівня впливу бюджетних витрат на показники фізичного потенціалу населення.

Таблиця 2. Результати однофакторного дисперсійного аналізу для кожної змінної фізичного потенціалу

| Компоненти дисперсії | Однозначні результати за кожним показником | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|--|------------------------|--------------------------|---------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|---------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|---------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|---------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|---------------|-----------------------|
| | Ступені вільності | Сума квадратів (SS) X1 | Середній квадрат (MS) X1 | F-розподіл X1 | p – рівень значущості | Сума квадратів (SS) X2 | Середній квадрат (MS) X2 | F-розподіл X2 | p – рівень значущості | Сума квадратів (SS) X3 | Середній квадрат (MS) X3 | F-розподіл X3 | p – рівень значущості | Сума квадратів (SS) X4 | Середній квадрат (MS) X4 | F-розподіл X4 | p – рівень значущості | Сума квадратів (SS) X5 | Середній квадрат (MS) X5 | F-розподіл X5 | p – рівень значущості |
| Міжгрупова | 2 | 1,74 | 0,87 | 0,84 | 0,46 | 1,25 | 0,56 | 0,51 | 0,62 | 2,62 | 1,31 | 1,41 | 0,29 | 1,24 | 0,62 | 0,57 | 0,59 | 1,47 | 0,74 | 0,69 | 0,53 |
| Внутрішньогрупова | 8 | 8,26 | 1,03 | - | - | 8,75 | 1,1 | - | - | 7,38 | 0,92 | - | - | 8,76 | 1,10 | - | - | 8,53 | 1,07 | - | - |
| Загальна | 10 | 10,0 | - | - | - | 10,0 | - | - | - | 10,0 | - | - | - | 10,00 | - | - | - | 10,00 | - | - | - |

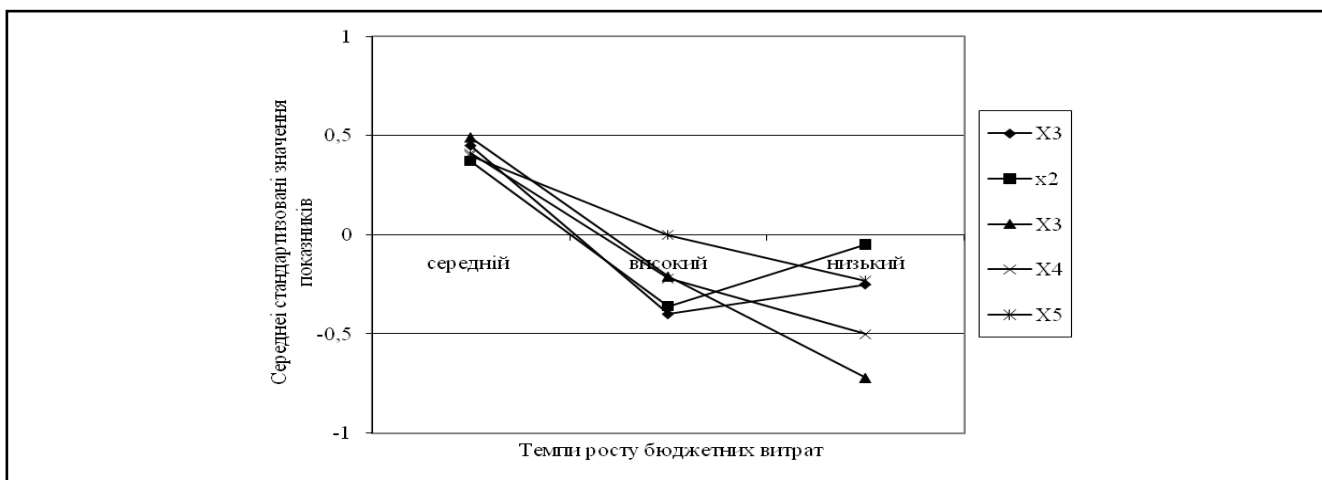


Рисунок 1. Середні значення залежних змінних в залежності від рівня бюджетних витрат

Примітка: X1 – рівень захворюваності населення; X2 – кількість дітей у дитбудинках; X3 – рівень оздоровлення та спортивної підготовки; X4 – забезпеченість житлом; X5 – рівень екологічної безпеки.

Відношення міжгрупової та загальної суми квадратів показує долю загальної дисперсії залежної змінної, що обумовлена впливом фактору. Цей показник ідентичний за змістом квадрату коефіцієнта кореляції у регресійному аналізі, тому також називається коефіцієнтом детермінації або факторіальною дисперсією (R^2) і розраховується таким чином:

$$R^2 = \frac{SS_{bg}}{SS_{total}}. \quad (10)$$

Отримані значення коефіцієнта детермінації представлені у табл. 3.

Виходячи з табл. 3 рівень бюджетних витрат впливає на показники, що характеризують фізичний потенціал населення наступним чином: на рівень захворюваності рівень впливу дорівнює 0,17, на кількість дітей у дитбудинках – 0,11, на рівень оздоровлення та спортивної підготовки – на 0,26, на забезпеченість житлом – на 0,12, на рівень екологічної безпеки – на 0,15.

Однак завдання вимірювання рівня впливу не обмежується тільки визначенням коефіцієнта детермінації, необхідно підтвердити статистичну значущість зв'язку.

3. Прийняття статистичного рішення та формулювання змістовних висновків.

Прийняття статистичного рішення засновано на прийнятті/відхиленні альтернативної гіпотези про те, що міжгрупова мінливість вище внутрішньогрупової. Основним показником є F -відношення – емпіричне значення критерію Фішера:

$$F_e = \frac{MS_{bg}}{MS_{wg}}. \quad (11)$$

За таблицею критичних значень F -розподілу для p -рівня значущості знайдено $F_{крит}$. Якщо $F_{крит} < F_e$, то можна прийняти альтернативну гіпотезу про те, що міжгрупова мінливість вище внутрішньогрупової. Так, у випадку, що досліджується, вплив бюджетних витрат на фізичний потенціал населення статистично достовірний тільки у одному випадку, оскільки: для $X1 F_{розр.} < F_{табл.}$, а саме: $0,84 < 4,1$; для $X2 F_{розр.} < F_{табл.}$, а саме: $0,50 < 4,1$; для $X3 F_{розр.} < F_{табл.}$, а саме: $1,41 < 4,1$; для $X4 F_{розр.} < F_{табл.}$, а саме: $0,57 < 4,1$; для $X5 F_{розр.} < F_{табл.}$, а саме: $0,69 < 4,1$.

Таким чином, аналіз показав відсутність статистично достовірного впливу бюджетних витрат на показники фізичного потенціалу населення в Харківському регіоні.

Оцінка впливу бюджетних витрат на розвиток окремих компонент людського потенціалу – однофакторний дисперсійний аналіз, може бути проведена з використанням двофакторного дисперсійного аналізу, коли як фактори впливу використовуються бюджетні витрати сумісно з будь-якою компонентою людського потенціалу. Математична модель двофакторного дисперсійного аналізу [7], як і в однофакторному випадку, припускає виділення двох основних частин варіації залежної змінної: внутрішньогрупової, що обумовлена випадковими причинами, і міжгрупової, обумовленої впливом факторів. У міжгруповій мінливості, у свою

Таблиця 3. Оцінка рівня впливу бюджетних витрат на фізичний потенціал населення

| Показник | Підсумок за моделлю в цілому | | | | | | | |
|----------|------------------------------|--|-------------------------|--|---------------------------|---|---------------|-------------------------|
| | Коефіцієнт кореляції (R) | Факторіальна дисперсія (коефіцієнт детермінації) (R^2) | Сума квадратів (SS) | Число ступенів вільності (за моделлю) (df) | Середній квадрат (MS) | Число ступенів вільності (залишкове) (df) | F -розподіл | p – рівень значущості |
| X1 | 0,42 | 0,17 | 1,74 | 2 | 0,87 | 8 | 0,84 | 0,46 |
| X2 | 0,34 | 0,11 | 1,12 | 2 | 0,56 | 8 | 0,50 | 0,62 |
| X3 | 0,51 | 0,26 | 2,62 | 2 | 1,31 | 8 | 1,41 | 0,29 |
| X4 | 0,35 | 0,12 | 1,24 | 2 | 0,62 | 8 | 0,57 | 0,58 |
| X5 | 0,38 | 0,15 | 1,47 | 2 | 0,73 | 8 | 0,69 | 0,52 |

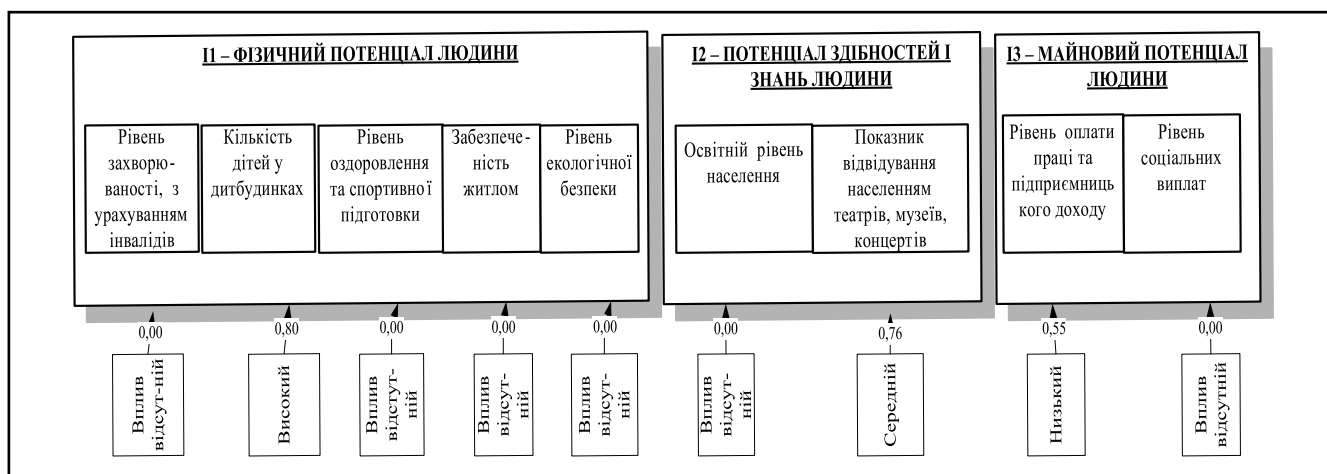


Рисунок 2. Рівень впливу бюджетних витрат на показники розвитку людського потенціалу (за шкалою інтервалів коефіцієнта детермінації)

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

чергу, виділяють три її складові: вплив (головний ефект) 1-го фактора; вплив (головний ефект) 2-го фактора; взаємодія факторів.

Визначення рівня впливу бюджетних видатків має ґрунтуватися не просто на оцінці окремих кількісних значень коефіцієнта детермінації, а й дослідженні загального рівня впливу на той чи інший показник за якісною ознакою, що може надати більш повну та прийнятну інформацію для подальшого дослідження. Для цього було використано метод групування отриманих значень бюджетних витрат, що може бути представлено за допомогою розрахунку інтервалів коефіцієнта детермінації. В результаті аналізу отримано таку інформацію (рис. 2).

Оцінка впливу бюджетних витрат на сукупність взаємопов'язаних компонент людського потенціалу дозволила виділити показники, рівень впливу на які достатньо вагомий, а саме: низький рівень впливу на рівень оплати праці та підприємицького доходу (майновий потенціал); середній рівень впливу на показник відвідування населенням театрів, музеїв, концертів (потенціал здібностей та знань); високий рівень впливу на показник кількості дітей у дитбудинках (фізичний потенціал).

Висновки

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки. Проведене дослідження дозволило з'ясувати, що на 67% показників, які характеризують розвиток людського потенціалу, рівень впливу бюджетних витрат відсутній, на 11% знаходиться на низькому рівні, на 22% – нижче середнього і високому. Це означає, що поряд із дією інших факторів, не в повній мірі реалізуються засади бюджетного регулювання соціального розвитку на регіональному рівні. Із прийняттям нового Бюджетного кодексу (2011) в Україні актуалізуються питання щодо раціонального розподілу фінансових ресурсів з урахуванням пріоритетів соціально-економічного розвитку територій та забезпечення максимальної ефективності використання бюджетних коштів. Тому, перспективою подальшого дослідження є формування пріоритетних напрямів бюджетного фінансування, моделювання оптимального розподілу коштів на розвиток людського потенціалу регіону.

Література

1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку [Текст] / В.М. Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р.

№1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=85902

3. Жадан О.В. Економіка праці і соціально-трудові відносини [Текст]: [Навч. посіб.] / Жадан О.В. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2008. – 360 с.

4. Зубенко Л.А. О показателях бедности [Текст] / Л.А. Зубенко // Вопросы статистики. – 2000. – №3. – С. 24–26.

5. Кизим М.О. Інтегральна оцінка рівня та якості життя населення регіонів України [Текст] / М.О. Кизим, Ф.В. Узунов // Проблеми науки. – 2004. – №4. – С. 35–41.

6. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) [Текст] / [за ред. Е.М. Лібанової]. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.

7. Наследов А.Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных [Текст]. Учебное пособие / А.Д. Наследов. – СПб.: Речь, 2004. – 392 с.

8. Парфенова Н.В. Методика розрахунку інтегрального індексу якості життя населення регіону за вхідними та вихідними індикаторами [Текст] / Н.В. Парфенова // Наука й економіка. – 2009. – Т. 2. – №3(15). – С. 239–245.

9. Пархоменко Л.В. Модель прогноза изменения уровня жизни населения региона [Текст] / Л.В. Пархоменко // Вестник ТГТУ. – 2006. – №35. – С. 845–848.

10. Рівень життя населення України [Текст] / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; [за ред. Л.М. Черненко]. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.

11. Рівень і якість життя населення [Текст]: Монографія / [під заг. ред. Є.П. Кушнар'ова]. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2004. – 272 с.

12. Семенов В.В. Економіко-статистичні моделі та методи дослідження соціальних процесів: нерівність, бідність, поляризація [Текст]: Монографія / [за ред. В.М. Новікова]. – Полтава: РВВ ПУ-СКУ, 2008. – Т. 2. – 269 с.

13. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник [под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия)]. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. – 1120 с.

14. Харківська область у 2004 році (статистичний щорічник) [Текст] / Головне управління статистики у Харківській області; за ред. М.Л. Чмихала. – Харків, Головне управління статистики у Харківській області, 2005. – 608 с.

15. Харківська область у 2009 році (статистичний щорічник) [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Харківській області; за ред. О.С. Никифорова. – Харків, Головне управління статистики у Харківській області, 2010. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM); кольор.; 12 см. – Назва з титул. екрану.

16. Хаустова В.Є. Інтегральне оцінювання рівня життя населення регіонів України методом ентропії [Текст] / В.Є. Хаустова, О.І. Омельченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011.

17. №2. – С. 137–145.

Новітні інструменти підвищення ефективності кадрового менеджменту в міжнародних компаніях

Створення культури результативності в компанії в довгостроковій перспективі покращує її конкурентоспроможність. Одним із проявів культурної трансформації є вибракування працівників, не здатних пристосуватися до нових особливостей організації робочих процесів. Тому нові методи управління мають бути доповнені інструментами ефективного найму нових працівників. У статті описані компетенції працівників в умовах культури результативності, а також запропоновані новітні інструменти ефективного найму кваліфікованих фахівців.

Ключові слова: корпоративна культура, кадрова політика, ринок праці, компетенція, віддача від інвестицій, культурна трансформація.

Создание культуры результативности в компании в долгосрочной перспективе улучшает ее конкурентоспособность. Одним из проявлений культурной трансформации является выбраковка сотрудников, не способных приспособиться к новым особенностям организации рабочих процессов. Поэтому новые методы управления должны быть дополнены инструментами эффективного найма новых сотрудников. В статье описаны основные компетенции сотрудников в условиях культуры результативности, а также предложены новейшие инструменты эффективного найма квалифицированных специалистов.

Ключевые слова: корпоративная культура, кадровая политика, рынок труда, компетенция, отдача от инвестиций, культурная трансформация.

High performance corporate culture establishment improves the competitiveness of the company in the long-term prospect. The rejection of the employees, who aren't able to adjust themselves to the new working processes organization special features, is one of the displays of cultural transformation. Hence, new management methods have to be supplemented with the efficient instruments of hiring process of new employees. In the article a set of employee competences in the conditions of high performance corporate culture is described, new instruments of effective hiring process of the professionals are offered.

Keywords: corporate culture, personnel policy, labour market, competence, return on investments, cultural transformation.

Постановка проблеми. Одним з основних показників успішного створення в компанії культури результативності є зростання ефективності роботи на всіх рівнях організаційної структури. Тому так важливо систематизувати інструменти

найму нових найкращих працівників, запропонованих ринком праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Роботи С. Фінкельштейна [1], Р. Коннора та Т. Сміта [2], К. Камерона та Р. Куїнна [3], М. Ке де Врі [4] та інших дослідників показують вплив корпоративної культури на зростання управлінської результативності в міжнародних компаніях. В умовах українських реалій створення культури результативності як альтернативи ієрархічній культурі привертає увагу менеджерів до механізмів ефективного управління кадровою політикою компанії.

Метою статті є систематизація інструментів найму нових найкращих працівників, запропонованих ринком праці.

Виклад основного матеріалу. В умовах економічної кризи активізація механізмів ієрархічної корпоративної культури сприймається як неминучість. Однак все більш доцільним для українських компаній видається створення корпоративної культури результативності. Її принципи багато в чому відповідають особливостям ринкової культури за моделлю Камерона – Куїнна [3].

Характерна риса культури результативності у поєднанні зовнішнього фокусу з дисципліною. Зовнішній фокус дозволяє компанії орієнтуватися на споживача та обслуговувати його запити у більш ефективний спосіб, ніж це роблять її конкуренти. Дисципліна пов'язана зі створенням особливого клімату, що максимально мобілізує ініціативу та відповідальність. Вище керівництво задає лише напрям, загальні орієнтири, надаючи співробітникам відносну свободу дій, методів та інструментів для їх досягнення. Організація, побудована на культурі результативності, орієнтована на результат, а головний її пріоритет є виконання поставленого завдання.

Водночас у такій компанії кількість необговорюваних питань зведено до мінімуму. Працюючи в ній, менеджери мають гнучкість у прийнятті рішень та виборі методів досягнення цілі. Широко розповсюджений принцип свободи слова, який мінімізує прояви деструктивної поведінки.

Культура такого типу, з одного боку, стимулює ініціативність працівників, а з іншого – базується на правилі, що досягнення узгоджених запланованих показників за умов належної організаційної підтримки повинно перетворитись у зобов'язання. Компетенції, що вирішують питання створення культури результативності, наведені на рис. 1.

Зі зростанням частки українських підприємств, що сформували або намагаються сформувати таку культуру, водночас буде зростати попит на інструменти більш ефективного

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

управління людськими ресурсами. Одним з проявів створення культури результативності в компанії є підвищення ролі ринкових сил на формування внутрішньої кадрової політики. Робочі місця стають об'єктом конкуренції. Конкурентний тиск ззовні на такі вакансії зростає. Разом із тим зростають і вимоги, що висувуються до існуючих працівників. Тому вищому керівництву в той же час необхідний ефективний набір інструментів щодо залучення, відбору та інтеграції найкращих кадрів з ринку.

Культурна трансформація передбачає фундаментальні зрушення у мотивах поведінки в організації, а відтак створює серйозні виклики всьому персоналу компанії. Працівники, що пристосувалися до філософії нової культури, можуть у декілька разів підвищити свою результативність. Вони працюють в ефективній компанії, отримують більшу матеріальну винагороду та є в цілому щасливішими через досягнення вищих результатів та вищий рівень самореалізації.

Працівник, що не може досягнути взятих на себе зобов'язань, змушує менеджмент компанії задуматися над перспективами роботи працівника на цій посаді.

Передбачаючи, що працівник відстає по контрольним показникам, а запланований та узгоджений результат найімовірніше не буде досягнутий, однією з найбільш розповсюджених тенденцій з боку керівництва є бажання втрутитися в роботу підлеглого занадто рано. Проте важливою перевагою утримання від таких дій є позбавлення підопічного зручних виправдань при невиконанні ним поставленого та узгодженого завдання.

Іншою відповіддю за подібних обставин з боку керівника буде свідоме прийняття втрат, пов'язаних із недосягненням поставленої мети. За умови допустимості масштабів втрат такий підхід може стати ефективною інвестицією в розвиток для працівника. У зв'язку з цим одним із ключових показників ефективності системи менеджменту в компанії є повторюваність раніше зроблених помилок. Тому цей підхід буде ефективний лише тоді, коли він буде супроводжуватися, з одного боку, ретельним аналізом ситуації, пошуком причин недосягнення цілей з боку працівника, а з іншого – гарантією та планом дій недопущення повторення подібної ситуації з боку працівника в майбутньому.

Коренева компетенція

C1: Менеджер приймає дійсно важливі для компанії зобов'язання, забезпечуючи тим самим безперервне зростання її конкурентоспроможності

Компетенції охоплення

C2: Менеджер у постійному спілкуванні з клієнтами виявляє нові найкращі ринкові можливості для своєї компанії

C3: Для вирішення складних стратегічних задач менеджер налагоджує продуктивні відносини з колегами з інших підрозділів

C4: Менеджер забезпечує однозначне розуміння поставлених перед своїми співробітниками задач

C5: Менеджер взаємодіє зі своїм керівником на основі ясних взаємних очікувань та поважливого використання часу

Компетенції стилю

C6: Менеджер щирий, так як він бере на себе відповідальність і має право вимагати цього від інших

C7: Менеджер заряджає колег своєю енергією, допомагаючи їм досягати все більш високих результатів

C8: У складних ситуаціях менеджер бере на себе відповідальність за прийняття твердого, конкретного рішення

C9: Менеджер сприяє усуненню недоліків системи, а не використовує їх для виправдання своїх недоробок або бездіяльності

Інструментальні компетенції

C10: Менеджер забезпечує безумовну передачу відповідальності своїм співробітникам та ефективно контролює виконання ними своїх зобов'язань

C11: Менеджер забезпечує своєчасний зворотній зв'язок, націлюючи співробітників та пошук найкращих способів виконання своїх зобов'язань

C12: Менеджер забезпечує мобілізуючу та прозору систему оцінки та стимулювання своїх співробітників

C13: Менеджер створює всі необхідні передумови для поширення у своїй компанії кращої практики та неповторення раніше зроблених управлінських помилок

C14: Менеджер сприяє швидкому кар'єрному зростанню своїх співробітників

C15: Менеджер не уникає конфліктів, а вміє спрямовувати їх у конструктивне русло для підвищення результативності вирішення важливих організаційних задач

C16: Менеджер створює, використовує та розвиває мережу ефективних партнерських відносин навколо своєї компанії

Рисунок 1. Групи компетенцій менеджерів для створення культури результативності

Адаптовано, джерело: Белошапка В.А. Создание культуры результативности: компетенции «неручного» управления бизнесом // Актуальні проблеми економіки.

Культура результативності компанії передбачає високий рівень очікуваної ефективності працюючих у ній кадрів. Тому якщо наведені методи не приносять потрібної віддачі, і працівник продовжує не виконувати прийняті на себе зобов'язання, наступні питання допоможуть менеджеру діагностувати необхідність змін:

1. «Чи найняли б ви цього працівника зараз, якби його ще не було у вашому штаті?» [6].

2. «Якби даний співробітник повідомив вам, що звільнюється, утримували б ви його, чи відчували би полегшення?» [7].

За наявності хоча б найменших сумнівів менеджеру варто замислитися над доцільністю виведення працівника з числа колективу. Виходом з подібної ситуації найімовірніше стане внутрішнє переміщення або звільнення.

Внутрішнє переміщення – досить популярний та ефективний інструмент, оскільки ресурси, інвестовані компанією в пошук, оцінку та найм працівника, не втрачаються, а залишаються в межах компанії. До того ж, як правило, працівники, переведені на іншу більш відповідну їм посаду в межах компанії, демонструють високий рівень лояльності та мають більш сильну мотивацію, що також є активом та цінністю фірми: «Будь-яка компанія втрачає хороших працівників, що просто опинилися не на своєму місці; вони, можливо, отримали би більше задоволення та досягли б більших успіхів, якби їх не звільняли, а переводили на більш відповідну роботу» [8].

Якщо методи ротатії себе не виправдали, а всі наведені вище інструменти роботи з персоналом не принесли очікуваної віддачі, керівництво компанії зобов'язане прийняти рішення про звільнення працівника з посади. Попри всю важку моральну складову цього процесу, вирішальну роль відіграє швидкість проведених змін та рішучість HR-менеджменту.

Роботи Клаудіо Фернандеса-Араоса [9] показують, що різниця ефективності роботи кращих працівників та середніх зростає зі зростанням складності виконуваної роботи з 20% для простих вакансій до понад 600% для складних, а ефективність роботи окремих працівників на складних посадах може бути від'ємною. Це актуалізує проблему наявності ефективних інструментів пошуку, оцінки та інтеграції нових найкращих працівників на зміну звільненим.

Для досягнення найвищої продуктивності кожна вакансія має відповідати визначеним компетенціям, причому для кожної конкретної посади придатність кожної компетенції та її необхідний рівень зазвичай унікальні. З іншого боку, ефективний найм має створювати умови для набору критичної маси співробітників, готових взяти на себе відповідальність

за високі результати роботи, що є характерною рисою корпоративної культури результативності.

У 1973 році Девід МакКлелланд [10] описав процес розробки компетенції для конкретної посади. Робота полягає у короткому записі всіх дій, що характеризують найефективнішого співробітника. На основі цього порівнюються дії кращого працівника з діями середнього, і доповнюється компетенціями створення культури результативності (рис. 1).

На основі створеного набору компетенцій проводиться оцінка кандидатів. Найкращим підходом видається модель (рис. 2), що дозволяє продемонструвати умови та переваги ефективної системи оцінки, не втрачаючи фокус на важливих аспектах цього процесу.

Завершує найм процес інтеграції працівника, відповідальність за який несе як новий співробітник, так і керівництво компанії. Ефективність цього етапу залежить від навиків ключових менеджерів з управління основними викликами інтеграції [9]:

- природна схильність компанії перебільшувати якість своїх внутрішніх процесів та загальний стан компанії, а нових працівників – переоцінювати свої здібності;
- перебування у стресовій ситуації;
- невідповідність стилю роботи менеджера та його команди, особливо з питань контролю та делегування;
- неспроможність інвестувати в розвиток продуктивних відносин з ключовими працівниками;
- проблеми минулих періодів, залишених попередніми працівниками;
- відсутність організаційної підтримки.

Процес інтеграції вважається успішним на основі двох показників:

1. Фінансові показники, досягнуті до моменту закінчення фази інтеграції.
2. Ефективність розвитку відносин з іншими працівниками, особливо з підлеглими.

Жодна компанія не може нарощувати свій оборот швидше за зростання її вміння наймати потрібних людей, спроможних забезпечити її розвиток. А відтак, вирішальним у створенні культури результативності буде також здатність менеджерів вибіракувати гірших та відбирати кращих людей з ринку праці.

Наведений комплексний підхід управління процесом найму забезпечує системність рішень щодо процесу заміщення працівників в умовах культури результативності. Послідовне використання ланок процесу відбору дозволить компаніям:

Умови проведення надійної оцінки:

- Висока кваліфікація фахівців, що займаються процесом оцінки
- Можливості, надані організацією
- Правильна методика оцінки

Переваги проведення якісної оцінки:

- Найвищий рівень оцінки
- Найвищий рівень результативності нових кадрів
- Сильний імідж компанії
- Вивільнення ресурсів при уникненні неточних та неякісних оцінок

Рисунок 2. Умови та переваги проведення якісної оцінки

Адаптовано, джерело: *Выбор сильнейших. Как лидеры принимают главные решения о людях: Клаудио Фернандес-Араос.*

1. Встановити критерії пошуку працівника для заміщення відповідної вакансії.

2. Використати умови та переваги ефективного процесу оцінювання кандидатів.

3. Ефективно інтегрувати працівника до існуючої бізнес-системи (причому в умовах створення культури результативності успішний розвиток відносин з іншими працівниками однаково важливий з досягненням формальних цільових показників).

Ефективний перехід до культури результативності неможливий без вивчення глибинних мотивів діяльності працівника у корпоративному середовищі. Досвід провідних міжнародних компаній, таких як THK-BP, General Electric та ін., показує, що прагнення залучити найкращих людей та створити потужну та мотивуючу культуру не принесуть бажаного ефекту без цілеспрямованих зусиль з вирішення принципових проблем менеджменту, серед яких – проблема збалансованості відповідальності та повноважень і питання якісного формулювання цільових показників, за якими оцінюється діяльність співробітника [11]. Тому для створення сприятливих організаційних умов ефективної діяльності працівника кадрова політика повинна підкріплюватися інструментами організаційного проектування та дизайну.

Відбір найкращих людей та адаптація їх до роботи в умовах культури результативності значно збільшує віддачу від інвестицій в їх пошук та інтеграцію. Створивши відповідні організаційні умови, фірма може розраховувати на безпрецедентне зростання свого потенціалу в області людських ресурсів. Ефективне використання цього потенціалу стане основою для зростання її конкурентоспроможності та закладе основи її тривалого успіху у своїй галузі.

Висновки

Успішність культурної трансформації в компанії залежить та водночас є причиною зростання ефективності роботи праців-

ників. Аналіз та використання нових методів взаємодії керівників та підлеглих, а також втілення наданих у статті рекомендацій з найму працівників ззовні сприятиме підвищенню результативності роботи всіх організаційних ланок компанії та, як наслідок, створенню довгострокових конкурентних переваг.

Література

1. Ошибки топ-менеджеров ведущих корпораций: анализ и практические выводы / Финкельштейн Сидни; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 394 с.

2. How Did That Happen?: Holding People Accountable for Results the Positive, Principled Way. Roger Connors, Tom Smith. Portfolio Hardcover – 2009. – 272 p.

3. K. Cameron, R. Quinn, Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on Competing Values Framework, Addison-Wesley Publishing, 1999.

4. M. Kets de Vries, The Leadership Mystique: A User's Manual for the Human Enterprise, London: Financial Times Prentice Hall, 2001.

5. Белошапка В.А. Создание культуры результативности: компетенции «неручного» управления бизнесом // Актуальные проблемы экономики. – 2010. – №2. – С. 82.

6. J. Welch, J. Byrne, Jack: Straight from the Gut, N.Y.: Warner Business Books, 2001.

7. Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't. Jim Collins. HarperBusiness; 1 edition. – 300 p.

8. Ли Якокка. Карьера менеджера: Издательство «Поппури», 2002. – 416 с.

9. Выбор сильнейших. Как лидеру принимать главные решения о людях: пер. с англ. / Клаудио Фернандес-Араос; пер. с англ. Михаила Фербера. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 408 с.

10. David C. McClelland, Testing for Competence Rather than for 'Intelligence' // American Psychologist, January 1973; 28 (1).

11. Белошапка В.А. Резервы роста результативности бизнеса в условиях экономического спада // Актуальные проблемы экономики. – 2011. – №1. – С. 77.

О.М. СУКАЧ,
ст. викладач, Черкаський державний технологічний університет

Механізм реалізації бюджетних програм місцевого рівня на основі показників ефективності їх виконання

Досліджено формування бюджетних програм та їх виконання. Проаналізовано наявні підходи до формування та виконання бюджетних програм, виявлено недосконалість певних схем та моделей. Запропоновано ранжування програм за класами з визначенням принципів ефективності.

Ключові слова: бюджетна програма, витрати, показники оцінювання програм, ранжування.

Исследовано формирование и выполнение бюджетных программ. Проанализированы существующие подходы к формированию и выполнению бюджетных программ, определено несовершенство определенных схем и моделей. Предложена ранжировка программ по классам с определением принципов эффективности.

Ключевые слова: бюджетная программа, расходы, показатели оценивания программ, ранжировка.

Formings and implementation of the budgetary programs are investigational. The existent going is analysed near forming and implementation of the budgetary programs, imperfection of certain charts and models is certain. Ranzhirovka of the programs is offered on classes with determination of principles of efficiency.

Keywords: *budgetary program, charges, indexes of evaluation of the programs.*

Постановка проблеми. Наслідки фінансової кризи 2008–2009 років, що охопила світову спільноту, визначили неспроможність вітчизняної бюджетної системи швидко відреагувати на економічні коливання, як на загальнодержавному, так і на місцевих рівнях. Як наслідок, виникає необхідність здійснення реформи бюджетної системи, що має бути направлена на досягнення стійкого розвитку держави, підвищення результативності державних витрат, поліпшення якості і доступності послуг, що надаються державою. Нині одним із найбільш перспективних інструментів досягнення цих цілей стає програмний бюджет.

Впровадження програмного бюджетування вимагає певних істотних змін у фінансовій діяльності як на загальнодержавному, так і на місцевих рівнях, а саме:

- модернізації фінансово-економічних процесів;
- реорганізації адміністративних структур управління;
- надання нових компетенцій фахівцям сфери суспільних фінансів.

При цьому варто звернути увагу на ще одну важливу обставину – перехід до бюджету сформованого за програмами, що запроваджено в Україні Бюджетним кодексом України, відображає сучасну тенденцію, яка полягає у поєднанні методів і інструментів управління державними та місцевими фінансами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми оцінки бюджетних програм, зокрема розроблення й застосування результативних показників, висвітлюються в працях зарубіжних вчених: Ш. Бланкарта, К. Вайс, Е. Ведунга, Р. Зоді, Е. Лехана, Ю. Немеца, А. Премчанда, Р. Хакета та інших. Серед вітчизняних фахівців проблеми оцінки бюджетних програм представлені в працях: М.В. Бариніної–Закірової, Т.І. Єфименко, О.П. Кириленко, М.І. Кульчицького, К.В. Павлюк, І.Б. Стефаніка.

Американський економіст Рональд Хакет вважає, що показники результативності мають показати ефективність використання бюджетних коштів; вимірювати ті самі результати через деякий час; порівнювати результати виконання бюджетних програм у динаміці за роками та між головними розпорядниками бюджетних коштів; зазначити зміни, які відбуваються в групі споживачів, чи зміни в проблемах, на розв'язання яких спрямована програма; використовувати зрозумілі та чітко визначені терміни [8]. Шведський учений Е. Ведунг вважає доцільним застосування таких показників для оцінки програм: ефективність (витрати–результативність) грошова цінність результатів заходу через грошову вартість заходу; ефективність (витрати–вигоди) результати

заходу у фізичному виразі через грошові витрати на захід [3]. У праці «Складання, розгляд та затвердження місцевих бюджетів на основі положень Бюджетного кодексу України» показники результативності групують за такими типами [4]:

- показники затрат (наприклад, у галузі освіти – кількість навчальних закладів за категоріями);
- показники продукту (виходу) – кількість випускників;
- показники ефективності – вартість навчання одного учня;
- показники результату, ототожнюючи при цьому показник результату з показником якості – поліпшення рівня освіти.

Результативні показники програми – це кількісні та якісні показники, які характеризують результати виконання програми (у цілому і за етапами) та підтверджуються формами державних статистичних спостережень, бухгалтерською та іншою звітністю і на підставі яких здійснюється оцінка ефективності використання коштів місцевих бюджетів на виконання програми, аналіз досягнутих результатів та витрат. Результативні показники поділяються на такі групи: показники витрат; показники продукту; показники ефективності; показники якості [1].

Отже, на сучасному етапі існує декілька підходів до визначення результативності реалізації бюджетної програми. Визначення показників та їх розрахунок мають ґрунтуватися на єдиній методології, що має охоплювати максимальну кількість показників, які дають всебічну характеристику об'єкта.

Метою статті є обґрунтування економічної доцільності напрацювання єдиного механізму оцінювання та реалізації бюджетних програм місцевого рівня.

Виклад основного матеріалу. У вирішенні проблем фінансового та економічного розвитку територій важливу роль відіграють місцеві бюджетні програми. Програмно-цільовий метод управління, що широко використовувався в плановій економіці, в перехідний період до певної міри втратив своє значення, оскільки значна кількість бюджетних програм, що були розроблені на всіх рівнях управління, не відрізнялися глибинністю та якістю опрацювання, та не були забезпечені реальними фінансовими ресурсами. Це призвело до нереалізації більшості програм і дискредитації програмно-цільового методу управління як ефективного економічного інструменту.

Найбільш відомим методом підвищення ефективності бюджетних витрат є бюджетування, орієнтоване на результат, як метод «формування, виконання та контролю за виконанням бюджетів усіх рівнів, що забезпечує розподіл бюджетних ресурсів по цілях, завданнях і функціях держави з урахуванням пріоритетів державної політики і суспільної значущості очікуваних безпосередніх і кінцевих результатів використання бюджетних коштів» [6]. Впровадження елементів бюджету орієнтованого на результат у систему програмно-цільового методу [7] доцільно на кожному етапі цільового програмування, починаючи з аналізу проблемної ситуації і закінчуючи ухваленням рішення про бюджетування програм на черговий період (рис. 1).

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таким чином, елементи результативного бюджетування на всіх етапах програмно-цільового методу дозволяють конкретизувати функції цільового управління, підвищити його ефективність на основі використання системи оцінок бюджетних програм.

Одним із перших нормативно-правових актів, який регламентував використання показників виконання програм у бюджетному процесі, є Розпорядження Кабінету Міністрів «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» від 14.09.2002 р. №538-р. Нині застосування показників виконання у бюджетному процесі регулюється, зокрема, Бюджетним кодексом України, постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 р. №228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ», наказами Міністерства фінансів України від 14.12.2001 р. №574 «Про затвердження Інструкції про статус відповідальних виконавців бюджетних програм та особливості їх участі у бюджетному процесі», від 27.12.2001 р. №604 «Про бюджетну класифікацію та її запровадження», від 08.08.2002 р. №621 «Про запровадження результативних показників, що характеризують виконання бюджетних програм».

Застосування показників виконання місцевих бюджетних програм дає змогу чітко продемонструвати ефективність використання бюджетних коштів, співвідношення досягнутих результатів та витрачених коштів, тривалість виконання програми, її необхідність та відповідність визначеній меті, а також порівнювати результати виконання програми, аналізувати їх. Застосування показників виконання програми сприяє якісному та кількісному аналізу стану виконання програми в частині фінансового забезпечення та в частині досягнення соціального ефекту, який є сенсом виконання програми [5].

З моменту набрання чинності Бюджетного кодексу України (2001) було розроблено більш як 200 програм різних напрямів спрямованих на розв'язання проблем в економіці [2]. За оцінками фахівців, більшість цих програм було спрямовано на вирішення одних завдань. Крім того, значна частина таких

бюджетних програм була розроблена з порушеннями методичних основ цільового планування, що негативно відобразилось на ході їхньої реалізації. Нині в Україні прийнято низку нормативних актів, серед яких: Закон України від 18.03.2004 р. №1621 «Про державні цільові програми», Розпорядження КМУ від 14.09.2002 р. №538р «Про схвалення Концепції застосування Програмно-цільового методу в бюджетному процесі», Наказ Міністерства фінансів від 08.08.2002 р. №621 «Про запровадження показників виконання, що характеризують виконання бюджетних програм», Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2002 р. №1098 «Про паспорти бюджетних програм» (Зареєстровано Міністерством юстиції України від 21.01.2003 р. №47/7368), які визначають основи порядку розробки і реалізації бюджетної програми. Зазначені документи в основному визначають порядок відбору проблем для програмної розробки і формування бюджетної програми, порядок її експертизи й оцінки, а також затвердження, фінансування і виконання, але не вирішеними залишаються питання альтернативних джерел фінансування та єдиної методики, щодо доцільності виконання програми та включення її до переліку програм при формуванні бюджету відповідного рівня.

Оцінка бюджетної програми надає можливість оцінити економічну та соціальну ефективність використання бюджетних коштів на виконання бюджетної програми згідно з визначеною метою, завданнями та результативністю цієї програми. Вона здійснюється за допомогою порівняння планових і фактичних показників її виконання, а також з урахуванням усіх факторів, які впливають на виконання бюджетної програми.

Для оцінки результативності програм, нами запропонована методика, що включає механізм реалізації програм враховуючи оцінку за двома групами показників, яку зображено на рис. 2.

Запропонований механізм оцінки програми передбачає надання одного балу (1), якщо програма виконує поставлені завдання у її паспорті, та нуль балів (0) за умови порушень вимог програми, ранжирування програми здійснюється залежно від кількості балів.

| | | |
|---|---|---|
| I. Характеристика проблемної ситуації, виділення проблеми для вирішення програмними методами | → | Підготовка і аналіз інформації з проблеми. |
| II. Формулювання стратегічних цілей і тактичних завдань | → | Прогноз наслідків і ризик управлінських рішень |
| III. Розробка плану заходів програми (підготовка проекту бюджету) і механізмів їх реалізації: ресурсне забезпечення. Визначення показників для моніторингу і оцінки | → | Чітке формулювання цілей і завдань програми, їх попередня оцінка |
| IV. Реалізація програми (бюджету). Управління. Моніторинг. Контроль. Оцінка | → | Визначення цільових індикаторів результативності програмних заходів. Попередня оцінка результативності заходів програми (бюджету) |
| V. Оцінка результативності реалізації програми (виконань бюджету), коректування цілей і завдань (перехід до етапу II), ухвалення рішень по бюджетуванню на наступний період | → | Моніторинг щоквартальних звітів. Поточна оцінка показників результативності програми. Коректування поточної діяльності. Внесення змін до програми (бюджет) |
| | → | Підсумкова оцінка фактичних результатів програми (бюджету) Аналіз виконання програми (бюджету) і причин відхилень досягнутих показників від планових |

Рисунок 1. Впровадження елементів бюджетування, орієнтованого на результат у систему програмно-цільового методу управління

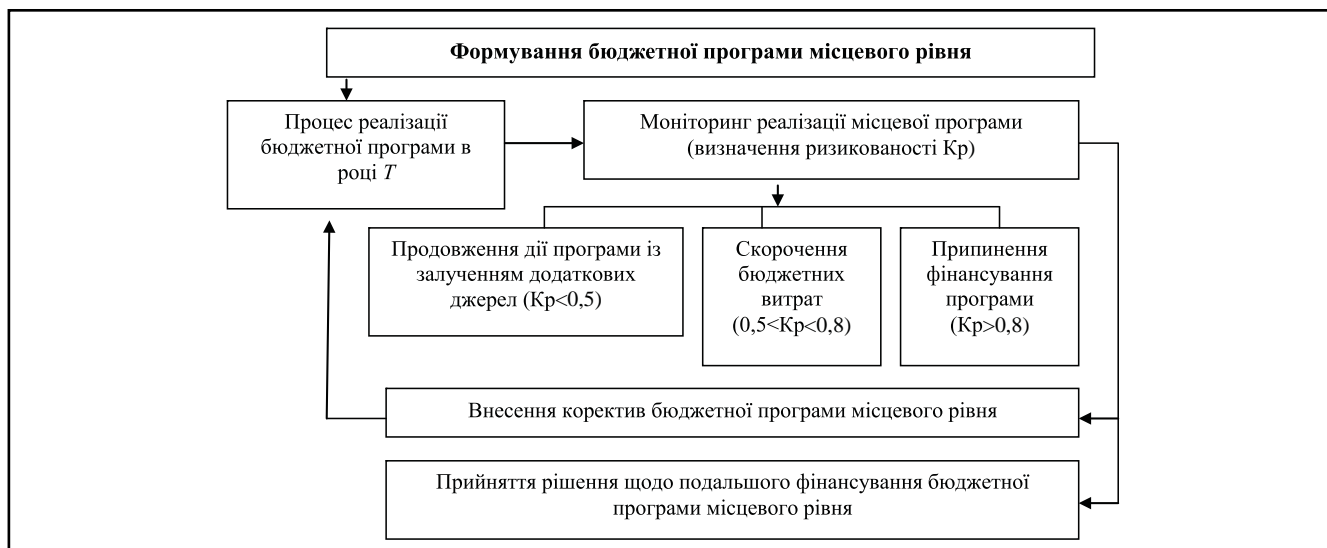


Рисунок 2. Алгоритм реалізації бюджетної програми місцевого рівня

Показники оцінювання місцевої бюджетної програми, що фінансується

| Показник ризику невиконання програми | Формула розрахунку показника |
|---|-------------------------------------|
| Показник рівномірності фінансування програми за роками $K_{\Pi}^{\text{факт}}$ | $K_{\Pi}^{\text{факт}} = V / T - f$ |
| Показник планового зниження бюджетного фінансування програми на етапі (у році T) K_S | $K_S = F_T / F_{\Pi}$ |
| Показник ризику недофінансування програми K_r | $K_r = 1 - F_{\Pi} / F_T$ |

Друга група оцінок передбачає вартісну оцінку результативності бюджетних витрат за програмою, вимагає наявності планових і фактичних показників об'ємів фінансування на кожному етапі реалізації програми. Для ухвалення рішення про фінансування програми наступного року необхідно враховувати ризики її невиконання, що виникають у процесі реалізації програми з різних причин, наприклад, за допомогою системи коефіцієнтів, представлених в таблиці.

V – загальний обсяг фінансування бюджетної програми (визначається головним розпорядником бюджетних коштів відповідно до поставленої мети програми).

F_{Π} – планове фінансування програми в році T (визначається за паспортом програми).

T – строк реалізації програми.

F_T – фактичне фінансування програми в році T (визначається по звітним даним розпорядника коштів за відповідний період).

Відповідно до зазначеного механізму, чим менше середній $K_{\Pi}^{\text{факт}}$, тим більш рівномірним є фінансування програми, а отже знижується ризик недофінансування бюджетної програми місцевого рівня. Ідеальним вважається умова за якої $K_{\Pi}^{\text{факт}} = 0$, тобто відхилення від рівномірності немає і відсутній ризик недофінансування програми.

Загальний коефіцієнт ризику невиконання програми визначається підсумовуванням коефіцієнтів:

$$K_p = K_{\Pi}^{\text{факт}} + K_S + K_r$$

Відповідно на основі розрахованого показника приймаються рішення про подальше виконання програми, а саме її припинення, залучення додаткових джерел, скорочення витрат з неефективних статей, внесення коректив та доповнень тощо.

Висновки

Отже, запропонована методика дасть можливість органам влади ухвалювати обґрунтовані рішення про ранжування програм, їх фінансування та дозволить економити бюджетні кошти шляхом виключення нерезультативних програм. Враховуючи актуальність цієї проблематики, комплексність проблеми, є доцільним проведення подальших наукових досліджень за обраною тематикою.

Література

1. Методичні рекомендації з розробки цільових програм у м. Євпаторія. Брошура. – Сімферополь: 2011. – 92 с.
2. Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 року. – К.: Атіка, 2001. – 80 с.
3. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм / Пер. з англ. – К.: ВСЕУВИТО. – К.: 2003. – 350 с.
4. Використання програмно-цільового методу на рівні місцевих бюджетів України. Посібник для фахівців. – К.: 2004. – 690 с.
5. Основи розробки місцевих цільових програм. Посібник для держслужбовців. – Сімферополь: 2011. – 92 с.
6. Реалізація галузевих стратегій розвитку: Програмно-цільовий метод / Практичний посібник для розпорядників коштів місцевих бюджетів. – Червень, 2006. – С. 24.
7. Терентьева Н.Ю. Подходы к совершенствованию программно-целевого метода управления в свете бюджетных реформ при решении проблем территориального развития // Экономика и предпринимательство: междунар. журн. – 2009. – №5. – С. 13–24.
8. Хакет Р. Програмно-цільовий метод. Program Budgeting Manual, Barents Group. 1999. – Р. 111.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

| | |
|---|----|
| ХЛЄБНИКОВА І.І. Фіскально-адміністративні та регулюючі механізми акцизного оподаткування | 3 |
| ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Основна категоріальна структура теорії тіньової економіки | 8 |
| ОКСЕНЕНКО А.А. Аналіз світового досвіду реалізації податкової політики та визначення впливу податків на соціально-економічний розвиток країни | 11 |
| ШЕВЧУК О.А. Квінтесенція інтелектуального капіталу в умовах розвитку економіки знань | 18 |
| ДУДА Б.Ю. Інституційна модель державного регулювання валютного ринку України | 21 |
| ОСТРОВСЬКА М.С., БЛУДОВА Т.В. Теоретико-методологічні підходи щодо оцінки рівня економічної безпеки держави | 24 |
| УЛЬЯНОВ К.Є. Конкурентна політика держави в умовах глобалізації | 28 |
| ПУЗИРЬОВА П.В., КОВАЛЬСЬКА Ю.Г. Характеристика податкового менеджменту та ознаки його ефективності в сучасних умовах | 36 |
| БУЯНОВА Н.А. Основні напрями та умови формування ефективного механізму захисту конкуренції | 40 |
| ВІРЧЕНКО В.В. Особливості соціально-економічного розвитку Північної Кореї у ХХ-ХХІ ст. | 44 |
| КЛИМЕНКО Н.С. Особливості державного регулювання націоналізації підприємств | 48 |
| УНТМОАЛЕ Ю.В. Становлення конкурентного порядку як передумова модернізації економіки України | 52 |

Інноваційно-інвестиційна політика

| | |
|---|----|
| ВОРОБИЙОВА О.І. Оцінка фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств | 59 |
| ГУЛЯЄВА Л.П. Альтернативні джерела фінансового забезпечення інвестиційної діяльності сучасних підприємств | 65 |
| БАЙДАЛА Н.М. Експортний потенціал інноваційно активних підприємств: теоретико-методологічний підхід | 71 |
| КОЛОДІЙЧУК А.В. Стратегічна інноваційність як нова парадигма забезпечення інноваційного розвитку | 76 |
| ЯЦІВ І.Б. Прийняття інноваційних рішень менеджментом сільськогосподарських підприємств | 81 |
| НАЛИВАЙЧЕНКО К.В. Державна підтримка інноваційного бізнесу | 85 |
| ЛЯХНО М.І. Науково-методичні підходи до оцінки впливу НТП на економічний розвиток | 90 |
| РИБАК Ю.В. Теоретичні засади дослідження розвитку та функціонування кластерів в умовах глобальної конкурентної боротьби | 94 |

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

| | |
|---|-----|
| ПІДЛІСНИЙ П. І., БРАЙКОВСЬКА А.М. Ринкові підходи до формування витрат на перевезення вантажів залізничним транспортом | 102 |
| ЯВОРСЬКА Т.В. Саморегулювання у страховому підприємстві України | 106 |
| ВЛАДИЧИН У.В. Регулювання реорганізаційних процесів в іноземному банківстві України | 109 |
| БУЛАХ Т.М. Державне регулювання соціального розвитку села | 115 |
| ВЕЛИЧКО О.В. Проблеми та перспективи розвитку птахівництва в Україні | 119 |
| КАРПОВ В.М. Проблеми галузей транспортної інфраструктури на сучасному етапі розвитку національного господарства України | 124 |
| ЗЯБЧЕНКОВА Г.В. Застосування справедливої оцінки основних засобів в обліку | 129 |
| МАНЖОС Т.В., ТЕРТИЧНА О.М. Вплив знижок при закупівлі на оптимальний розмір запасу підприємства в умовах невизначеності | 133 |
| КОЗЛОВСЬКА М.В. Механізм управління трансформацією туристичних підприємств | 139 |
| КЛИМЧУК М.М. Розвиток ринку твердого біопалива в Україні | 143 |
| БАЗАРНИЙ Д.В. Управління вартістю в системі фінансового менеджменту банку | 147 |
| БАКУТА А.В. Проблеми та перспективи складської логістики в Україні | 152 |
| ГОЦУЛЯК В.Д. Пріоритети лісової політики України | 160 |

Розвиток регіональної економіки

| | |
|--|-----|
| РЕБАР О.В. Концептуальні засади усунення диспропорцій територіального розвитку | 164 |
| ПАНУХНИК О.В. Інвестиційні можливості регіону: інтеграційно-управлінські технології формування та реалізації | 171 |

Соціально-трудові проблеми

| | |
|---|-----|
| МІЗЮК Б.М., ГРИНКЕВИЧ С.С. Дослідження трудового потенціалу кризь призму теорій суспільного розвитку | 176 |
| БІЛИК М.Д., ГРИГА А.І. Моделювання ефективності ринку праці України в післякризовий період | 181 |
| ЧЕРНЯВСЬКА Ю.Б. Профорієнтація як чинник удосконалення державного регулювання ринку праці | 188 |
| ЧЕРКАШИНА К.Ф., СИСОЄВА Л.Ю. Теоретичні засади ідентифікації морального ризику в кредитних відносинах | 193 |
| КУЗЬМИНЧУК Н.В. Оцінка впливу бюджетних витрат на показники розвитку людського потенціалу | 197 |
| ГОЛОВКО С.А. Новітні інструменти підвищення ефективності кадрового менеджменту в міжнародних компаніях | 202 |
| СУКАЧ О.М. Механізм реалізації бюджетних програм місцевого рівня на основі показників ефективності їх виконання | 205 |

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (129) 2012 р.
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
Науково–дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 22.02.2012 р.
Формат 60x84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 24,41.
Наклад — 300 прим.