

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (130)**

Київ 2012

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 3 (130) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – 234 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. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

© Науково—дослідний економічний інститут, 2012

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

А.О. СІГАЙОВ,
д.е.н., НТУУ «Київський політехнічний інститут»

Державний стандарт аналізу економічної політики в Україні

Розглядаються питання оцінки прозорості та ефективності економічної політики з точки зору пересічних громадян, виборців. Для формування незміщених та зрозумілих експертних оцінок пропонується запровадження національного стандарту аналізу економічної політики у вигляді комплексу гетерогенних моделей, які представляють різні макроекономічні парадигми, та механізм узгодження оцінок.

Ключові слова: оцінка економічної політики, моделювання економічної політики.

Рассматриваются вопросы оценки прозрачности и эффективности экономической политики с точки зрения обычных граждан, избирателей. Для формирования несмещенных и понятных экспертных оценок предлагается введение национального стандарта анализа экономической политики в виде комплекса гетерогенных моделей, которые представляют разные макроекономические парадигмы, и механизм согласования экспертных оценок.

Ключевые слова: оценка экономической политики, моделирование экономической политики.

This paper considers issues of evaluation transparency and efficiency of economic policy from the perspective of ordinary citizens and voters. To form unbiased and clear expert estimations we propose to introduce national standard for economic policy analysis as a complex of heterogeneous models that represent different macroeconomic paradigms, and the mechanism of matching expert assessments.

Keywords: economic policy evaluation, economic policy simulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перед суспільством постійно постають питання оцінки адекватності державної економічної політики макроекономічним процесам та явищам, що відбуваються. Як приклади таких питань можна навести наступні. Якими є наслідки збільшення попиту на експорт для інфляції та сукупного випуску? Що робити уряду перед обличчям втрати довіри до вітчизняною валюти? Яку роль відіграє механізм встановлення зарплат у інфляційних процесах? Що визначає роль відсоткових ставок та обмінних курсів у трансмісійному механізмі монетарної політики? Наскільки важливими для останньої є вдосконалення технології виробництва? Як відбиваються на монетарній політиці зміни у податковій політиці? До чого призводить зміна рівня заборгованості державного сектору? Якою буде вартість скорочення цільового рівню інфляції? Пересічним громадянам важливо знати об'єктивну оцінку дій обраного ними уряду, щоб ухвалити оптимальне рішення: голосувати за чи проти нього на наступних виборах і, таким чином, постійно покращувати свій добробут або, з точки зору економічної теорії, свою функцію корисності.

Головна **мета статті** – запропонувати зрозумілий, ефективний та прозорий стандарт для аналізу економічної політики, який є об'єктивно незалежним від взаємовиключних точок зору експертів з макроекономіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Рішення економічної політики за необхідністю ухвалюються на основі даних та знань, які є невизначеними. Більш того, ця невизначеність не зменшується з плином часу, незважаючи на зусилля кращих економістів-дослідників. Селоді [7] за-

пропонував, щоб експерти з економічної політики вправлялися з такою невизначеністю за допомогою мультиконцептуального аналізу, тобто використовуючи множину моделей, які відрізняються одна від одної в певних фундаментальних аспектах. Він передбачає, що такий диверсифікований підхід до аналізу мусить зменшити ризик серйозних помилок у порадах щодо економічної політики.

Чому краще мати декілька підходів до моделювання, ніж одну велику модель? Врешті-решт, існує тільки одна економіка; навіщо ж більше однієї моделі? Для цього існують три причини з тієї точки зору, що моделі є засобами вирішення економічних проблем шляхом поміркованого спрощення.

По-перше, різні проблеми вимагають відмінних інструментів. Наприклад, потрібно оцінити можливий макроекономічний ефект заходів регулювання ринку праці. Макроекономічні моделі звичайно не пристосовані для пояснення таких питань, що мають численні мікроекономічні наслідки. Для їхнього аналізу потрібні окремі засоби, так, щоб результати останнього інтегрувалися в макроекономічну картину.

По-друге, моделі є вимушеними спрощеннями, проте для будь-якої даної проблеми звичайно не є очевидним, наскільки модель потрібно спростити та наскільки необхідно абстрагуватися. Одним з аспектів цього є рівень агрегації. Чи потрібно аналізувати попит цілком або розбити його на споживання, інвестиції, державні витрати, чистий експорт? Чи варто відокремити виробництво товарів від послуг? Яким є слушний рівень міжнародної дезагрегації для аналізу внутрішніх інфляції та зростання? Плюралізм передбачає паралельну розробку кількох взаємодоповнюючих підходів. Отже, поряд із базовою дезагрегованою макроекономічною моделлю застосовують спрощені моделі кривої Філіпса та розриву виробництва, а також множину малорозмірних макроекономічних моделей. Усі ці моделі є сумісними з теоретичною структурою базової моделі, проте є менш складними та більш гнучкими засобами. Таким чином, вони можуть застосовуватися для припущень, яким чином зміни, скажімо, у формуванні інфляційних сподівань можуть вплинути на властивості базової моделі.

Третя причина плюралістичного підходу до моделювання стосується суперечностей між економічною теорією та емпіричним досвідом. Більшість великорозмірних макроекономічних моделей передбачають теоретичне підґрунтя у вигляді множини фундаментальних довгострокових економічних взаємозв'язків — наприклад, між споживанням, доходом та багатством. Параметри цих залежностей та їхня короткострокова динаміка економічно оцінюються на ґрунті минулого досвіду. Такий традиційний підхід піддається критиці з двох протилежних напрямів.

Перший напрям критики переконує, що макроекономічні моделі іноді можуть бути ненадійним ґрунтом для формування економічної політики. Це відбувається тому, що їхні оцінені залежності відбивають складну суміш глибших структурних взаємозв'язків (фундаментальних споживацьких пе-

реваг, технологічних способів виробництва та ін.) і способів формування сподівань. Якщо змінюється будь-яка з цих рис економіки, оцінена модель втрачає аналітичну та прогностичну спроможність. Лукас [5] стверджує, що оцінені залежності макроекономічних моделей не здатні описувати зміни режиму економічної політики, оскільки від останнього залежать сподівання економічних агентів. Наприклад, гранична схильність до споживання номінального доходу може істотно змінитися в умовах інфляційної (антиінфляційної) політики.

Так звані оптимізаційні моделі є більш стійкими до такої критики, а отже є цінним доповненням інших моделей. Такі моделі вживаються для оцінки потенційного впливу структурних зрушень в економіці. Експерименти з ними використовуються, серед іншого, для побудови сценаріїв макроекономічних прогнозів. Проте оптимізаційні моделі є такими ж вразливими до помилкової специфікації або хибного використання.

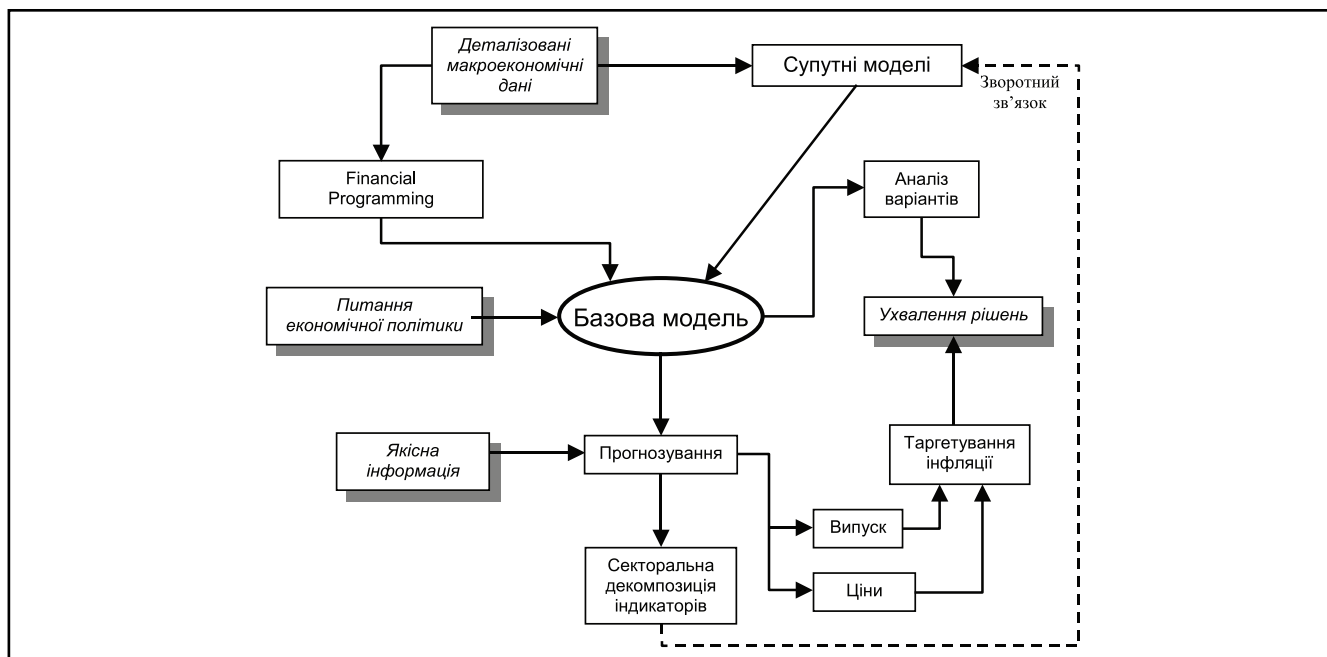
Інший напрям критики закидає, що при побудові макроекономічних моделей застосовується багато недоведених теоретичних припущень, зокрема в роботі Сімза [9]. На противагу цьому моделі векторних авторегресій (VAR) статистично оцінюють динамічні взаємодії між множиною змінних, не накладаючи якихось теоретичних обмежень. Отже, перевагою VAR є необмежене охоплення минулого досвіду. Проте завдяки своїм властивостям VAR є особливо вразливими до структурних зрушень в економіці та критики Лукаса. Крім того, необмежені VAR не несуть жодної економічної інтерпретації минулого досвіду.

Таким чином, існує широкий спектр підходів до моделювання, які варіюють від чистої економічної теорії до відвертої емпірики. Інакше кажучи, оптимізаційні моделі знаходяться з одного краю, а необмежені VAR — з іншого. Базова макроекономічна модель розташована десь посередині. Причина, з якої ці підходи вживаються паралельно, не тільки в намаганні опанувати різноманітні перспективи в невизначеному світі. Вона також полягає у взаємодоповнюючих властивостях різних підходів, як у роботі новозеландських фахівців [2]. Наприклад, оптимізаційні моделі є особливо корисними, коли є підозри щодо структурних зрушень в економіці, так що вони застосовуються для внесення змін у рівняння базової моделі. У свою чергу, VAR допомагають визначити джерела економічних шоків, які впливають на взаємозалежності базової моделі.

Виклад основного матеріалу. Підсумовуючи вищесказане, відзначимо, що існує три головних причини плюралізму в моделюванні: різні проблеми вимагають відмінних інструментів; зручно працювати на альтернативних рівнях спрощення; корисно вживати декілька методів моделювання, що варіюють за ступенем теоретичного та статистичного обґрунтування. На рисунку схематично зображена структура пропонованої аналітично-прогнозої системи уряду.

Властивості базової моделі

Базова модель (БМ) є центральною, проте лише частиною аналітично-прогнозої системи та, разом з іншими мо-



Прототип аналітично-прогнозної системи уряду

делями, ґрунтується на певних визначальних припущеннях щодо функціонування економіки.

Першим є те, що економіка має довгострокову рівноважну траєкторію для реальних змінних, таких як випуск і зайнятість, яка є незалежною від рівню цін в грошовому виразі. Довгострокова продуктивність залежить від сукупної пропозиції в економіці.

По-друге, не існує довгострокової взаємозалежності між інфляцією та безробіттям, або між інфляцією та випуском. Отже, крива Філіпса в довгостроковій перспективі є вертикальною, і неможливо досягнути стійкого високого випуску або стійкого низького безробіття, припускаючи високу інфляцію.

По-третє, рівень цін і темп інфляції залежать від монетарної політики. Рівень цін пов'язаний із кількістю грошей і піддається впливу з боку швидкості їх обігу. Тривале підвищення цін неможливе без супутнього збільшення грошової маси. Це не означає, що гроші є причиною інфляції. Коли короткострокові номінальні відсоткові ставки є інструментом монетарної політики, динаміка як інфляції, так і грошової маси обидві зумовлені іншими змінними.

По-четверте, існує затримка відгуку економічної системи на шоки, які відхиляють її від рівноваги. Наприклад, цінам та зарплатам властива певна інерція, вони адаптуються до дисбалансів попиту і пропозиції не миттєво. В результаті з'являється короткострокова взаємодія між інфляцією та випуском – інфляція зростає або зменшується залежно від змін тиску попиту відносно потенційної пропозиції в економіці. На природу зсуву короткострокової кривої Філіпса впливають багато факторів, серед яких відгуки зарплат і цін на шоки, а також інфляційні сподівання.

По-п'яте, оскільки Україна є відкритою економікою, внутрішнє виробництво та інфляція піддаються стійкому впливу закордонних подій, а також рухів обмінного курсу.

БМ є односекторною моделлю української економіки.

Механізм довгострокової рівноваги може бути узагальнений за допомогою семи ключових залежностей. Чотири з них стосуються боку пропозиції:

- випуск є функцією праці, капіталу та екзогенного технічного прогресу;
- попит на працю залежить від випуску та реальної зарплати;
- попит на капітал залежить від випуску та реальної вартості капіталу;
- реальна вартість одиниці праці визначається множиною структурних змінних і рівнем безробіття.

Наступні три ключові довгострокові залежності стосуються сукупного попиту, попиту на гроші та монетарної політики. Сукупний попит є сумою агрегованих споживання, інвестицій, зміни запасів, урядових витрат і чистого експорту, кожна з яких моделюється окремо. В підсумку сукупний попит залежить від різноманітних факторів, включаючи реальні відсоткові ставки та реальний обмінний курс.

Повертаючись до номінальних економічних змінних, попит на гроші пов'язаний із рівнем цін, реальними доходами і багатством, а також відсотковими ставками. Рівень цін і темп інфляції залежать від монетарної політики, яка може моделюватися різними формами. В Україні монетарна політика охоплює встановлення відсоткових ставок у відгук на економічний розвиток з метою досягнення інфляційного таргету (запланованої величини). Отже, майбутня траєкторія рівню цін залежить від «функції відгуку» політики відсоткових ставок та пов'язаних з нею сподівань. Наприклад, БМ модель може бути вирішена з функцією відгуку на зразок «правила Тейлора» [10], яке встановлює відсоткові ставки як функцію інфляції та розриву виробництва (різниці між потенційним та фактичним випусками в економіці).

Підсумовуючи вищесказане, довгострокова рівновага характеризується зростанням сукупного попиту відповідно до збільшення потенціалу економіки, який, у свою чергу, визначається технічним прогресом та наявною пропозицією праці та капіталу. Рівень цін та інфляція визначаються монетарною політикою.

Рівняння базової моделі, які охоплюють ці довгострокові економічні властивості, також містять короткострокову динаміку відгуків цін та обсягів на економічні шоки. Метод оцінки рівнянь відбиває той факт, що економічна теорія каже короткострокову динаміку набагато менше, ніж про довгострокову рівновагу, так що динамічні відгуки залежать зокрема від отримання кращої статистичної підгонки. Приклади динаміки дисбалансу включають звичайно затриманий відгук обсягів торгівлі на рухи обмінного курсу, а також лагові взаємодії між зарплатами та цінами. Для базової моделі також характерно, що інфляція внутрішнього походження намагається зростати або зменшуватися відповідно до дисбалансу між попитом та пропозицією (тиском попиту). Останній моделюється згідно з підходом Фейра [3].

Інші методи моделювання (супутні моделі) можуть бути поділені на чотири категорії аналітично-прогнозних інструментів: моделі кривої Філіпса, малорозмірні макроекономічні моделі, векторні авторегресії (VAR) та оптимізаційні моделі.

Моделі кривої Філіпса (МКФ) безпосередньо оперують інфляцією цін або зарплат для виміру реального дисбалансу, такого як оцінка безробіття або розрив між потенційним та фактичним випуском [6]. Хоча здебільшого вони є орієнтованими на конкретні дані, ці моделі цілком сумісні з різноманітними структурними моделями ціноутворення та встановлення зарплат. Отже, вони можуть вважатися чимось середнім між структурними моделями на кшталт базової та простими VAR. МКФ є важливим інструментом перевірки гіпотез щодо короткострокового дисбалансу в економіці.

Моделі кривої Філіпса є значно менш складними та більш гнучкими інструментами, ніж базова модель. Це робить їх зручнішими в користуванні, а результати, отримані за їх допомогою, іноді легше інтерпретувати. МКФ можуть застосовуватися для перехресної перевірки прогнозів, обчислених за допомогою базової моделі. Якщо прогнози інфляції істотно відрізняються, на результат базової моделі можуть впливати інші фактори, не присутні у взаємодії між інфляцією та зайнятістю, наприклад міжнародний розвиток. Визначення таких факторів само собою є корисною справою. А враховуючи невизначеність щодо нашого уявлення функціонування економіки, застосування обох цих моделей забезпечує перевірку стійкості прогнозів.

Зосередження на взаємозв'язку між інфляцією та підсумковою величиною дисбалансу в економіці роблять моделі кривої Філіпса зручними для проведення імітаційних експериментів з економічною політикою. Такі вправи можуть бути корисними як пілотні дослідження перед більш докладним

аналізом із застосуванням більш складних моделей. Але простота досягається за рахунок зневаги до потенційно важливих змінних. Більш того, хоча можливе запровадження різноманітних рівнів деталізації, редукуючи, часткова природа таких моделей означає, що ключові структурні взаємозалежності економіки лишаються не ідентифікованими. Наприклад, пояснення інфляції виключно через розрив виробництва ігнорує, чи є зміни у майбутньому результатом шоків попиту або пропозиції, що може мати істотний вплив на інфляцію, відзначає Бен Фрідмен [4].

На відміну від скороченої, часткової природи МКФ малорозмірні макроекономічні моделі (small-scale macroeconomic models, SSMM) є повними моделями економіки на макрорівні, мають високий ступінь агрегації та репрезентують умовну картину всієї економіки. Наприклад, SSMM для відкритої економіки може містити рівняння (1) сукупного попиту, (2) попиту на гроші, (3) короткострокової кривої сукупної пропозиції, (4) динаміки обмінного курсу та (5) монетарного правила. Ґрунтуючись на припущеннях щодо екзогенних величин, ці рівняння надають траєкторії ендегенних змінних, таких як випуск, ціни, грошова маса, відсоткові ставки та обмінний курс.

Через те, що SSMM є простішими, ніж базова модель, вони є більш прозорими та зрозумілими. Це робить їх слушними для розмаїття завдань. Хоча їхній рівень агрегації означає, що вони менш придатні для прогнозування ніж великорозмірні моделі, результати SSMM менш складно інтерпретувати. Зокрема, з їхньої допомогою зручно відстежувати вплив акцій економічної політики на основні величини, такі як сукупний випуск та інфляції. Завдяки меншій, ніж у базовій моделі, кількості параметрів та рівнянь з SSMM зручніше експериментувати з різноманітними біхевіористичними припущеннями, такими як ступень раціональності сподівань економічних агентів. Крім того, SSMM застосовуються для імітаційного моделювання економічної політики та обчислення альтернативних монетарних правил. Хоча рівень агрегації SSMM обумовлює недостатню деталізацію, їхні параметри часто мають зрозумілу економічну інтерпретацію.

Моделі векторних авторегресій (vector autoregression models, VAR) статистично оцінюють динамічні взаємодії всередині множини змінних. На відміну від базової моделі та SSMM вони не потребують суворого теоретичного обґрунтування. Таким чином, VAR є корисними для фіксації певних фактів динамічної кореляції між економічними змінними менш формальним шляхом. Отже, вони допомагають визначити емпіричні питання, для відповіді на які застосовуються моделі з більш стійкою теоретичною структурою. Структурні векторні авторегресії (SVAR) являють собою проміжний метод між звичайними VAR та більш структурним підходом традиційних макроекономічних моделей: вони поєднують статистичну техніку звичайних VAR з деякими загальновизначеними обмеженнями, що випливають з економічної теорії, а отже прагнуть поєднати сильні сторони обох підходів.

Прогнози, отримані за допомогою VAR, виявляються менш точними в довгостроковій перспективі порівняно зі звичайними макроекономічними моделями. Проте VAR можуть допомогти в короткостроковому прогнозуванні, як за своїми властивостями, так і через перехресну перевірку результатів зі структурними моделями. Наприклад, VAR на основі квартальних та місячних даних можуть застосовуватися для отримання короткострокових прогнозів інфляції. Результати цих прогнозів також вживаються для формування початкових припущень при прогнозуванні за допомогою базової моделі.

Іншою головною перевагою SVAR є їхнє застосування для дослідження впливу шоків на систему змінних. Зразки мінусової динаміки можуть інтерпретуватися в рамках цієї структури як відгуки системи на певні типи шоків. Наприклад, SVAR часто застосовуються для визначення джерел економічних коливань, зауважує Манків [8].

Оптимізаційні моделі. Іноді необхідно сформулювати думку щодо ймовірних економічних наслідків певної структурної зміни або економічного шоку. Структурні моделі та VAR можуть не підходити для цього завдання, оскільки їхні параметри, взагалі кажучи, є складними функціями споживачьких вподобань, технології виробництва, структурних рис економіки та урядової політики. При зміні цих властивостей економічної системи буде важко передбачити, яким чином зміняться параметри оцінених моделей. Щоб оцінити, як можуть бути порушені економічні взаємозв'язки, необхідно більш твердо спертися на мікроекономічну теорію.

Оптимізаційні моделі описують позачасову проблему оптимізації, що постає перед економічними агентами, зауважують Бланшар та Кан [1]. Часто ці моделі охоплюють взаємозв'язки між різними типами агентів у економіці (споживачами, підприємствами, державою, зовнішнім сектором), кожен з яких намагається вирішувати добре визначені проблеми оптимізації в рамках певних інформаційних і технологічних обмежень. Оптимізаційні моделі також можна застосовувати для вивчення оптимального відгуку агентів на різноманітні шоки попиту і пропозиції або зміни у структурі економіки. Так само ці моделі придатні для перевірки ймовірних пояснень поведінки спостережених даних.

Висновки

Узагальнюючи все вищезазначене, головною метою цього проекту є підтримка ухвалення рішень шляхом розробки зрозумілого, ефективного та прозорого стандарту підтримки ухвалення електоральних рішень населення стосовно ефективності економічної політики. Орієнтація на опрацю-

вання множинних моделей призначена для подальшого вдосконалення процесу підтримки ухвалення рішень через урахування невизначеності в економічній системі. Існують як теоретичні, так і практичні причини для запровадження цього стандарту. На теоретичному рівні стандарт об'єднуватиме численні результати щодо наслідків різних типів макроекономічної політики. Крім того, ми будемо краще розуміти коротко- та довгострокові врівноважуючі сили, які визначають економічну динаміку.

З практичної точки зору незалежні експерти отримають зручний засіб досліджень для аналізу важливих змін у макроекономічній політиці або структурі економіки України. Широкий загал виборців, у свою чергу, буде здатний орієнтуватися в точках зору експертів, дослідження яких відповідають стандарту.

Література

1. Blanchard, Olivier J., and Charles Kahn. The Solution of Linear Difference Models under Rational Expectations. – *Econometrica*. – Vol. 49, 1305–1311. – 1981.
2. Drew, Aaron, Leo Krippner and Ben Hunt. The Forecasting and Policy System: preparing economic projections. – Reserve Bank of New Zealand Discussion Paper G98/7. – Wellington, New Zealand: Reserve Bank of New Zealand. – 1998.
3. Fair, Ray C. Specification, Estimation, and Analysis of Macroeconometric Models. – Cambridge, MA: Harvard University Press. – 1984.
4. Friedman, Benjamin M. Monetary Policy. – NBER Working Paper 8057 (December, 2000).
5. Lucas, Robert E., Jr. Econometric Policy evaluation: A critique. – In *The Phillips Curve and Labor markets*, ed. K. Brunner and A.H. Meltzer, 19–46. – Amsterdam: North Holland. – 1976.
6. Phillips, A.W. The relation between unemployment and the rate of change in money wages in the United Kingdom, 1861–1957. – *Econometrica*, Vol. 25, 283–99. – 1958.
7. Selody, Jack. Uncertainty and multiple perspectives. – In *Monetary Analysis: Tools and Application*, ed. by H.–J. Klockers and C. Willeke, 31–45. – Frankfurt am Main: European Central Bank. – 2001.
8. Mankiw, N. Gregory. U.S. Monetary Policy During the 1990s. – In *Economic Policy During the 1990s*, Kennedy School of Government, June 2001.
9. Sims, Christopher A. Macroeconomics and reality. – *Econometrica*. – Vol. 48, 1–48. – 1980.
10. Taylor, John B. Discretion versus Policy Rules in Practice. – *Carnegie–Rochester Conference Series on Public Policy*. – Vol. 39, 195–214. – Amsterdam: North–Holland. – 1993.

Функціонування грошових систем на основі золотого стандарту в кінці XIX та протягом XX ст. на українських землях

У статті проаналізовано принципи функціонування грошових систем, які були побудовані на основі золотого стандарту та діяли в тих державах, у складі яких перебували українські землі. Досліджено заходи, які проводилися для формування самостійної грошової системи в часи існування Української Народної Республіки, в тому числі законодавче закріплення золотого забезпечення національної валюти.

Ключові слова: грошова система, золотий стандарт, золото, золота валюта, монета, банкнота.

В статье проанализированы принципы функционирования денежных систем, которые были построены на основе золотого стандарта и действовали в тех странах, в состав которых входили украинские земли. Изучены меры, проводившиеся для формирования денежной системы в период существования Украинской Народной Республики, в том числе законодательное закрепление золотого обеспечения национальной валюты.

Ключевые слова: денежная система, золотой стандарт, золото, золотая валюта, монета, банкнота.

In the article the principles of function of money systems which were built on gold standard and worked on Ukrainian lands have been analyzed. The measures for form of independent money system of Ukrainian People Republic including the introduction of gold currency by law were discovered.

Keywords: money system, gold standard, gold, gold currency, coin, banknote.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності всіх основних світових резервних валют погляди інвесторів, науковців і навіть керівників національних грошових систем усе частіше звертаються до традиційного об'єкта заощадження – золота. Не стала винятком і Україна. Тут до золотих монет і зливків вітчизняного та іноземного виробництва, які можна придбати у банківських установах, центральний банк хоче додати золото вже як монетарний інструмент. Так, голова правління НБУ С. Арбузов говорить про необхідність випуску і розповсюдження на ринку депозитних сертифікатів, прив'язаних до золота, що зберігається в резервах центрального банку та уряду України. На думку посадовця, за їх допомогою інвестори отримають новий засіб вкладення заощаджень, а НБУ зможе вилучити надмірні обсяги грошей з обігу [1, с. 8]. Таке привернення уваги до дорогоцінного металу, який протягом майже трьох тисячоліть асоціювався з грошима і лише кілька останніх десяти-

літь є звичайним товаром, дозволяє повернутися до вивчення основних засад функціонування саморегульованих грошових систем, в основі яких лежало золото. Тим більше що системи золотого стандарту були покладені в основу грошових систем тих державних утворень, до складу яких у різний час належали і українські землі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості грошового обігу в країнах Східної Європи у XIX–XX ст. викликали неабиякий інтерес серед багатьох істориків та нумізматів і в часи існування СРСР, і після створення незалежної України. Їхнім дослідженням займалися П. Гай-Нижник, В. Лабазов, А. Мельникова, М. Свешников, В. Узденіков, Р. Шуст та багато інших. Проте аналіз поглядів зазначених учених засвідчує, що досі не з'ясовано, наскільки успішним був досвід функціонування грошових систем у тих державах, до яких в XIX–XX ст. входили українські землі.

Метою даної статті є узагальнення тих процесів, що відбувалися у грошових системах Австро-Угорської монархії, Російської імперії, Української Народної Республіки (УНР), Другої Речі Посполитої, Союзу Радянських Соціалістичних Республік (СРСР), які були побудовані на принципах золотого монометалізму і обслуговували економіку українських земель, що належали до цих держав.

Виклад основного матеріалу. Поширення грошових систем на основі золотого стандарту країнами Західної Європи припадає на XIX ст. Спершу Англія, а потім Німеччина (1871) та Франція (1873) запровадили систему золотого монометалізму, за якої в основі грошової одиниці лежала відповідна маса золота, в обігу перебували золоті монети, всі інші грошові знаки можна було обміняти на золото. На розділені українські землі золотий стандарт потрапив в кінці XIX ст., спершу на Західну Україну, яка в той час перебувала у складі Австро-Угорщини.

Основною причиною проведення грошової реформи в Австро-Угорській монархії вчені називають знецінення срібла, яке стало надто дешевим для виконання функції грошей як міри вартості і незручним для задоволення потреб обігу [2, с. 212; 3, с. 230]. Готуючи кардинальні зміни у грошовій системі, уряд ліквідував дефіцит державного бюджету, нагромадив необхідні запаси золота. Цьому сприяли розвиток внутрішнього ринку та міжнародних економічних зв'язків.

Законом від 2 серпня 1892 року в Австро-Угорщині було введено систему золотого монометалізму. Замість срібного гульдена, який поділявся на 100 крейцерів, основною грошовою одиницею стала крона із золотим вмістом 0,30488 г чи-

стого золота, яку ділили в Австрії на 100 гелерів, а в Угорщині — на 100 філерів. З одного кілограма золота 0,900-тої проби карбували 2952 крони. На основі передбаченого золотого забезпечення був встановлений такий паритет до іноземних валют: одна крона відповідала 0,85060975 німецької марки, 1,050135 французького франка та 0,0416364 англійського фунта стерлінгів [2, с. 213].

Для обігу в імперії карбували золоті монети номінальною вартістю в 20 крон і вагою 6,775067 г та 10 крон (вага — 3,3875338 г). У 1907 році в обіг були введені навіть золоті 100 крон. Крім того, обіг забезпечували також срібні монети в 1, 2 і 5 крон, нікелеві монети вартістю в 20 і 10 гелерів та бронзові монети вартістю в 2 і 1 гелер. Для торгівлі із зарубіжними країнами випускали дукати.

Монети, карбовані до 1892 року, з обігу вилучали. Цей процес тривав до 1899 року. Протягом цього часу старі монети прирівнювали до нових за таким курсом: 1 гульден відповідав 2 кронам, а 1 крейцер — 2 гелерам. У 1900 році кронова валюта стала єдиним законним засобом платежу в монархії. Поступово з обігу вилучали і старі паперові гроші. З 1900 року налагоджено випуск нових банкнот номінальною вартістю 1000, 500, 100, 50, 20, 10 крон. Їх з 1901 року вільно обмінювали на золото [3, с. 233].

Важливо, що навіть запроваджені у 1899 році зміни до емісійного права, які звужували автономію Австро-Угорського банку на користь уряду, за якими той отримував доступ до грошей центрального банку, не похитнули стійкість кронової валюти, яка успішно функціонувала в країні до Першої світової війни. 4 серпня 1914 року центральний банк припинив обмін банкнот на золото. Крім того, розпочато масові емісії паперових грошей для фінансування військових видатків. Протягом війни пропозиція грошей збільшилася з 3,4 млн. до 42,6 млн. крон, що спричинило значне зростання цін та знецінення грошей. У країні настав крах золотомонетного стандарту.

Падіння вартості срібла та необхідність впорядкування грошових відносин стали причинами зміни основ функціонування грошової системи і в Російській імперії. Крім того, необхідно було забезпечити стабільність рубля, адже постійно зростали обсяги емісії паперових грошових знаків. Зокрема, якщо 1 січня 1865 року в обігу перебували кредитні білети на суму 679,6 млн. руб., то станом на 1 січня 1895 року — вже 1121,3 млн. руб. [4, с. 47]. Російські міністри фінансів (Н.Х. Бунге, І.А. Вишнеградський, С.Ю. Вітте) послідовно проводили заходи для перебудови грошової системи. Передусім вони нагромаджували золотий запас. Для цього уряд масово експортував зерно, збільшував податки, залучав зовнішні позики та активізував видобування дорогоцінних металів на Уралі і в Сибіру. Внаслідок таких заходів золотий запас Росії з 336,5 млн. руб. у 1886 році [4, с. 48] зріс до 895 млн. руб. у 1894 році [5, с. 69].

Для проведення грошової реформи у 1895 році було змінено статут створеного у 1860 році Державного банку. Но-

ва редакція передбачала перетворення цієї установи з операційної установи Петербурга на центральний банк держави, який отримує монопольне право на випуск грошей та здійснює нагляд за банківською системою. Як емісійний інститут Державний банк міг надавати лише короткострокові кредити на термін до шести місяців. Основний капітал був створений за рахунок казначейства і становив 50 млн. руб. Державний банк був повністю залежний від Міністерства фінансів та царя [6, с. 71; 5, с. 69].

Першим заходом грошової реформи, розпочатої С.Ю. Вітте у 1895 році, було введення в обіг золотих монет, якими можна було здійснювати податкові та банківські платежі за офіційним курсом: 7 руб. 40 коп. за півімперіал і 14 руб. 80 коп. за імперіал. З 1 січня 1896 року вартість імперіалу була збільшена до 15 руб., тобто старі золоті монети номінальною вартістю 10 руб. стали п'ятнадцятирублевими. Для закріплення цього співвідношення на підставі прийнятого 3 січня 1897 року закону «Про карбування і випуск в обіг золотих монет» було випущено нові золоті монети з номінальною вартістю 15 руб. і 7 руб. 50 коп., але з незмінними вмістом золота, пробою, вагою і розміром. Крім того, розпочато емісію нових золотих монет 10 і 5 рублів з меншою вагою. У цей же час кредитний рубль був прирівняний до 66 $\frac{2}{3}$ коп. золотом, тобто 1,5 руб. кредитними білетами, відповідав 1 руб. золотом [7, с. 197].

Закон від 29 серпня 1897 року передбачив принципи емісії кредитних білетів. Державний банк отримав право здійснити випуск банкнот на суму 600 млн. руб., які на 50% були забезпечені золотом, а решта — товарним покриттям у вигляді векселів. Кожний кредитний білет, випущений понад встановлену суму, мав бути повністю забезпечений золотом. Указом від 14 листопада 1897 року в основу грошової системи був покладений золотий рубль, вміст золота в якому становив 17,424 долі, або 0,774234 г. Кредитні білети оголошували законним платіжним засобом, який перебуває в обігу нарівні із золотими монетами, а Державний банк повинен обмінювати кредитні білети на золото без будь-яких обмежень [8, с. 94].

Роль срібних монет у реформованій грошовій системі визначив указ від 27 серпня 1898 року. Він відводив срібним монетам місце допоміжних засобів обігу. Держава присвоювала собі виняткове право на карбування срібних монет, причому їхня загальна сума не могла перевищувати триразової кількості населення імперії [8, с. 94]. Для обмеження підроблення срібних монет було встановлене мито на імпортоване срібло, яке становило 3 руб. з фунта. Законодавче оформлення грошової системи знайшло своє відображення у виданні Монетного статуту від 7 червня 1899 року.

На відміну від срібних та мідних монет, які не змінили свій вигляд після грошової реформи, поряд із золотими монетами в обіг надійшли нові кредитні білети, на які з 1898 року почали обмін старих. Першими з них стали банкноти 1, 3, 5, 10 і 25 руб., які зовнішньо не відрізнялися від попередніх зразків. 50, 100 і 500 руб. були зовсім новими за офор-

мленням. У 1905 році знов поступово здійснювали заміну на нові банкноти номіналами 3, 5, 10, 25, 100 і 500 руб.

Валютний курс рубля був встановлений на основі його золотого вмісту. Відомо, що перед Першою світовою війною на Петербурзькій біржі американський долар коштував 1,943 руб., німецька марка – 0,462 руб., а французький франк – 0,374 руб. [9, с. 64]. Загалом значні запаси золота робили грошову систему Російської імперії однією з найстійкіших у світі. На початку 1914 року золотий запас Державного банку становив 1688 млн. руб., що дало змогу зайняти країні перше місце за кількістю дорогоцінного металу у централізованому зберіганні [9, с. 63].

Перші проблеми, які почали загрожувати грошовій системі, виникли під час промислової кризи 1899 року. Вона викликала падіння фондового ринку, відтік золота за кордон. Далі розпочато російсько-японську війну, спалахнула революція 1905–1907 років. Вже у кінці 1905 року вкладники масово почали вимагати в ощадних касах виплатити їм внески золотом. Є дані, що лише за один тиждень з внутрішніх кас Державного банку було вилучено золота на суму 200 млн. руб. [10, с. 9]. Достатні золоті запаси дали змогу Державному банку збільшити обсяги емісії банкнот, але економічна, політична та військова невпевненість суттєво змінили структуру грошового обігу. Частка золота зменшилася з 42,7% у 1900 році до 19,8% у 1914 році, срібла – з 15,4 до 9%, а частка кредитних білетів зросла з 41,9 до 71,2% [8, с. 96].

Відразу після початку Першої світової війни, 23 липня 1914 року, був виданий указ, який припиняв обмін кредитних білетів на золото. Необхідність обслуговування військових видатків спричинила випуск кредитних білетів, забезпечених не золотом, а державними цінними паперами – короткостроковими зобов'язаннями Державного казначейства. Паралельно уряд хотів викупити з обігу монети з дорогоцінних металів, але станом на 1 січня 1917 року на руках населення залишилося золотих монет на суму 436 млн. руб. [8, с. 98]. Швидко зникли з обігу також срібні і мідні монети. Зростали обсяги емісії кредитних білетів, які вже були нічим не забезпечені. Гроші знецінювалися і з банкнот перетворилися на звичайні папірці.

Після того як 19 листопада 1917 року Центральна Рада своїм Третім Універсалом проголосила Українську Народну Республіку, яка зберігала єдність з Росією на умовах федерації, були вжиті остаточні заходи щодо утворення власної бюджетної, банківської та грошової систем. Передусім 9 грудня 1917 року був ухвалений закон, яким було засновано Головну скарбницю УНР, яка мала займатися державним скарбом, а Київську контору Державного банку Російської імперії було перетворено на Український Державний Банк, відділами якого стали всі місцеві установи колишнього центрального банку Росії. Обидві установи очолив М. Кривецький.

Важливою проблемою, з якою зіштовхнулася молода республіка, була відсутність достатньої кількості готівкових коштів, адже новий російський уряд, який прийшов до влади у

жовтні, не забезпечував Київську контору Державного банку грошима. Відомості про запаси готівкових грошей в Українському Державному Банку засвідчують, що станом на 6 грудня у сховищі було 6 млн. руб., а вже на 20 грудня – 40 тис. руб. [10, с. 19]. Для вирішення цієї проблеми 19 грудня 1917 року Центральна Рада ухвалила тимчасовий закон «Про випуск державних кредитових білетів Української Народної Республіки», відповідно до якого кредитові білети УНР мав випускати Державний банк. Забезпеченням їхнього випуску тимчасово, до утворення золотого фонду, мало бути майно Республіки (нетрі, ліси, залізниця) та її прибутки від монополій. Розмір випуску кредитових білетів не мав перевищувати 50% від річної суми надходжень коштів від монополій. Для здійснення емісії Державний банк мав отримати відповідну суму зобов'язань Державної скарбниці УНР. Кредитові білети були номіновані в карбованцях, причому один карбованець, як і імперський російський рубль, містив 17,424 частки чистого золота (0,774234 г) і становив 200 шагів. Було також передбачено, що кредитові білети є законним платіжним засобом і перебувають в обігу поряд із золотою монетою. Російські кредитові білети далі могли обслуговувати ринок за курсом 1:1 з українськими. Відповідальністю за фальшування карбованців було позбавлення прав і торгів. Обмін кредитових білетів однієї номінальної вартості на іншу, а також зношених на нові мали здійснювати установи Українського державного банку і Скарбниці. Перші купюри номінальною вартістю 100 крб. надійшли на ринок 24 грудня 1917 року (6 січня 1918 року за новим стилем).

Четвертий Універсал, прийнятий Центральною Радою 9 (22) січня 1918 року, проголосив державну самостійність УНР. Проте це ніяк не встигло вплинути на грошову систему, оскільки до Києва підійшли більшовицькі війська, які змусили Раду Народних Міністрів залишити столицю. За допомогою німецьких та австро-угорських військ 1 березня 1918 року уряд повернувся. Новий керуючий Державним банком В. Ігнатович повідомляв, що більшовики вивезли кредитових білетів на суму 20 млн. руб. і золотих монет на суму 1,7 млн. руб. [10, с. 24–25].

1 березня 1918 року був прийнятий закон про грошову одиницю, карбування монети та друк державних кредитових білетів. Основною грошовою одиницею було прийнято гривню, яка містила 8,712 частки щирого золота, дорівнювала 100 шагам та відповідала половині карбованця емісії 1917 року. Монети, випуск яких був передбачений законом, мали бути золоті (номіналом 20 гривень), срібні (1 гривня) та з іншого металу (1, 2, 5, 20 та 50 шагів), який встановить міністр фінансів. Проте ці монети в обіг ніколи не надійшли. Номінальна вартість державних кредитових білетів мала становити 2, 5, 10, 20, 100, 500 та 1000 гривень. Закон зобов'язав зазначити на банкнотах факт, що вони забезпечені всім державним майном Республіки, ходять нарівні із золотою монетою, а їх фальшування карають позбавленням волі та тюрмою.

Цього ж дня був прийнятий ще один закон, метою якого було забезпечення ринку «легкоциркулюючими платіжними

знаками» та тимчасове поповнення ресурсів Державної скарбниці УНР. Він передбачав емісію скарбничих знаків на загальну суму 100 млн. карбованців, які мали бути в обігу на рівні з державними кредитовими білетами і були обов'язковими до прийому при всіх платежах. Їхнім забезпеченням закон визначав весь державний прибуток і все майно УНР. Не пізніше 1 березня 1919 року вони мали бути погашені. 6 квітня 1918 року в обіг надійшли знаки Державної скарбниці номінальною вартістю лише 25 та 50 карбованців.

Наступним заходом, який був спрямований на забезпечення ринку розмінними грошовими знаками, було ухвалення 18 квітня 1918 року Закону Центральної Ради про випуск розмінних марок Державної скарбниці. Обсяг їхньої емісії мав залежати від потреб обігу, але не міг перевищувати 60 млн. карбованців. Шаги номінальною вартістю 1, 2, 4, 6, 10, 20, 30, 40 і 50 мали бути в обігу на рівні з металевою монетою. Ці грошові знаки надійшли на ринок лише в липні 1918 року.

Після державного перевороту, який відбувся у Києві 29 квітня 1918 року, було повалено УНР та проголошено Українську Державу, керівництво якою здійснював гетьман П. Скоропадський. Для того щоб поповнити грошову масу та доходи уряду, 12 травня 1918 року Рада міністрів ухвалила закон про випуск у міру потреби 20 серій білетів Державної скарбниці на загальну суму 50 млн. гривень. За своєю суттю це були 3,6% облігації номінальною вартістю 50, 100, 200 і 1000 гривень, дохід за якими починали нараховувати з 1 січня 1918 року, а виплачувати двічі на рік 2 січня та 1 липня. Ці облігації мали бути погашені через чотири роки від моменту їхнього випуску. Їх могли використовувати під час здійснення всіх державних та приватних платежів. Кожна облігація мала вісім обрізних купонів, номінальна вартість яких залежно від номіналу білета Державної скарбниці становила 90 шагів, 1,80, 3,60 і 18 гривень. Відділені від облігації купони використовували як розмінні гроші. Загалом білети та купони мали зберігати свою платіжну силу протягом десяти років. Незабаром було прийнято рішення про збільшення розміру емісії білетів Державної скарбниці до 1 млрд. гривень. Вироблені у Німеччині, вони надійшли в Україну 5 серпня 1918 року.

Важливим заходом Гетьманату щодо налагодження самостійної грошової системи стало підписання П. Скоропадським ухваленого Радою Міністрів Закону про затвердження Статуту Українського державного банку і асигнування коштів до його основного капіталу 10 серпня 1918 року. Головною метою діяльності Державного банку проголошено полегшення грошового обігу, короткострокове кредитування державної торгівлі, промисловості і сільського господарства України, а також забезпечення грошової системи. Вище керівництво діяльністю Державного банку здійснював Міністр фінансів, а загальне керівництво – Рада банку на чолі з директором. Однією з інституцій банку був Відділ кредитових білетів, до обов'язків якого належало обмін кредитових білетів, випуск їх в обіг і знищення білетів, які вилучено з обігу, а також зберігання розмінного капіталу кредитових білетів і

металевого фонду. Офіційно Державний банк був відкритий 2 вересня 1918 року.

Підсумком оформлення грошової системи за Гетьманату став Закон про підстави випуску кредитових білетів Державної скарбниці, підписаний гетьманом 13 листопада 1918 року. Він визначав, що кредитові білети та знаки Державної скарбниці випускають далі на однакових підставах. Обидва види грошових знаків є законними платіжними засобами і обов'язкові до приймання у розрахунках. Їх випуск у межах законодавчо визначеної суми за розпорядженням міністра фінансів здійснює Державна скарбниця через Державний банк. Забезпеченням грошей є майно держави та всі її прибутки. Кредитові білети і знаки Державної скарбниці можуть бути номіновані як у карбованцях, так і в гривнях, причому дві гривні відповідають одному карбованцю.

Після приходу до влади внаслідок збройного повстання 14 грудня 1918 року Директорії на чолі з В. Винниченком та відновленням УНР була створена спеціальна комісія, яка розробляла план проведення грошової реформи. На основі зроблених нею напрацювань 6 січня 1919 року Директорія затвердила Закон про українську грошову одиницю. Нею оголосили гривню, що містить 8,712 частки чистого золота і ділиться на 100 шагів. При цьому дві гривні становлять карбованець. Усі розрахунки та платежі необхідно проводити в гривнях та шагах. З 26 січня 1919 року російські кредитові білети та знаки Російської державної скарбниці перестають бути законними платіжними засобами в Україні, і їхнє приймання вже не було обов'язковим. До настання цієї дати зобов'язання, визначені в рублях, треба виконувати в гривнях за курсом 1 рубль відповідає 2 гривням. Крім того, з 16 січня всі державні установи припиняли приймати російські кредитові білети номінальною вартістю 500 та 1000 рублів, а з 21 січня – 250 рублів. Курси та строки приймання решти російських грошових знаків мали бути визначені міністром фінансів.

Уряд Директорії проводив деякі заходи щодо створення золотого запасу в Державному банку та нагромадження кольорових металів для карбування українських монет. Зокрема, постановою уряду в розпорядження Міністерства фінансів було передано всі пам'ятники з фігурами російських царів, які були виконані з кольорових металів. Було також прийнято декрет про обов'язкову здачу приватними особами золотих та срібних монет і прикрас за ціною металу на вагу. Ці нормативні акти мали більше політичний, ніж економічний ефект. Перед урядом більшовицької Росії цей декрет спростовував закиди про те, що Україна стала притулком для міжнародної буржуазії, а з іншої, викликав незадоволення найбагатших людей, що змушені були залишати Україну, вивозячи своє майно. Це призвело до зменшення джерел потенційного внутрішнього інвестування, що негативно вплинуло на економіку держави [11, с. 236].

Не володіючи надійними джерелами поповнення доходів Державної скарбниці, уряд міг розраховувати лише на

збільшення власних грошових емісій. Ситуація була ускладнена постійними військовим діями, що вимагали фінансування. Уряд Директорії був змушений переїхати до Вінниці, потім – до Рівного і Кам'янця-Подільського. Ще 23 вересня 1920 року була прийнята постанова Ради народних міністрів, яку затвердив голова Директорії С. Петлюра, що збільшувала емісійне право Державної скарбниці до 20 млрд. гривень. У травні 1921 року залишки українських грошових білетів з Варшавської філії Експедиції заготовок державних паперів були перевезені до Державного банку, який в той час перебував у Ченстохові. У цьому місті майно та архів Державного банку перебували до 16 серпня 1944 року, поки німці не вивезли все у невідомому напрямку.

Після недовгого періоду об'єднання та державної незалежності українські землі знов були розділені між сусідніми державами, що позначилося на їхньому грошовому обігу. Функція випуску грошей у Другій Речі Посполитій, до складу якої входила Галичина, належала створеній ще за часів Варшавського Генерал-губернаторства 9 грудня 1916 року Польській крайовій касі позичкової (ПККП). Банк емітував польські марки номінальною вартістю 0,5, 1, 2, 5, 10, 20, 50, 100 і 1000, які надійшли в обіг у квітні 1917 року. Ці гроші забезпечував німецький уряд, про що свідчив напис, що Німеччина приймає відповідальність за сплату білетів ПККП у німецьких марках за номінальною вартістю. Крім того, що ПККП була єдиним емісійним банком Польської держави, вона ще виконувала функції центральної каси державних установ і місця зберігання депозитів, які перебували під опікою держави, надавала кредити суб'єктам господарювання та комерційним банкам. Важкий стан економіки, недостатність державних доходів змушували уряд збільшувати емісію грошей. Порівняно з 1920 роком, коли в обігу перебувало 49 млрд. польських марок, кількість грошей у 1922 році зросла до 793 млрд., а станом на 31 березня 1924 року – до 596 244 млрд. [12, с. 143].

Польський уряд сприймав ПККП як тимчасовий емісійний інститут, що мав бути замінений Банком Польським, рішення про заснування якого було прийняте ще 28 лютого 1919 року. Але ПККП функціонувала аж до 1 лютого 1924 року. У грудні 1923 року почав діяти новий уряд, в якому міністром фінансів був В. Грабський, який пообіцяв приборкати інфляцію і створити нову стабільну валюту. Першим заходом у цьому напрямі було закриття кредиту в ПККП для Державного скарбу.

Президент Польщі С. Войцеховські оголосив декрет про валютну реформу 11 січня 1924 року. Він передбачав поступову ліквідацію ПККП і введення нової валюти – польського золотого. Становлення акціонерного товариства Банку Польського бере свій початок з лютого, коли Міністерством скарбу був створений Організаційний комітет. До 1 липня 1924 року польські марки міняли на банкноти Банку Польського, відкритого 28 квітня 1924 року, за курсом 1 800 000 марок за 1 золотий, який містив 0,3226 г золота. Щоб купити один долар, треба було заплатити 5,18 золотого.

Для того щоб не допускати надмірної емісії грошей на бажання уряду, було обмежено максимальний обсяг кредиту, який казна могла взяти в Банку Польського, сумою 50 млн. злотих, та розміри емісії банкнот. Вони на 30% мали забезпечуватися коштовними металами та іноземною валютою, розмінною на золото. Міністерство фінансів для ліквідації дефіциту бюджету держави могло емітувати розмінні і казначейські білети номінальної вартістю 1, 2, 5 злотих, які перебували в обігу як законні засоби платежу. В обіг були випущені златові білети, які були виготовлені ще в 1919 році, номінальною вартістю 1, 2, 5, 10, 20, 50, 100 і 500 злотих, а також розмінні паперові гроші Міністерства скарбу вартістю 1, 5, 10, 20 і 50 грошів.

Хоча розмінні паперові білети були законним засобом платежу, вони використовувалися з деякими обмеженнями, зокрема максимально в межах 10 злотих при кожній сплаті. Лише Каса Скарбові приймали такі білети без обмежень, крім тих виплат, які за їхньою суттю повинні були здійснюватися в злотих. З 1 листопада 1924 року розмінні паперові гроші Державний скарб замінив на монети, випуск яких був передбачений ще указом президента від 14 квітня 1924 року. Із золота мали карбувати монети 100, 50, 20 і 10 злотих (100 і 50 ніколи не вироблялись), зі срібла – 5, 2 і 1 злотий, нікелю – 50, 20 і 10 грошів та бронзи – 5, 2 і 1 грошів.

До польсько-німецької війни 1925 року золотий був досить міцною валютою. За цим стежив Банк Польський, який було важко назвати центральним банком країни, бо він конкурував з комерційними банками на депозитному та кредитному ринку, адже керівництво банку вважало, що підтримку комерційних кредитних установ повинен здійснювати уряд. Після війни курс золотого впав, але через рік-другий завдяки іноземним кредитам був стабілізований і з 12 злотих за один долар виріс до 8,19. У 1927 році золотий вміст золотого було зменшено до 0,16879 г. Норма покриття грошової емісії золотовалютними резервами зросла до 40%. Банкноти можна було обміняти на золото в Банку Польському, але лише в тому випадку, якщо сума, пред'явлених до обміну банкнот була не менше, ніж 20 000 злотих [13, с. 274].

З 1929 року Банк Польський потрапив у залежність від уряду Ю. Пілсудського, який вимагав підтримувати престиж золотого, не відмовляючись від обміну його на золото. Для координації своїх зусиль з іншими державами у 1933 році. Польща приєдналась до «золотого блоку», який був утворений Францією, Швейцарією, Італією, Бельгією, Нідерландами та Чехословаччиною. Проте навіть після того, як ці країни девальвували свої валюти, Польща цього не зробила і не ввела жодних валютних обмежень. Унаслідок такої політики золоті резерви Банку Польського зменшилися з 701 млн. злотих в 1929 році до 444 млн. – у 1935 році [14, с. 66]. Це змусило знов зменшити норму покриття грошової емісії золотом і валютними цінностями до 30%.

Після зміни керівництва Міністерство скарбу прийняло рішення відреагувати на світову кризу і запобігти руйнації

грошової системи. Для цього 26 квітня 1936 року ухвалено декрет, який заборонив міжнародні перекази без відповідного дозволу та торгівлю золотом та іноземними валютами в країні. Крім того, експортери мали обов'язково продавати виручку в уповноважених банках. Польський Розрахунковий Інститут контролював експортні надходження і міжнародні розрахунки. Усі ці заходи поряд зі збільшенням державних та приватних видатків на промислове виробництво дали змогу стабілізувати фінансову ситуацію [12, с. 155–156].

У березні 1939 року перед загрозою війни Банк Польський вніс зміни до статуту, які дозволяли фідуціарну емісію в обсязі 800 млн. злотих для потреб війська. Проте вже у серпні 1939 року обсяг випущених в обіг грошей перевищував 2,4 млрд. злотих [12, с. 156], а 5 вересня 1939 року влада банку була змушена залишити країну.

Починаючи з 1929 року золото лежало в основі і грошової системи Чехословаччини, до складу якої у міжвоєнний період входило Закарпаття. Спершу його вміст у кроні становив 0,04458 г, але згодом через економічну кризу його зменшили у 1934 році до 0,03715 г, а у 1936 році – до 0,03121 г. Період вільного обміну чехословацької крони на іноземні валюти та золото тривав лише з 1929 по 1931 рік [3, с. 291].

Ще важчою була ситуація на Буковині, яка належала Румунії. У той час коли до початку Першої світової війни вміст золота в румунському леї становив 0,290323 г, в 1929 році його знизили до 0,009 г. Крім того, світова криза змусила запровадити валютні обмеження, які втім не стабілізували курс лея, що продовжував падати [3, с. 295].

Грошова система СРСР спершу позначилася на східноукраїнських землях. Після невдачі економіки військового комунізму і проголошення у 1921 році нової економічної політики, яка, зокрема, передбачала повернення до грошових відносин, необхідно було приборкати інфляцію та налагодити роботу емісійних інститутів. Урядовими постановами був відновлений Державний банк РРФСР, який почав свою діяльність 16 листопада 1921 року. Його головними завданнями мало стати кредитування промисловості, сільськогосподарства, товарообігу та упорядкування грошового обігу. Він також отримав монопольне право на проведення валютних операцій. На підставі цього він встановлював офіційний курс на коштовні метали та іноземні валюти, регулював дозволені згодом приватні валютні угоди. У 1923 році на основі Державного банку РРФСР був створений центральний банківський інститут СРСР.

Перший захід щодо впорядкування грошового обігу був проведений в кінці 1921 року. Тоді уряд почав випускати радзнаки – державні грошові знаки, на які мали бути обміняні грошові знаки всіх попередніх зразків. При цьому усі старі гроші вилучали з обігу, що було нововведенням для соціалістичної грошової системи. Нові грошові знаки випускали через Наркомфін без будь-яких обмежень під забезпечення всім багатством держави для задоволення потреб народного господарства.

Декрет Ради народних комісарів «Про надання Держбанку права випуску банківських білетів», відповідно до якого були випущені червінці, ухвалено 11 жовтня 1922 року. Оскільки їхнє забезпечення на 25% становили дорогоцінні метали та іноземні валюти в золотому еквіваленті, а на решту суми – ліквідні товари та різноманітні короткострокові зобов'язання, то зрозуміло, що обсяги емісії були суворо регламентовані. Червінці надходили в обіг через кредитну діяльність Державного банку. Він надавав позики, здійснював облік векселів, а також купував дорогоцінні метали та іноземні валюти. Крім того, він мав право надавати в червінцях кредит Наркомфін, але у кожному з таких випадків позика мала бути не менше, ніж на 50% забезпечена золотом [15, с. 19].

Було встановлено, що один червінець містить 7,74234 г чистого золота. В обіг були випущені 1, 5, 10 і 25. Спочатку їх використовували лише при сплаті державних зборів і платежів. Лише влітку 1923 року ними почали виплачувати зарплату робітникам і службовцям, що сприяло їхньому розповсюдженню. У листопаді 1922 року розпочато випуск золотих монет, які доповнили срібні (1 руб., 50, 20, 15, 10 коп.), що перебували в обігу ще з осені 1921 року. Оскільки Декретом про випуск в обіг червінців не було визначено їхнє співвідношення з радзнаками, Державний банк СРСР вивів його з ринкової кон'юнктури і встановив на рівні 11 400 руб. Але з часом курс радзнаків падав, що було викликано їх надмірною емісією. Так, у березні 1924 року він становив 500 тис. руб. Крім того, існував ще вищий курс не неофіційному ринку [16, с. 51].

У 1924 році основною валютою СРСР став червінець, а на частку радзнаків припадало 10% грошового обігу [4, с. 80]. Крім того, 5 лютого 1924 року був прийнятий декрет, який передбачав введення в обіг державних казначейських білетів номінальною вартістю 1, 3 і 5 руб. з написом: «Державні казначейські білети обов'язкові до прийому на всій території СРСР у всі платежі для всіх закладів, підприємств і осіб за золотою номінальною вартістю в тих випадках, коли платіж вирахований у золоті, чи за офіційним курсом золотого рубля в тих випадках, коли платіж вирахований в радянських грошових знаках». Отже, поряд із Державним банком офіційне емісійне право отримував Наркомфін. Розміри емісії казначейських білетів суворо обмежували: на перше число кожного місяця їхній обсяг не міг перевищувати половину загальної суми випущених в обіг червінців. Встановлено твердий курс: 1 червінець дорівнював 10 руб. У лютому 1924 року були також випущені нові розмінні срібні та мідні монети. Радзнаки, емісію яких припинили 15 лютого 1924 року, протягом наступних чотирьох місяців вилучали з обігу за курсом 1 рубль державними казначейськими білетами за 50 000 руб. грошовими знаками зразка 1923 року. Були заборонені будь-які міські і приватні емісії.

У 1925 році право Наркомфін на емісію грошей перейшло до Державного банку СРСР, що передбачало злиття їхніх кас. Отже, було створено єдину грошову систему, яка охоплювала банківські і казначейські білети та розмінні мо-

нети. Усі вони мали однакову платіжну силу. Для визначення необхідної кількості грошей в обігу Державний банк почав складати емісійні плани.

До 1926 року червінці можна було вивозити за кордон, ними навіть торгували на іноземних ринках. Здійснюючи валютні інтервенції, Державний банк підтримував їх курс по відношенню до золота та іноземних валют. Проте в міру згортання ринкових процесів, започаткованих новою економічною політикою, вводили різноманітні заборони на торгівлю золотом, іноземними валютами, припинили функціонування бірж. Радянський карбованець став закритою валютою [17, с. 56]. Встановлена законодавством можливість обміну банківських білетів на золото існувала лише на папері. У той час як червінці досить високо котирувалися на світових валютних біржах, у країні знову панувала інфляція. У 1929–1930 роках була введена карткова система, яку відмінили аж через п'ять років.

У 1936 році в силу того, що багато країн стали відмовлятися від прив'язки своїх валют до золотого забезпечення, на основі Постанови РНК СРСР від 29 лютого «Про порядок розрахунків за зовнішньою торгівлею та іншими валютними операціями» курс рубля до французького франку, який ще зберігав зв'язок із золотом, був встановлений на рівні трьох франків, що відповідало золотому паритету між радянською та французькою валютами. Курси всіх інших валют, які не обмінювали на золото, встановлювали на основі їх курсу до французького франка і курсу французького франку до рубля [17, с. 56]. Після того як у 1937 році і Франція відмовилася від золотого забезпечення, базовою валютою для офіційного валютного курсу рубля Державний банк СРСР вибрав американський долар. Був встановлений валютний курс рубля, за яким 1 долар відповідав 5 руб. 30 коп.

У 1937–1938 роках було проведено поступову заміну всіх радянських грошей на нові – 1, 3, 5 і 10 червінців зразка 1937 року та 1, 3, 5 руб. 1938 року. У цей час із банкнот зникли підписи відповідальних осіб та напис про розмінність білетів на золото.

Після закінчення Другої світової війни і проведення грошової реформи СРСР не відмовився від прив'язки радянського рубля до золота. Зменшення кількості грошей в обігу дало змогу з часом знизити ціни на товари широкого вжитку. Це збільшило купівельну спроможність рубля і зростання його офіційного курсу по відношенню до іноземних валют. 1 березня 1950 року Рада Міністрів СРСР прийняла Постанову «Про переведення курсу рубля на золоту основу і про підвищення курсу рубля по відношенню до іноземних валют», яка встановила золотий вміст рубля на рівні 0,222168 г чистого золота, у результаті чого один долар США тепер дорівнював 4 руб. Відношення радянського рубля до іноземних валют залежало від їхнього золотого вмісту, а до тих валют, які не були прив'язані до золота, – залежно від їх курсу по відношенню до американського долара.

Бурхливий розвиток економіки СРСР, який відбувався протягом 50-х років XX ст., спричинив зростання грошової

маси. З метою її обмеження було проведено грошову реформу, яку оголосила 4 травня 1960 року Постанова Ради Міністрів «Про зміну масштабу цін і заміну грошей, що перебували в обігу, на нові». Вона передбачала деномінацію рубля за курсом 10:1. За таким самим співвідношенням були переоцінені вклади, заробітні плати та інші платежі. Водночас був збільшений золотий вміст рубля до 0,987412 г чистого золота. Унаслідок цього один долар відповідав 90 радянським копійкам. 1 січня 1972 року курс долара становив приблизно 83 коп., а на початку 80-х – 60 коп. Проте це не відображало реального попиту на американську валюту, оскільки на «чорному» ринку її курс становив 3–6 руб.

Унаслідок того, що капіталістичні країни здійснили денети́зацію золота та перейшли на використання режиму плаваючих валютних курсів, у 1977 році Державний банк почав встановлювати курси рубля до іноземних валют за допомогою методу зваженого валютного кошика, до якого входили ті валюти, які найчастіше використовували в розрахунках з торговельними партнерами СРСР. Відмова від фіксації курсу рубля до долара США дала змогу індексувати курс радянської валюти відповідно до тенденцій, які простежувалися на міжнародних ринках [17, с. 58–59].

Висновки

Отже, з кінця XIX ст. спершу в Австро-Угорській монархії, а згодом в Російській імперії в основу функціонування грошової системи було покладено золото. Початок Першої світової війни призвів до занепаду золотомонетного стандарту та надмірних грошових емісій. У часи існування самостійної Української держави її уряди здійснювали послідовні заходи для створення незалежної грошової системи. Емітентами власних грошових знаків були Державний банк та Державна скарбниця. Законодавчо кредитові білети навіть були забезпечені золотом, але молода держава не змогла сформувати золотий запас. Постійні політичні та військові проблеми вимагали збільшення державних грошових емісій, рішення про які приймав уряд. Грошові системи, створені в державах, до яких належали розділені в міжвоєнні десятиліття українські землі, також були засновані на золоті, але перебували під впливом перманентних економічних криз та військових загроз з боку сусідів. Грошова система командно-адміністративної економіки, хоча формально і була прив'язана до золота, забезпечувала потреби уряду, а не реальної економіки.

Література

1. Сколотяний Ю. Сергій Арбузов: «Перспективи валютного ринку – абсолютно стабільні» / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. – 2011. – №31. – С. 1, 8.
2. Зварич В.В. До питання про грошовий обіг у Галичині під пануванням Австро-Угорщини / В.В. Зварич // Історичні джерела та їх використання. – 1966. – №2. – С. 203–214.
3. Шуст Р.М. НумізMATика: історія грошового обігу та монетної справи в Україні: [навч. посібник] / Р.М. Шуст. – К.: Знання, 2007. – 371 с.

4. Гусаков А. Денежное обращение и кредит СССР / А. Гусаков, В. Лабазов, М. Свешников. – М.: Госфиниздат, 1960. – 304 с.
5. Муравьева Л.А. Золотой рубль С.Ю. Витте (О денежной реформе в России 1895 – 1898 гг.) / Л.А. Муравьева // Деньги и кредит. – 2003. – №3. – С. 67–74.
6. Атлас М.С. С.Ю. Витте о кредитной системе России / М.С. Атлас // Деньги и кредит. – 1999. – №9. – С. 70–73.
7. Мельникова А.С. Деньги в России. История русского денежного хозяйства с древнейших времен до 1917 г. / А.С. Мельникова, В.В. Узденников, И.С. Шиканова. – М.: ООО «Издательство Стрелец», 2000. – 224 с.
8. Дьячков А.Н. Монеты России и СССР. Определитель / А.Н. Дьячков, В.В. Узденников. – М.: Советская Россия, 1978. – 650 с.
9. Добкин Л.З. Рубль был устойчивой валютой / Л.З. Добкин // Деньги и кредит. – 1996. – №8. – С. 63–68.
10. Гай-Нижник П.П. Український Державний банк: історія становлення (1917–1918 рр.). Документи і матеріали / П.П. Гай-Нижник. – К., 2007. – 340 с.
11. Історія грошей і банківництва: [підручник] / [І.Г. Скоморович, С.К. Реверчук, Я.Й. Малик та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2004. – 340 с.
12. Wojtowicz G., Wojtowicz A. Historia monetarna Polski. – Warszawa, Twigger, 2003. – 279 s.
13. Shwagrzyk J. A. Pieniądź na ziemiach polskich X–XX w. – Wrocław, Warszawa, Kraków, Gdańsk, Zakład Narodowy imienia Ossolińskich Wydawnictwo Wrocław, 1973. – 360 s.
14. Kowalski M. Vademecum kolekcjonera monet i banknotów polskich. – Wrocław, Warszawa, Kraków, Gdańsk, Zakład Narodowy imienia Ossolińskich Wydawnictwo Wrocław, 1980. – 188 s.
15. Борисов С. М. Червонец – валюта нэпа / С. М. Борисов // Деньги и кредит. – 1992. – №1. – С. 15–29.
16. Мельникова А. Твердые деньги / А. Мельникова. – [изд. 2-е, доп.] – М.: Политиздат, 1973. – 72 с.
17. Навой А. В. История формирования валютного курса рубля в СССР / А. В. Навой // Деньги и кредит. – 2005. – №1. – С. 54–61.

В.В. НЕБРАТ,
к.е.н., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Суспільне господарство та державні фінанси в теорії народного добробуту Івана Вернадського

Статтю присвячено історико-теоретичному аналізу категорій «суспільне господарство» та «державні фінанси» в теорії народного добробуту І. Вернадського.

Ключові слова: суспільне господарство, державні фінанси, оподаткування, народний добробут, історія фінансової думки.

Статья посвящена историко-теоретическому анализу категорий «общественное хозяйство» и «государственные финансы» в теории народного благосостояния И. Вернадского.

Ключевые слова: общественное хозяйство, государственные финансы, налогообложение, народное благосостояние, история финансовой мысли.

The article is devoted the historical and theoretical analysis of categories public economy and state finances in the theory of folk welfare of I. Vernadsky's.

Keywords: public economy, state finances, taxation, folk welfare, history of financial idea.

Постановка проблеми. Початковий період становлення фінансової науки та розвитку політичної економії, аналіз якого представлений у працях Івана Васильовича Вернадського (1821–1884), становить значний інтерес з точки зору теоретичних і практичних засад вирішення однієї з

ключових проблем економіки та державного управління – співвідношення загальної користі, суспільного блага, народного добробуту, з одного боку, та приватного інтересу, індивідуальної вигоди, грошового багатства – з іншого. Сфера суспільного господарства і державних фінансів як об'єкт історико-економічного дослідження привертають особливу увагу, позаяк вони, по-перше, виступають засобами задоволення певних суспільних потреб; по-друге, слугують засобами реалізації влади; по-третє, взаємодіють зі сферою приватнопідприємницької діяльності та підпорядковуються загальним законам економічної вигоди.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Протягом тривалого часу ім'я та праці І. Вернадського перебували поза межами активного наукового обігу. Ситуація дещо змінилася після здобуття Україною державної незалежності та розгортання досліджень національної економічної спадщини. Зокрема, розділи монографічних робіт І.-С. Коропецького, С.М. Злупка, Ю.В. Ущаповського, окремі параграфи навчальних видань з історії української економічної думки Л.Я. Корнійчук і В.Д. Базилевича сприяли поверненню імені відомого вченого-економіста до сучасного освітнього та інтелектуального простору. Вагомим внеском у справу вивчення та освоєння його наукового доробку стало видання «І. Вернадський. Витоки. Творча спадщина у контексті історії економічної

думки в Україні» [4]. Разом із тим проблемне осмислення та концептуальне узагальнення праць ученого з питань історії науки, формування ринкової парадигми державного управління та народного господарства, розробки базових категорій політичної економії, теоретичного обґрунтування фінансових та аграрних реформ усе ще попереду і становлять важливе завдання української історико-економічної науки.

Метою статті є узагальнення історико-теоретичного аналізу категорій суспільного господарства та державних фінансів у науковій спадщині І. Вернадського – видатного вченого та державного діяча, основоположника теорії потреб, одного з найвідоміших професорів Київського університету, які формували ліберальну традицію у вітчизняній економічній науці.

Виклад основного матеріалу. У працях І. Вернадського серед численних визначень предмету вивчення та місця політичної економії в системі людського знання та практичної діяльності привертають увагу ті, що вказують на необхідність забезпечення народного добробуту. Вчений зауважив, що політична економія характеризується дуалізмом досліджуваного предмету, а відтак – суперечністю змісту: одна сторона виявляється у началах її теорії, а друга – в її практичній спрямованості. Предметом теорії політичної економії слугує цінність, а предметом практики – народний добробут. Насправді, зазначав І. Вернадський, кожен із цих предметів повинен мати свою окрему теорію і має свій окремий практичний зміст. Збільшення цінностей зовсім не обов'язково забезпечує зростання народного добробуту, під яким він розуміє рівновагу між потребами і споживанням [1, с. 21]. Варто уточнити, що категорію «споживання» вчений трактує в широкому розумінні, що цілком відповідає загальній гуманістичній спрямованості його вчення: споживанням І. Вернадський називає задоволення потреб.

Предметом науки про добробут є задоволення потреб: кожна річ сприймається нею не як цінність, а як корисність (придатність). Під придатністю І. Вернадський розуміє властивість речі задовольняти наші потреби, тобто корисність або споживну вартість блага. За цінністю блага різняться кількісно, натомість за їхньою придатністю – якісно. Індивід, про якого не турбується наука цінностей, – вказував учений, – знаходиться в теорії добробуту на першому плані; тут розглядаються його інтереси і береться до уваги його діяльність, його розвиток. Споживання та розподіл цінностей дістають тут величезного значення, але розглядаються не у відношенні до подальшого виробництва, а в аспекті безпосереднього впливу на побут людини.

Для задоволення потреб суттєве значення мають суспільне господарство та державні фінанси, адже державне господарство є спільним, асоційованим господарством громадян, свого роду економічним союзом. Разом із тим вчений визначив, що «сфера державно-суспільних відносин має, по суті, свої особливі закони і розвивається на інших засадах, аніж начала сімейні» [1, с. 11]. Завдання економічної

науки, на думку І. Вернадського, якраз і полягає в тому, щоб визначити механізм поєднання індивідуальних і колективних інтересів, приватної та державної діяльності в сфері задоволення потреб. Подвійність і суперечливий характер тогочасної економічної науки вчений вбачав у прагненні, з одного боку, «проникнути в природу цінності», з іншого – «влаштувати добробут державний» [1, с. 22].

Одним із ключових питань для вченого є «питання про ступінь участі, яку має брати суспільна влада в економічних відносинах індивідів, які живуть у державі, про ступінь обмеження приватного суперництва тощо» [1, с. 6]. До того як почала політична економія були усвідомлені, законодавство у справах економічних, як пише І. Вернадський, йшло ніби напромацки, «...суспільна влада, ця найвища хранителька священних інтересів суспільства, постійно входила в конфлікт із індивідуальною волею» [1, с. 1]. Саме невирішеність означеної проблеми була однією з причин звернення вченого до історії італійської економічної літератури XVIII ст., яку він розглядав з позиції поділу на позитивний і негативний напрям. Критерієм такого поділу було трактування місця держави та ролі економічної політики в розвитку господарства. За співвідношенням із принципами вільної конкуренції та державного втручання в економіку І. Вернадський зарахував «економічні поняття стародавніх, меркантилізм, протекціонізм і соціалізм» до позитивного напрямку, а фізіократів і школу Адама Сміта – до негативного. Така класифікація була розвинута й доповнена у подальших працях ученого, зокрема у «Нарисах історії політичної економії» [2, с. 1–2].

Аналізуючи теоретичний зміст і практичне значення політики меркантилізму в праці «Критико-історичне дослідження про італійську політико-економічну літературу до початку XIX ст.», І. Вернадський прийшов до висновку, що вчення меркантилістів заповідало вченому світу лише одну ідею – ідею соціальної організації, державного влаштування, свідомого упорядкування господарського життя. Хоча ця ідея, за висловом ученого, була заглушена переможними вигуками промислової школи з її прагненням до економічної свободи, проте вона ще не вповні придушена [1, с. 25]. Тим самим Вернадський вказав на історичне значення меркантилізму, який виявив можливість і необхідність економічної політики як свідомої та доцільної діяльності держави. Вперше держава розглядалася як самостійний економічний суб'єкт, що має певну мету і відповідні засоби її досягнення. Хоча нерозвиненість наукової думки, її обмеженість традицією «ціннісного» мислення призвела до теоретичних помилок і практичної неспроможності (в тому сенсі, що накопичення цінностей не забезпечило загального достатку), проте побічний продукт політики меркантилізму – підтримка державою промисловості – виявився корисним якраз для підвищення народного добробуту.

Загалом, критично оцінюючи теоретичну складову вчення меркантилістів, І. Вернадський відзначає А. Серра за спробу глибше проникнути в природу багатства і звертає увагу на поняття добробуту в системі поглядів італійського вченого:

основною добробуту він уважав «політичні установи народу», щоправда для успіхів торгівлі вимагав «установ ліберальних»; важливою умовою процвітання держави називав постійність законів; наголошував, що «там не може бути благоденства, де кожний новий король видає нові закони» [1, с. 34]. Таким чином у пошуках джерел багатства представник школи меркантилізму, за оцінкою Вернадського, вірно вказав головну умову досягнення добробуту, що полягає у поєднанні економічних і політичних інститутів, гармонійному взаємодоповненні приватного і суспільного господарства.

Важливе місце в економічній політиці займають державні фінанси, адже саме вони слугують матеріальною основою та головним важелем впливу на розвиток господарства. Тому, розглядаючи погляди італійських учених, І. Вернадський особливого значення надавав еволюції поглядів на податки та збори. Так, аналізуючи теоретичний доробок А. Борджіа, він зауважив, що найціннішими є його міркування щодо різних видів податей. «Першою та головною умовою податі він (Борджіа – В.Н.) вважає її визначеність стосовно предмету, на який вона падає. <...> Визначаючи доцільність десятинного збору, він особливо критикував два види податі, а саме: податок на предмети рухомі та подушну податі. Слід визнати, що так як промисловість є природно головним джерелом могутності і щастя держави, то не слід чіпати його, щоб воно не вичерпалося» [1, с. 40]. І. Вернадський позитивно оцінює міркування А. Борджіа про переваги непрямих податків: «Непрямі податки, наприклад митний збір, він (Борджіа – В.Н.) визнає одним із кращих видів податку на тій підставі, що вони а) мають довільний характер, бо кожен може внести його стільки, скільки схоче; б) пропорційні споживанню; в) змінюються залежно від коливання цін на вироби; г) не вимагають для своєї сплати ані далекоглядності, ані заощаджень» [1, с. 40]. Натомість щодо системи відкупів, особливо у сфері митних зборів, щодо державних монополій як джерела наповнення казни, оцінка вченого була категорично негативною. Серед інших недоліків пануючого на той час «фінансового звичаю віддавання на відкуп цілої галузі державних доходів» [1, 38] І. Вернадський вказує відсутність публічності та безконтрольності у справі стягнення податей і зборів, що негативно впливає на рівень народного добробуту та ефективність суспільного господарства. Чималі вигоди для розвитку господарства та підвищення народного достатку може забезпечити вдале поєднання свободи торгівлі з державним контролем і управлінням.

Розмежовуючи меркантилізм як систему, що спрямована на збільшення грошового багатства, і протекціонізм як систему захисту від іноземного суперництва заради процвітання промисловості, І. Вернадський робить низку важливих узагальнень: по-перше, наголошує, що захист вітчизняного виробництва не тотожний всюдисущому «заступництву», коли уряд сам «заступає» приватне підприємництво; по-друге, вказує на різні цілі: меркантилізм сприяє збагаченню держави, тобто накопиченню в казні благородних металів, роз-

глядаючи розвиток промисловості лише як шлях, яким нагромадження може бути досягнуто; натомість протекціонізм розквіт промисловості вважає вираженням народного добробуту, який і має за мету; по-третє, визначає відмінність засобів: меркантилізм звертався до примусових дій, заборон тощо, прагнув міцності й твердості внутрішніх установ, на які дивилися як на єдиний засіб правильно вести господарство; протекціонізм заперечував користь усіх таких заходів і визнавав за достатнє для розвитку промисловості захищати її від іноземного суперництва.

Дотримуючись запропонованої класифікації напрямів економічної теорії, вчений вважав протекціонізм спробою примирити позитивне і негативне начала [1, с. 46], коли участь держави в економічному житті набуває нових форм, які не пов'язані з підпорядкуванням праці володінню. Це було обумовлено тим, що капітал зміцнів і створив власну систему панування над працею, що не потребувала додаткових форм позаекономічного примусу. Разом із тим загострилася міжнародна боротьба, і це, на думку І. Вернадського, стало причиною протекціонізму як системи захисту від іноземного суперництва. Спробу примирення в теорії позитивних і негативних начал у питанні державного втручання в економіку вчений назвав «жалюгідною тінню відступаючого меркантилізму» [1, с. 47]. Головну проблему прихильників системи протекціонізму І. Вернадський вбачав у тому, що, відстоюючи свободу економічної діяльності та міжнародної торгівлі, вони на практиці виступали ревними захисниками і прибічниками обмежуючих заходів. Неузгодженість теорії з практичними діями становила «дитячу хворобу» ринкового господарства, що незабаром виявилось і в Російській імперії.

І. Вернадський наголошував, що добробут – категорія соціальна і не може бути досягнута в межах окремого індивідуального господарства. Мірою добробуту, вказував учений, не може бути кількість грошей, по-перше, тому, що вона не дорівнює кількості інших багатств, і, зрештою, не все підлягає грошовій оцінці, а по-друге, через те, що добробут залежить не тільки від кількості благ, а й від їхнього розподілу [1, с. 52]. І. Вернадський наголошував на ролі освіти, значенні поділу праці для збільшення продуктивності праці та загального добробуту. В «Проспекті політичної економії» (1852) вчений також підкреслював значення нематеріального капіталу та духовного виробництва у досягненні народного добробуту. Ця думка дістала своє продовження у праці «Про обмін і торгівлю» (1865), де автор, аналізуючи значення обміну, зазначав: «У суспільствах освічених маса послуг нематеріальних майже перевищує масу цінностей речових. У тому відношенні, отже, обмін аж ніяк не полягає тільки в торгівлі предметами. Для неї необхідні як послуги, які нам надаються, так і цінні предмети в широкому розумінні цього слова» [3, с. 8].

Розглядаючи теоретичну систему П. Веррі, І. Вернадський вказував на взаємозв'язок розвитку ринкових інститутів та інститутів громадянського суспільства. Народний добробут є наслідком розвитку промисловості й залежить від управління,

тобто від певних державно-економічних заходів. Успіх останніх визначається, по-перше, моральними цінностями і переконаннями народу; по-друге, поширенням спеціальної економічної освіти в народі; по-третє, безпекою осіб і майна. Очевидно, що всі названі складові становлять завдання суспільного господарства. Увага І. Вернадського до питань, що виходять за межі суто господарських відносин, засвідчує пошук ученим нових підходів до вирішення суспільно-економічних проблем та його власну позицію у світовій економічній науці.

Система фізіократів імпонувала Вернадському поєднанням засад лібералізму з соціально-правовим підходом до вирішення питань розвитку економіки та забезпечення народного добробуту. Він позитивно оцінював наукове кредо С.А. Бандіні, який, за висловом вченого, у зародковому вигляді сформулював головні положення фізіократії: «Трохи простих законів, свобода торгівлі та вивозу, податки, які падали б на зможного і шкодували б бідного працівника, — ось у кількох словах засоби, що могли б зменшити бідність країни і сприяти процвітанню землеробства» [1, с. 74]. На питаннях права І. Вернадський зупинявся окремо, наголошуючи, що ця сфера є суміжною з економічною наукою і має з нею узгоджуватися. Розглядаючи юридичний напрям фізіократичної школи, вчений зазначав, що в італійській літературі право власності тлумачиться як право вільного розпорядження, використання речі у процесі економічної діяльності, причому існує розмежування діяльності задля приватної вигоди і заради користі суспільства. Вигода — це характеристика діяльності з позицій цінності, а користь — з позицій добробуту.

Хоча І. Вернадський був прибічником ліберального напрямку економічної думки, його погляди виходять за межі теоретичної системи Адама Сміта. Економічні відносини були об'єктом уваги вченого не так у контексті проблематики багатства, як з позицій забезпечення народного добробуту. Теоретичні пошуки засобів збільшення цінності він вважав обмеженими, безперспективними. Значно більше І. Вернадського цікавила людина з її потребами та шляхи їх задоволення. Не цінність, а народний добробут є ключовою категорією в теоретичній системі поглядів вченого. Головним недоліком вчення промислової школи Вернадський вважав те, що «теорія добробуту в ньому надзвичайно незадовільна» [4, с. 467]. Причинами такого стану речей учений називає а) подвійність і різнохарактерність предмету дослідження, б) приймання дійсного за необхідне, в) відсутність позитивного елементу в прикладній частині науки, яка лише повторювала висновки фізіократії. Разом з тим, І. Вернадський наголошує на високому науковому рівні розробки практичних проблем. Заслугою школи Сміта вважає те, що «від фантастичних планів, від приватних суджень і мрій перейшли до точного, визначеного спостереження» завдяки якому наука стає «вищим розумним суддею і законопородницею у справі суспільних явищ» [1, с. 90]. Узагальнюючи та оцінюючи внесок окремих напрямів економічної науки у ро-

звиток теорії народного добробуту, І. Вернадський стверджує, що меркантилісти вказали роль держави як суб'єкта суспільного господарства, а промислова школа — значення економічної науки як основи урядових дій.

Учений обґрунтовує розмежування понять «багатство» і «добробут». Вказуючи, що представники промислової школи загалом мало цікавилися питаннями забезпечення потреб більшості населення, розробляючи переважно проблематику, пов'язану з досягненням приватної вигоди банкірів і промисловців, І. Вернадський наголошував, що сам достаток грошей і навіть розвиток виробництва у країні ще не свідчить про істинний добробут, який обумовлюється не лише продуктивністю, а також і розподілом виробленого. Вчений зазначав, що питання відмінності добробуту та продуктивності країни має «велику ціну в науці». Порядок стягнення податків, ясність законів, швидкість і справедливність судочинства мають не менше значення для досягнення народного добробуту, ніж виробництво, правильний грошовий обіг і кредит [1, с. 98]. Якщо ці умови не виконуються, держава прямує до занепаду. Принагідно І. Вернадський робить цікаве зауваження: першою ознакою занепаду він вважає появу надмірної, показової розкоші, адже розкіш — результат несправедливості в розподілі та недоцільності у виробництві.

Висновки

Свободу економічної діяльності І. Вернадський вважав головною умовою успішного виробництва, яке, своєю чергою, є основою народного добробуту. Разом із тим для забезпечення добробуту вчений визнавав доцільним і необхідним державне втручання в економічну діяльність. Сфера державно-суспільних відносин, за І. Вернадським, має свої специфічні закони і розвивається на особливих засадах. Для досягнення добробуту необхідне органічне поєднання економічних і політичних інститутів, приватного і суспільного господарства, свободи економічної діяльності та її законодавчого регулювання. Державні фінанси мають забезпечувати умови для розвитку промисловості й торгівлі, не обмежуючи їх, і сприяти задоволенню суспільних потреб.

Література

1. Вернадский И.В. Критико-историческое исследование об итальянской политической литературе до начала XIX века / И.В. Вернадский. — М., 1849. — 122 с.
2. Вернадский И. Очерк истории политической экономии / И. Вернадский — СПб., 1858. — 230 с.
3. Вернадский И. О мене и торговле (о протективной системе и дифференциальных пошлинах в России) / И. Вернадский — СПб., 1865. — 175 с.
4. Вернадський І. Витоки. Творча спадщина у контексті історії економічної думки в Україні / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання, 2009. — 862, [2] с., [12] с. іл. — (Славетні постаті).

Інформаційний аспект тінізаційних процесів

У статті розглядаються методологічні аспекти розвитку досліджень тіньової економіки, в тому числі засобами синтезу категоріального апарату суспільних наук. Однією з таких категорій є категорія інформації та особливості застосування її як засобу для подальшого створення більш широкого базису теоретичних досліджень тіньової економіки.

Ключові слова: методологія теоретичного синтезу, якість інформаційної взаємодії суб'єктів, фактори зниження інформаційної насиченості економічних процесів, інформаційні аспекти неформальної та паразитарної елітної економіки, синергетичний ефект вітчизняної тіньової економіки.

В статье рассматриваются методологические аспекты развития исследований теневой экономики, в том числе средствами синтеза категориального аппарата общественных наук. Одной из таких категорий является категория информации и особенности использования ее как средства для дальнейшего создания более широкого базиса теоретических исследований теневой экономики.

Ключевые слова: методология теоретического синтеза, качество информационного взаимодействия субъектов, факторы снижения информационной насыщенности экономических процессов, информационные аспекты неформальной и паразитарной элитной экономики, синергетический эффект отечественной теневой экономики.

The methodological of development researches of shadow economy are examined in the article, including by means of syntheses of category apparatus in social sciences. One of its use as mean for further creation of more wide base theoretical researches of shadow economy.

Keywords: methodology of theoretical syntheses, quality of informative cooperation of subjects, factors of decline of informative saturation of economic processes, informative aspects of informal and parasitical elite economy, synergetic effect of domestic shadow economy.

Постановка проблеми. Одним з ефективних засобів пізнання сучасних суспільних проблем серед інших є методологія постмодернізму. Теоретиками постмодернізму є Ж.-Ф. Ліотар, М. Фуко (пізній), Ж. Дерріда, Р. Барт (пізній), Ф. Гваттарі, Ж. Дельоз, Р. Рорті. Положення постмодернізму продукують застосування в теоретичних дослідженнях як базових нових гранд-нарративів (від лат. *narrativus* – оповідальний, науковий опис) цього наукового напрямку – ефективність, мова і комунікація, інформація як культова цінність. У зв'язку з цим розгляд шляхів піднесення методологічного інструментарію досліджень тіньової економіки на основі

розширення категоріального базису, зокрема методами синтезу категоріального апарату інших наук, є актуальним напрямом підвищення ефективності 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 р., №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005 р., №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006 р., №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. Базилиевича, 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 потребують подальшого спеціального вивчення.

Метою статті є подальший розвиток методологічного забезпечення вивчення сутності тіньової економіки, в тому числі засобами інтеграції категоріального апарату суспільних наук, звернення до інформаційного аспекту тінізації економічних процесів.

Виклад основного матеріалу. Теоретичні дослідження тіньових економічних процесів уже мають певну історію, накопичений значний науковий матеріал для розробки моделей постановки проблем і їх рішення щодо протидії тіньовій економіці. В той же час, як і відносно загальнонаукового становища економічної науки, так і теорії тіньової економіки як її часткової декомпозиції [1, с. 3–7], мають місце глибокі системні протиріччя, що виявляються на методологічному рівні – рівні філософії економічної науки та її окремих част-

кових декомпозицій, обґрунтуванні базових фундаментальних гіпотез. Вони визначають загальні обмежені можливості вивчення закономірностей сучасних суспільних трансформацій і місце в них тінювих процесів як об'єктивного їх наслідку, лише з урахуванням висновків яких і можливо розраховувати на підвищення ефективності нормативної функції економічної науки [2].

Бурхливі революційні зрушення в суспільному житті поставили перед методологією науки ряд нових проблем, що зумовило переосмислення традиційних проблем, зокрема засобами теорії постмодернізму, найважливішим фактором становлення якого стала інформаційна культура. Вона обумовила перехід від базового значення виробництва речей до виробництва знаків, символів, інформації. Одним із шляхів подолання методологічної кризи, в тому числі щодо дослідження тінювих суспільних процесів, є забезпечення конструктивного синтезу теоретичних досліджень, у тому числі засобами синтезу категоріального апарату суспільних наук. Переростання тих чи інших понять, категорій, які початково виникли в окремих часткових галузях знань, у поняття загальнонаукового характеру і змісту, що визнаються науковим товариством як базові елементи структури сучасної наукової парадигми [3, с. 31–48], є важливою закономірністю розвитку науки. А.С. Гальчинський відмічає, що існуючі способи розподілу суспільних наук, які диференціюються не тільки завдяки предмету дослідження, скільки в силу історичних (і не в останню чергу адміністративних) причин, стають в усе більшій мірі неефективним. Сьогодні головна вимога до суспільствознавства – «зібрати окремі частини в єдине ціле», сформулювати принципи узагальнюючої теорії, яка в більшій мірі є адекватною логіці сучасних трансформацій [2, с. 10]. Однією з таких категорій є категорія інформації та застосування її як засобу для подальшого розвитку теоретичних досліджень тінювої економіки.

Існують два найбільш загальні підходи до змістовного аналізу загальнонаукового поняття інформації. Це тлумачення інформації за допомогою поняття невизначеності й трактування природи інформації на основі поняття різноманітності.

Першим, хто звернув увагу на кількісний аспект інформації, був американський вчений К. Шеннон, який у 1948 році у статті «Математична теорія зв'язку» змінив вкрай широке визначення інформації як передачі відомостей на поняття, в якому інформація визначалася як зменшення невизначеності в поведінці об'єкта спостереження, тобто відбору необхідних елементів з певної сукупності елементів. При цьому малася на увазі як невизначеність знань про об'єкт, так і невизначеність у русі самого об'єкта.

Теорія К. Шеннона отримала назву вірогідно–статистичної, згідно з якою, якщо повідомлення не усуває невизначеності, то воно не вміщує інформації, якщо ж повідомлення дозволяє більш ґрунтовно дізнатися про об'єкт, то повідомлення несе з собою інформацію.

Трактування інформації на основі поняття різноманітності обумовлює перехід від визначення інформації як «знятої» невизначеності до її трактування як «знятої» неоднаковості, тотожності, одноманітності. Іншими словами, інформація існує там, де «є різноманітність, різниця, або більш точно: інформація – це «відбиття різноманітності, тобто відтворення різноманітності одного об'єкта в іншому об'єкті внаслідок їх взаємодії» [4, с. 58].

Суб'єктивно–об'єктивні відносини можуть набувати дисфункціональності через втрату спроможності ефективно взаємодіяти однією чи обома сторонами управлінських відносин. У будь–якому випадку об'єкт знаходиться поза полем «бачення» суб'єкта. Виникає проблема невизначеності (тіні) у функціонуванні об'єкта управління, феномена економіки невизначеності. Типовим різновидом невизначеності у взаємовідносинах сторін управлінських відносин, як відмічає В. Мортіков, є інформаційна асиметрія, яка зустрічається при дисфункціональній неспроможності однієї із сторін управлінських відносин [5, с. 48].

Одним із вузлових аспектів, на який слід звернути увагу при дослідженні кризових явищ управління, тінювої економіки зокрема, є аспект якості та спрямованості інформаційної взаємодії, протистояння, порушення інформаційного зв'язку між ланками державного управління економікою і периферійними управлінськими системами незалежно від форм їх власності; протистояння між ними, яке викликає зростання ентропії.

У рівнянні щодо визначення якості інформаційної взаємодії в системі управління, в якому як еквівалентна форма виступає економічна поведінка суб'єкта державного управління, а як відносна – поведінка периферійних систем управління, саме ця взаємодія формує нормативність, відносну «офіційність», відповідність розвитку та функціонування другої першій стороні рівняння. Саме ця інформаційна взаємодія, відповідність зі своїм відносним ступенем кризової інформаційної ефективності та дієздатності і визначає оцінку інформаційних процесів у відносній формі чи як відносно «прозорих»–офіційних, чи як «непрозорих»–тінювих. Явище тінювої економіки означає дію тенденції до максимізації ентропійних процесів в економічній системі.

Таким чином, знаходження об'єкта в зоні інформаційної «тіні» означає потенційну можливість дії наступних факторів зниження інформаційної якості (зростання ентропійності) економічних процесів:

1. Об'єктивно низький рівень інформаційної взаємодії на рівні самого об'єкта, через його економічний автаркізм.
2. Наявність у суб'єкта господарювання технологій нейтралізації засобів державного інформаційного контролю та регулювання.
3. Об'єктивна нездатність суб'єкта державного контролю та регулювання здійснювати інформаційно насичений вплив на його об'єкт, інформаційна «сліпота» суб'єкта контролю та регулювання.

4. Дисфункція як штучне, цілеспрямоване послаблення інформаційних можливостей суб'єктів державного регулювання та контролю, як результат зрощування державного апарату з олігархічними суб'єктами, паразитарна трансформація функцій держави із забезпечення функціонування сильної (ефективної) держави (в тому числі в інформаційному аспекті) на функції забезпечення функціонування ефективної паразитарної елітної економіки.

Виходячи з аналізу факторів посилення інформаційної «сліпоти» систем державного управління, слід вказати на їх граничні сторони: від існування і посилення процесів так званої неформальної економіки до прямого впливу на дієздатність держави як суб'єкта регулювання та контролю, перетворення її на забезпечуючий елемент функціонування гібридизованої влади (змішування її з бізнесом, криміналітетом), паразитарної елітної економіки.

Неформальна економіка – суспільне утворення, яке потребує або інституційно забезпечує інформаційний обмін, регулювання та контроль з боку держави, здебільшого керуючись в своїй діяльності і захищаючись від зовнішнього тиску внутрішньоорганізаційними інформаційними комунікаційними системами. Це, головним чином, перший та третій фактори інформаційної тінізації.

Тіньова – неформальна економіка суспільств традиційного типу за умов квазіринкових перехідних процесів набуває величезних масштабів. Якщо в умовах ефективного розвитку суспільної системи, забезпечення функціонування сильної держави неформальні утворення значною мірою перебувають у згорнутому вигляді, то за умов модернізації при одночасному застосуванні моделі відкритої економіки і тиражування всередині країни цивілізаційно невластивих засад розвитку неформальна економіка вибухоподібно розширює обсяг та спектр своїх перетворених форм [6, с. 234–271]. Таким чином, цей сектор економічної структури, перебуваючи на її периферії, продемонстрував стійкий імунітет як до намагань її знищення та підпорядкування залишків загальному одержавленню економіки, так і надання йому розвинутих ринкових форм.

Визначення категорії «неформальна економіка» в теорії тіньової економіки як діяльності, що перебуває за межами інституційованих норм, передбачає поділ її на два якісно різні блоки [7] щодо їх ентропійних властивостей.

Перший блок представлений тіньовою економікою як девіантною діяльністю, що здійснюється за межами інформаційних вимог тих чи інших формалізованих інститутів господарської практики (реєстрації і ліцензування, оподаткування, подання звітності, виконання вимог щодо регламентації господарської діяльності, інституційних вимог до бюджетного процесу тощо). При цьому неформальна (тіньова) економіка перебуває не поза інституційним середовищем, а всередині його, як секторне тіньове утворення. Останні створюють власні субсистеми поза легальних правил, які виступають як функціональні двійники заперечуваних ле-

гальних норм. Ігнорування формалізованих інститутів тягне за собою встановлення квазінормативних (квазіконтрактних, на думку С.Ю. Барсукової) нелегальних відносин з легальними або нелегальними партнерами. Класичним прикладом цих двох варіантів неформальної економіки є зв'язки підприємців з корумпованими чиновниками та криміналітетом. Самі намагання встановлення регулярних відносин із силовими партнерами легального і нелегального спрямування, що становлять неформальну систему управління, здійснюються в першому випадку за допомогою корупції, у другому – за допомогою кримінальної «унії» – нелегального контрактного права. Створення неформальної системи нормативного забезпечення підприємництва слід розглядати як формування альтернативного інституційного його середовища з метою використання можливостей подальшого залучення альтернативних організаційних, податкових, фінансових тощо ресурсів, а також трансакційних витрат порівняно з тими, які використовуються у межах офіційної економіки. Цей блок становить неформальну економіку у широкому розумінні цього слова, яка практично зливається з поняттям «тіньова діяльність». Цей блок має потужні можливості щодо ентропійного тиску на прозорість управлінських процесів в Україні, але все ж у цьому відношенні програє другому блоку неформальної економіки, ентропійний потенціал якого є надзвичайно значним.

Інший великий блок неформальної економіки у вузькому розумінні, який, власне, і є неформальною економікою з іманентно притаманними їй механізмами – це так звана мала економіка, функціонування якої на власній основі передбачає з самого початку використання неформальних внутрішньоорганізаційних комунікаційних інформаційних процесів. Мала економіка в значній мірі не порушує господарського законодавства, оскільки нормативно-правовий вплив держави є обмеженим, неефективним, недосконалим, у зв'язку з чим його слід обмежувати. Офіційна позанормативність малої економічної діяльності є однією з основ сучасного суспільства, об'єктивної закритості цієї важливої й осяжної економічної форми для країн селянської цивілізації [6, с. 184–234]. Статистична пряма не підзвітність малої економіки є логічним продовженням іманентно властивої їй нетранспарентності.

До цього блоку неформальної економіки слід віднести, зокрема, малі економічні форми, в тому числі малий бізнес, який знаходиться на спрощеній системі оподаткування (платники єдиного податку) у сфері торгівлі, громадського харчування, будівництва, сфері послуг домашньої економіки та сільського господарства. Цей «сірий» сегмент тіньової економіки дуже чутливий до надлишкового адміністративного тиску й втручання держави та швидко набуває форми «чорного» сегменту своєї метаморфози при цьому. Даний блок неформальної економіки також презентований малими формами наркоторгівлі, контрабанди, торгівлі людьми та нелегального їхнього трафіку через кордон, виготовлення та

торгівлі зброєю, виготовлення фальшивих документів і грошових знаків, виготовлення і реалізації порнографічної продукції, рекету, проституції, сутенерства тощо.

Новітні часи квазіринкових трансформацій до суперечностей вказаної моделі неформальної економіки додали суперечності її сітьової організації, яка є своєрідним проявом суперечностей між індустріальними вузловими (елітними) зонами і позавузовими здебільшого неформальними утвореннями.

Друга базова складова тіньового інформаційного простору – сучасна елітна економіка – це базовий, системоутворюючий сегмент народногосподарської структури, як правило, за межами реального сектору, який визначає головне спрямування, статистичну та динамічну її якість, а разом із тим і систему головних інтересів та протиріч економічного розвитку, характер зв'язку між базовими та периферійними секторами. Конкретна соціально-економічна форма елітного сектору залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства. В умовах деградації останньої елітний сектор не може не набувати паразитарної форми.

Паразитарною слід вважати таку соціально-економічну структуру, яка виникає при підміні функції життєзабезпечення в суспільстві. Наприклад, так звані елітні структури покликані виконувати функцію просування, проштовхування модернізації в економіці залежного розвитку. Навпаки, паразитарні елітні структури стають гальмом в отриманні позитивних наслідків модернізації, вони живляться ресурсами суспільства і використовують їх на свій паразитарний розвиток.

Сучасна елітна економіка – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [8, с. 10]. Існуюча як пануюча тіньова структура, елітна економіка утворює відповідно до своїх потреб і тіньову політичну, соціально-економічну, правоохоронну, судову інфраструктуру, яка обумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання. Паразитарний елітний сектор з огляду на вищевикладене є базовим елементом всепоглинаючої системної корупції.

Паразитарна елітна економіка з огляду на своє домінуюче положення в економічній структурі виступає як один із головних механізмів, який є підсилювачем деградації, примітивізації, маргіналізації та архаїзації суспільних відносин, посилення в ній процесів тінізації та криміналізації.

В інформаційному аспекті паразитарна елітна економіка використовує як головне другий та четвертий фактори зниження інформаційної насиченості економічних процесів. Накладання явища неформальної тіньової економіки і паразитарної елітної економіки як фундаментальних, але часткових засобів соціальної ентропії призводить до кумулятивного

синергетичного ефекту вітчизняної тінізації – потужного розвитку системних ентропійних процесів.

Висновки

1. Бурхливі революційні зрушення в суспільному житті поставили перед методологією науки ряд нових проблем, що зумовило переосмислення традиційних проблем, зокрема, засобами теорії постмодернізму, найважливішим фактором становлення якого стала інформаційна культура. Вона обумовила перехід від базового значення виробництва речей до виробництва знаків, символів, інформації.

2. Одним із вузлових аспектів, на який слід звернути увагу при дослідженні кризових явищ управління, тіньової економіки зокрема, є аспект якості та спрямованості інформаційної взаємодії, протистояння, порушення інформаційного зв'язку між ланками державного управління економікою і периферійними управлінськими системами незалежно від форм їх власності; протистояння між ними, яке викликає зростання ентропії.

3. Виходячи з аналізу факторів посилення інформаційної «сліпоти» систем державного управління, слід вказати на їх граничні сторони: від існування і посилення процесів так званої неформальної економіки до прямого впливу на дієздатність держави як суб'єкта регулювання та контролю, перетворення її на забезпечуючий елемент функціонування гібридизованої влади (змішування її з бізнесом, криміналітетом), паразитарної елітної економіки.

Література

1. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в системі сучасних наук / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. НДІ Міністерства економіки України. – К., 2010. – Вип. 11. – С. 4–13.
2. Гальчинський А. Економічна наука: проблеми методологічного оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2007. – №3. – С. 4–13.
3. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. – М.: АСТ: АСТ Москва, 2009. – 317 с.
4. Урсул А.Д. Отражение и информация / А.Д. Урсул. – М.: Мысль, 1973. – 231 с.
5. Мортіков В. До питання про поняттєвий апарат і основні проблеми економіки невизначеності / В. Мортіков // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 46–51.
6. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
7. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России / С.Ю. Барсукова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socio.ru/wr/00-1/Barsukova.htm>.
8. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИН-ФРА-М, 2001. – 360 с.

Розвиток соціальної сфери у контексті бюджетно-податкової політики (питання теорії і практики)

У статті досліджено теоретичні засади розвитку соціальної сфери як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Наведено власне бачення автора щодо сутності даного поняття. Проаналізовано роль податків та бюджету у розвитку соціальної сфери. Обґрунтовано необхідність розробки довгострокової політики фінансування соціальної сфери.

Ключові слова: соціальна сфера, соціальна інфраструктура, соціальна політика, соціально орієнтована економіка, соціально-економічний процес, соціальна спрямованість.

В статье исследованы теоретические основы развития социальной сферы как отечественных, так и зарубежных ученых. Приведен собственный взгляд автора на суть данного понятия. Проанализирована роль налогов и бюджета в развитии социальной сферы. Обоснована необходимость разработки долгосрочной политики финансирования социальной сферы.

Ключевые слова: социальная сфера, социальная инфраструктура, социальная политика, социально ориентированная экономика, социально-экономический процесс, социальная направленность.

This article explores the theoretical foundations of social sector both domestic and foreign scholars. An author's own vision of the essence of the concept. Analyzed the role of tax and budget in the development of social sphere. The necessity of developing long-term policy of financing the social sphere.

Keywords: Welfare, social infrastructure, social policy, social-oriented economy, socio-economic processes, social orientation.

Постановка проблеми. Загальносвітовою тенденцією в період переходу від індустріального рівня розвитку суспільства до постіндустріального є зростання рівня соціалізації економіки. Остання створює сприятливі умови як для духовного, так і для матеріального життя, оскільки якість, асортимент і доступність послуг, що надаються, є важливою складовою формування високого рівня життя населення. У свою чергу, соціалізація економіки розглядається як один із важливих чинників переходу до сталого розвитку економіки в цілому. Останнім часом помітно зростає роль і значення цього фактора не лише в розвитку, а й у реформуванні економіки України [12, с. 6].

В Україні, як і в будь-якій іншій державі, основним показником соціалізації економіки є підвищення добробуту та якості

життя. На жаль, у нашій державі досі спостерігається тенденція до зниження показників якості та рівня життя. А це значить, що значна частина населення продовжує залишатися бідними. Бідність, як відомо, «лікується» розвитком економіки в цілому і соціальної сфери зокрема, створенням нових робочих місць, тобто соціалізацією економічної сфери. В основу розвитку останньої має бути покладена соціальна домінанта інтенсивного економічного розвитку та інноваційного відтворення. Водночас мають бути враховані моральні та духовні аспекти розвитку та вдосконалення виробництва. Адже економіка — це не лише частина загального механізму суспільного розвитку, всі елементи якого взаємодіють один з іншим і однаково важливі. Стабільність і життєздатність держави визначаються перш за все рівнем моральності та духовного розвитку громадян, а не лише станом економіки [12, с. 20].

Україна як соціальна держава формує стандарти матеріального добробуту, освіти, охорони здоров'я та надає соціальну підтримку верствам населення, які її потребують [19, с. 15].

На сучасному етапі державотворення конкурентоспроможність країни залежить від рівня розвитку людського капіталу, який визначається соціальним благополуччям суспільства. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів постає потреба у вдосконаленні якості надання соціально-культурних послуг населенню, підвищенні результативності роботи державних установ, що залежить як від економічних можливостей держави, так і від того, наскільки ефективно розпорядники бюджетних коштів управляють цими фінансовими ресурсами. Відтак важливим є питання об'єктивного визначення потреб суспільства у коштах на соціальні потреби [1, с. 190].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові основи формування соціальної сфери — це система наукових знань, які складають теоретичну базу практики її розвитку. Ґрунтовним розробкам теоретичних положень і механізмів функціонування соціальної сфери присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Серед них роботи Д. Ашауера, Р. Брейєра, А. Гриценка, Б. Данилишина, М. Долішнього, Дж. Еліасона, Х. Зінгера, С. Злупка, Т. Кемпбелла, В. Красовського, В. Куценко, А. Пезенті, С. Писаренко, У. Садової, П. Самуельсона, П. Синяєвої та інших [13, с. 32].

Втім, варто зауважити, що остаточний зміст поняття «соціальна сфера» ще досі не встановлено, а власне визначення її не є однозначним, що й обумовило актуальність обраної теми.

Метою даної статті є дослідити сутність поняття «соціальна сфера» та визначити роль і значення податків та бюджету в розвитку соціальної сфери.

Виклад основного матеріалу. Можна наголосити, що соціальна сфера, як один з найактивніших елементів усіх соціальних процесів, є частиною економічної системи, функціональним призначенням якої є надання соціальних послуг. У цьому випадку поняття «сфера» слід розглядати як сукупність видів економічної діяльності, що мають чітко виражену спільність функцій, особливе призначення в суспільному поділі праці та низку характеристик, що істотно відрізняють ці види економічної діяльності від матеріального виробництва. Інтерпретуючи визначення Л.М. Кликича, можна сказати, що соціальна сфера – це такий сегмент економіки, який характеризується певним змістом конкретної праці, це найбільш перспективна сфера економіки зі специфічними суб'єктивними відносинами та зв'язками на стадії обміну [12, с. 17].

Поряд із поняттям «соціальна сфера» в економічній науці використовується поняття «соціальна інфраструктура». При цьому існують активні дискусії стосовно їх розмежування. Більшість точок зору щодо трактування соціальної інфраструктури можна звести до двох основних позицій:

1. Соціальна інфраструктура розглядається як комплекс галузей соціального призначення, тобто прямо або опосередковано отожднюється з соціальною сферою. Зокрема, Н.А. Плащинський розуміє під соціальною інфраструктурою сукупність галузей, пов'язаних із формуванням інтелектуального потенціалу суспільства. Результат її функціонування автор вбачає у наданні соціальних послуг, які сприяють підвищенню життєвого рівня народу [17, с. 48]. А.Ю. Шаріпов розглядає соціальну інфраструктуру як сукупність галузей, підгалузей і видів діяльності, функціонально спрямованих на виробництво та реалізацію послуг і духовних благ для населення [28, с. 25]. Подібні думки висловлюють С.Г. Важенін [3, с. 12], В.Г. Канін [9, с. 15] та ін.

2. Під соціальною інфраструктурою розуміється сукупність матеріальних об'єктів, що забезпечують загальні умови для ефективної діяльності людини в усіх сферах суспільного життя (праці О.М. Алимова, О.І. Кочерги, А.А. Мазаракі, М.М. Некрасова, Ю.Б. Рандалова, Ж.Т. Тощенко та ін. [10, 15, 22, 25]). Так, М.М. Некрасов її розглядає як «комплекс підприємств, споруд і закладів, що забезпечують на певній території необхідні матеріальні та культурно-побутові умови життя населення, а саме: Житловий фонд, заклади науки, культури і мистецтва, загальної та професійної освіти, охорони здоров'я та соціального забезпечення, підприємства торгівлі та комунального господарства, споруди спортивного й оздоровчого призначення, пасажирський транспорт» [15, с. 46]; О.І. Кочерга, А.А. Мазаракі – «сукупність об'єктів, підприємств, організацій і закладів, діяльність яких спрямована на задоволення особистих потреб, у тому числі через надання послуг матеріального та нематеріального характеру, забезпечення життєдіяльності, інтелектуального розвитку та високої суспільної активності людей, тобто як одну з підсистем суспільного відтворення, що покликана створювати загальні умови розвитку» [10, с. 83].

На думку В.І. Куценко, Я.В. Остафійчук, соціальну сферу слід розглядати як сукупність матеріальних і трудових ресурсів, а також різноманітних відносин, які виникають у процесі їх взаємодії. Соціальна інфраструктура є лише її частиною. Наприклад, освіта представлена об'єктами дошкільного виховання (ясла, дитячі садки), школами, училищами, вищими навчальними закладами; культура – клубними, бібліотечними й іншими закладами, на базі яких надаються різноманітні за змістом і формою послуги [11, с. 14].

Уже в перших вітчизняних роботах було запропоновано комплексно-блоковий підхід до вивчення структури соціальної інфраструктури. В.М. Проскураковим та А.І. Самоукінін запропонований поділ галузей соціальної сфери з урахуванням їх економічної ролі в сучасному відтворювальному процесі. Як зазначають автори, освіта, культура та мистецтво, охорона здоров'я, фізична культура і спорт утворюють базовий структурний комплекс сфери послуг. Його значення полягає в одночасному відтворенні сукупного працівника та особистості, а компоненти безпосередньо впливають на ефективність суспільного виробництва шляхом формування загальноосвітніх і професійних знань, виробничих навичок працівників, їх фізичного та морального благополуччя. Ж.Т. Тощенко поділяє всі об'єкти на групи залежно від конкретних видів життєдіяльності суспільного індивіда. В тому числі виділяється інфраструктура діяльності в сфері духовної культури (комплекс умов для освіти, підвищення культурного рівня та організації відпочинку). Ю.Б. Рандалов і Ц.Б. Будаєва пропонують визначати основні елементи соціальної інфраструктури шляхом об'єднання однорівневих споріднених об'єктів у підсистеми, зокрема освітньо-духовну, яка забезпечує розвиток та задоволення пізнавальних і духовних потреб.

На думку В.І. Куценко, найбільш прийнятною є позиція, згідно з якою соціальна сфера розмежовується на дві складові: соціально-побутову та соціально-культурну. Такий поділ сприяє вивченню ефективності міжгалузевих зв'язків і встановленню на цій основі оптимальних пропорцій між галузями та відображає в загальному вигляді розмежування об'єктів за їх функціональним призначенням. Якщо соціально-побутова складова спрямована на створення умов для відтворення людини як біологічної істоти (через побутове середовище), задоволення її потреб у належних умовах життя, то соціально-культурна – сприяє відтворенню моральних, духовних, інтелектуальних і значною мірою фізичних властивостей індивіда, формуванню його як економічно активної особистості, що задовольняє певні вимоги суспільства до якості робочої сили [13, с. 28].

Іншими словами, соціальна сфера включає галузі, підгалузі та види діяльності, об'єднані в групи за допомогою різних класифікацій. У рамках Всесвітньої торгової організації виділяється понад 150 видів послуг, класифікованих у 12 секторів: ділові, послуги зв'язку, будівельні і пов'язані з ним інженерні, дистриб'юторські, освітні, пов'язані і захистом навколишнього середовища, фінансові, охорони здоров'я,

соціального забезпечення, туризм, мандрівка, організація дозвілля, культурних і спортивних заходів, транспортні та інші, що не увійшли в перераховані [30, с. 55].

Згідно з літературними джерелами соціальна сфера являє собою сукупність установ і організацій невиробничого характеру, які надають послуги з охорони здоров'я, освіти, духовності, культури, соціальне забезпечення тощо. Водночас окремі фінансисти зауважують, що за такого розуміння виникають теоретичні суперечності й неправильні практичні орієнтири, оскільки за межами соціальної сфери залишається основна сфера життєдіяльності суспільства – виробництво [27, с. 17]. Дещо іншої думки з цього приводу дотримуються соціологи. Виходячи з особливостей соціальних відносин вони зазначають, що соціальна сфера – це відносини між історично й об'єктивно сформованими спільнотами людей [31].

Найбільш поширеною є трактовка соціальної сфери як комплексу сфер суспільного життя, що реалізують соціальні аспекти функції розширеного відтворення людини як продуктивної сили та як особистості. Аналітики, перш за все, до таких сфер звичайно включають сім'ю, освіту, науку, культуру, охорону здоров'я та інше. Ретроспективний аналіз літератури свідчить, що соціальні відносини при цьому трактуються надзвичайно широко, тобто як сукупність різних способів включення людей в суспільну сферу життєдіяльності: економіку, політику, різні складові духовної сфери, а також задоволення їхніх потреб та розвиток здібностей. Але, як вірно у свій час відмічала академік Т. Заславська, при такому підході соціальна сфера, по суті, отожднюється із самим суспільством [8, с. 54].

У сучасній літературі можна виділити декілька підходів до визначення соціальної сфери. Перший підхід, «традиційний», передбачає, що соціальна сфера (система) – це «система галузей, яка передбачає в сукупності одну із основних сфер виробництва – невиробничу сферу» [6, с. 747]. При цьому невиробнича сфера визначається як «комплекс галузей, як правило, що не виробляють безпосередньо матеріальні цінності. В більшості випадків це сфери, пов'язані із задоволенням нематеріальних потреб людини [6, с. 801]. Як видно, як критерій виділення соціальної сфери береться нематеріальний характер результатів її діяльності.

Другий підхід до визначення економічної сутності соціальної сфери робить акцент на соціальній значимості її галузей, а також на їхній ролі у формуванні якості та рівня життя людей, їх благополуччя та потреб [7, с. 160–163; 21, с. 371]. Соціальна сфера включає всю діяльність життя людини – від умов її праці, здоров'я і дозвілля до соціально-класових і національних відносин.

Поняття «соціальна сфера» має широке і вузьке значення, що обумовлено передусім етимологією слова «соціальний», яке є синонімом поняття «суспільний». Вживати термін «соціальний» в широкому розумінні доцільно при порівнянні суспільних процесів із природними. У спеціальному економічному значенні «соціальний» – поняття більш конкретне. Під со-

ціальними відносинами розуміють не всю сукупність суспільних відносин, а лише ту їхню частину, яка характеризує відносини різних груп людей та окремих індивідів за їхньою позицією в суспільстві, зокрема відносини розподілу [26, с. 95].

На нашу думку, соціальна сфера – це система суспільного життя, в якій реалізуються соціальні аспекти особистості.

У сучасному економічному словнику соціально орієнтована економіка визначається як економіка, функціонування якої передбачає, передусім, задоволення потреб людини, родини у матеріальних і духовних благах. С. Мочерний вважає, що «соціально орієнтованою економікою є народна економіка, що означає розвиток економіки в інтересах народу, та її модернізація – спосіб підвищення життєвого стандарту, що передбачає використання всіх типів і форм власності, всебічний соціальний захист населення й національне демократичне економічне планування» [5, с. 952].

Спрямування України та інших пострадянських держав на побудову соціально-орієнтованої економіки висуває на перший план соціальний контекст податкової політики. Хоча пріоритет державного регулювання у цій сфері, безумовно, належить бюджетній політиці, практика свідчить про те, що в ряді випадків для вирішення соціальних завдань більш доцільним і ефективним є використання податкових надходжень [18, с. 267].

Соціальна сфера являє собою сукупність видів діяльності, функціональним призначенням яких є надання соціальних послуг. Важливість таких послуг для окремої особи та держави загалом зумовила переважання в їх структурі так званого неринкового випуску, витрати на який покриваються за бюджетні кошти. Водночас обмежені фінансові можливості держави, зростання собівартості послуг, пов'язане з необхідністю використання новітніх технологій (наприклад, нових ліків, медичного устаткування, технічних засобів навчання тощо), та все більша диференціація попиту залежно від соціального статусу споживача спричинили швидкий розвиток ринкової складової соціальної сфери.

Пропорції й особливості взаємодії між ринковим і неринковим сегментами визначаються типом економічної системи, величиною грошових доходів населення, а також специфікою бюджетно-податкової політики, зокрема: рівнем перерозподілу ВВП через бюджет, співвідношенням загальнодержавних і місцевих податків, розміром соціального податку, наявністю різноманітних специфічних зборів (відрахувань підприємств на розвиток професійної освіти, внесків на обов'язкове медичне страхування та ін.), існуванням податкових преференцій для підприємств соціальної сфери (надання статусу неприбуткових організацій, пільг на оренду земельних ділянок і приміщень, пільг податку на додану вартість) тощо.

Податкова система є дієвим механізмом перерозподілу ВВП у соціальному, територіальному та галузевому аспектах, ефективним інструментом впливу держави на розвиток соціальної сфери. З одного боку, зростання величини податкових надходжень обумовлює збільшення доходів бю-

джету країни та дозволяє посилити його соціальну спрямованість. З іншого боку, відбувається поглиблення існуючих проблем, спричинене: відсутністю чітко визначених рамок державного втручання в соціально-економічні процеси та системного підходу до реформування податкової системи; недосконалим розподілом функцій центру та регіонів; посиленням впливу суб'єктивних факторів на процес адміністрування податків. Наявність цих проблем не дозволяє вийти на якісно новий рівень розвитку національної економіки, запровадити дієві механізми регіональної політики, підвищити якість життя населення [11, с. 52].

Відомий російський мислитель Н.І. Тургенєв відводив податку функцію соціального корелятора або регулятора. На його думку, податок є одним з основних факторів, що впливають на соціальний добробут країни.

Перший же, хто виділив і спробував осмислити регулятивну сутність податку, був англійський філософ Т. Гоббс, який надав податку функцію регулятора соціальної рівноваги в суспільстві. Податок з цього моменту перетворюється на форму участі окремої особи в житті суспільства. Найбільш суттєвим доповненням до вже наявного регулятивного значення податку, стало виділення його перерозподільчої функції. З XIX ст. податок починають оцінювати саме як інструмент перерозподілу суспільного багатства. Таким чином, до податку почали ставитися як до дійсного регулятора суспільного життя [18, с. 53].

В умовах сьогодення основною проблемою у фінансуванні суспільних потреб залишається раціональне використання бюджетних коштів на сферу соціально-культурних послуг. Враховуючи те, що ефективна соціальна система має забезпечувати гідний рівень життя та збереження життєвих стандартів за найменших витрат, актуальним є застосування у бюджетній практиці складання та виконання бюджету сучасних методик і прогресивних підходів підтверджених світовим досвідом [1, с. 190].

Бюджет є одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів. Під час його складання розробляються головні напрями формування й використання бюджетних коштів відповідно до завдань, які стоять перед суспільством на сучасному етапі його розвитку. Структура видатків бюджету свідчить про пріоритетність тієї чи іншої функції держави. Залежно від першочергових завдань розвитку економіки формується бюджетна політика держави, яка є підвидом економічної політики, а та, у свою чергу, як і соціальна, є складовою державної політики.

Утім, через обмеженість бюджетних ресурсів і неефективність їх використання багато проблем, які стосуються фінансування освіти, охорони здоров'я, духовного й фізичного розвитку, соціального захисту населення, залишаються нерозв'язаними.

Бюджет відіграє важливу роль у забезпеченні перерозподілу доходів із метою підтримання сприятливого соціального клімату в державі, соціального захисту населення, со-

ціального забезпечення найуразливіших його верств, зменшення майнового розшарування громадян, тобто він є важливим інструментом перерозподілу валового внутрішнього продукту для забезпечення соціальної справедливості. Підвищенню ролі бюджету в соціальних процесах сприяє, зокрема, формування нового бюджетного механізму фінансування й регулювання розвитку освіти, охорони здоров'я, духовного й фізичного розвитку, завдяки чому збільшено бюджетне фінансування соціальних видатків [14, с. 38].

Бюджет відіграє провідну роль у фінансовому забезпеченні функціонуванні та розвитку соціальної сфери. Видатки соціального спрямування зведеного бюджету України у 2010 році становили 119,0 млрд. грн., що більше за аналогічний показник попереднього року на 28,4 млрд. грн. [2, с. 11].

До 2010 року включно частка видатків соціального спрямування у ВВП мала тенденцію до поступового збільшення. Зменшення цього показника у 2011 році пояснюється тим фактом, що упродовж 2008–2010 років унаслідок розгортання світової фінансово-економічної кризи через брак коштів Україна почала стрімко нарощувати борг. Так, у 2008 році дефіцит державного бюджету України становив 12,5 млрд. грн., у 2009 році – 19,9 млрд. грн., а у 2010 році – 64,4 млрд. грн. У той же час запозичені ресурси спрямовувалися не на відновлення реального сектора економіки, а більшою мірою на покриття дефіциту загального фонду державного бюджету, зокрема на виплату заробітної плати працівникам бюджетної сфери та на надання соціального захисту та забезпечення громадянам. Очевидно, що такий підхід мав великі ризики щодо забезпечення фінансової стійкості держави у середньостроковій та довгостроковій перспективі [29, с. 171].

Нині держава має зосередити увагу на розробці розумної довгострокової політики фінансування соціальної сфери, роль якої не завжди оцінюється однозначно. В перші роки незалежності окремі аналітики, експерти вважали, що видатки бюджету на соціальну сферу є безповоротними, і тому пропонували скоротити їх, а вивільнені кошти вкласти в реальну економіку. Втім, і тепер деякі автори доводять, що спрямування грошових ресурсів на соціальні блага руйнує основи ринкового механізму, адже тим, хто безпосередньо причетний до підприємництва (акціонерам, приватникам, споживачам) [4], залишається менше коштів. Такі й подібні пропозиції щодо фінансування соціальної сфери не сприятимуть розвитку інтелектуального капіталу, який є головною рушійною силою суспільства.

Соціальна спрямованість бюджету характерна не лише для України, а й для всіх європейських країн, США, Японії та інших, які давно зрозуміли, що соціальний консенсус забезпечує баланс інтересів різних верств суспільства. На жаль, в Україні такий баланс відсутній, співвідношення доходів багатих і бідних становить 30:1 (для порівняння: в європейських країнах – 6:1, в Китаї – 7:1) [16]. Це притому, що оптимальним вважається співвідношення 10:1. Великий розрив

між багатими й бідними веде до економічної кризи. Дослідження, проведене серед 24 європейських країн, у тому числі в Україні, засвідчило, що за рівнем сімейних доходів наша країна посідає передостаннє місце, а за довірою до влади й фінансових інститутів – останнє.

Згідно з даними Держкомстату за 2009 рік, номінальна заробітна плата зросла на 5%, а реальна – знизилася на 9,2 %. Хоча номінальна заробітна плата підвищилася, її розмір є найнижчим серед пост соціальних країн. Так, у Польщі, Чехії вона становить 330–570 євро. Мінімальна заробітна плата в Україні – 907 грн., що аж ніяк не відповідає європейським стандартам. Що стосується мінімальної пенсії за віком, то вона також значно менша, ніж у окремих країнах колишнього СРСР. Із цього випливає, що соціальна політика залишиться неефективною доти, доки продуктивність праці не досягне європейського рівня. Нині продуктивність праці в Німеччині більш як у 6, а у Франції майже у 8 разів вища, ніж в Україні.

З метою недопущення деструктивних процесів одним з основних завдань уряду має стати скорочення розриву між багатими й бідними, доведення його до рівня європейських країн [19, с. 17].

Першочерговим завданням сьогодення є знаходження оптимального балансу між економічною та соціальною функціями податків. Надмірне оподаткування призводить до негативних наслідків (зниження ділової активності, посилення відчуженості людини, падіння темпів економічного росту та ін.), зменшує оборотний капітал господарюючого суб'єкта, чим позбавляє його коштів не тільки для розширеного відтворення, а й для простого відновлення авансованого капіталу, чим самим сприяючи розвитку бартерних операцій і процвітанню «тіньової» економіки. Недостатнє оподаткування є причиною посилення соціальної напруги в суспільстві, збільшення економічних ризиків і відтоку інвестиційних капіталів, погіршення якості людського капіталу та падіння продуктивності праці. І в першому, і в другому випадках кінцевим наслідком є скорочення податкових надходжень і збільшення бюджетного дефіциту [11, с. 53]. Жан-Батіст Кольбер, який увійшов в історію Франції як податковий реформатор за часів правління Людовіка XIV, відмічав, що мистецтво оподаткування зводиться до того, щоб «висмикнути в гусака як можна більше пір'я, але, щоб гусак при цьому якомога менше шипів» [20].

Нагальною необхідністю є перехід від політики простого нарошування обсягів соціальних видатків до структурних реформ в соціальній сфері, пріоритетним напрямом яких має стати трансформація політики доходів, тобто перенесення акцентів з підтримки нужденного населення на створення передумов для розширення продуктивної зайнятості та забезпечення гідних умов праці. Це дозволить не лише підвищити рівень життя, але й сприятиме зменшенню майнового розшарування населення, створення численного середнього класу.

Не менш важливим пріоритетом соціальної політики є подальше реформування чинної системи соціального захисту,

що передбачає впорядкування системи пільг та їх подальшу монетизацію, подальше налагодження єдиної системи обліку громадян, які мають право на пільги, поглиблення адресності державної соціальної допомоги.

Соціальні видатки держави мають розглядатися не як видатки на «утримання» галузей соціальної сфери або вразливих категорій населення («видатки проїдання»), а як соціальні інвестиції в людський розвиток, які матимуть очевидний соціально-економічний ефект в майбутньому. Державні соціальні видатки спрямовуються на посилення соціальної орієнтації економічної системи в цілому: стимулювання економічного зростання, справедливий розподіл суспільних благ, забезпечення високого рівня життя населення, забезпечення гарантованого мінімуму освіти та медичних послуг, соціального захисту та розвитку ринку праці, досягнення соціальної стабільності та екологічної безпеки [23, с. 23].

Висновки

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що соціальна сфера є одним із об'єктів державного регулювання економіки. Сьогодні найважливішими завданнями у сфері соціальної політики є підвищення її ефективності, вдосконалення механізмів реалізації соціальної політики та раціональне використання фінансових і матеріальних ресурсів соціальної сфери для підвищення доходів і рівня життя населення.

Література

1. Алексеенко Л.М. Суперечності взаємодії елементів програмно-цільового методу в процесі бюджетування сфери соціально-культурних послуг / Л.М. Алексеенко, Б.С. Шулюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №4(119). – С. 190–197.
2. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за січень–червень 2010 року / Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Губенко В.В., Самчинська І.В., ІБСЕД «Проект зміцнення місцевої фінансової ініціативи», – USAID. – К.: 2010. – 136 с.
3. Важенин С.Г. Социальная инфраструктура народнохозяйственного комплекса / С.Г. Важенин. – М.: Наука, 1984. – 172 с.
4. Гончарова С.Ю., Водницька Н.В. Соціальна відповідальність та роль компенсаційного пакета в її формуванні // Научные труды Дон. НТУ. Сер. Экономическая. – 2006. – Вып. 103–2. – С. 111–118.
5. Економічна енциклопедія: У трьох т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
6. Экономическая энциклопедия / Под ред. Л.И. Абалкина. М., 1999. – С. 747.
7. Жеребин В.М. Уровень жизни населения / В.М. Жеребин, А.Н. Романов. – М., 2002. – С. 160–163.
8. Заславская Т.И. Социология экономической жизни: Очерки теории / Т.И. Заславская, З.В. Рывкина. – Новосибирск: Наука, 1991.
9. Канин В.Г. Финансирование капитальных вложений в развитие инфраструктуры / В.Г. Канин. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 80 с.
10. Кочерга А.И. Народнохозяйственный комплекс и социальные проблемы / А.И. Кочерга, А.А. Мазараки. – М.: Мысль, 1981. – 271 с.

11. Куценко В.І., Остафійчук Я.В. Трансформації соціальної сфери України: регіональний аспект: Монографія / За ред. С.І. Дорогунцова. – К.: Орієнтир, 2005. – 400 с.
12. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку: Монографія / Під наук. ред. д.е.н., проф., акад. НАН України Б.М. Данилишина // К.: Науково-виробниче підприємство «Видавництво «Наукова думка» НАН України, 2010. – 734 с.
13. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): Монографія / За наук. ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина // РВПС України НАН України. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – 818 с.
14. Лопушняк Г.С. Бюджетне фінансування соціальних видатків в умовах трансформації економіки / Г.С. Лопушняк // Фінанси України. – 2010. – №10. – С. 38–46.
15. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: теория, проблемы, методы / Н.Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1978. – 343 с.
16. Новікова Т.В. Бідність в Україні: [Електр. ресурс]. – <http://cpsr.org.ua/>
17. Плащинский Н.А. Инфраструктура и эффективность общественного производства / Н.А. Плащинский. – Минск, 1985. – 206 с.
18. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. Навчальний посібник. / Під редакцією д.е.н., проф. Іванова Ю.Б., д.е.н., проф. Майбутова І.А. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
19. Положенко Д.В. Розвиток соціальної сфери як важлива умова економічного зростання України / Д.В. Положенко // Фінанси України. – 2010. – №10. – С. 15–20.
20. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов / В.М. Пушкарева. – М.: Инфра-М, 1996. – 191 с.
21. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Э.Б. Стародубцева. – 3-е изд. – М., 2001. – 371 с.
22. Рандылов Ю.Б. Социальная инфраструктура региона: проблемы развития (на примере Бурятской АССР) / Ю.Б. Рандылов, Ц.Б. Будаева. – Новосибирск, 1989. – 72 с.
23. Скулиш Ю.І. Бюджетне забезпечення соціальної сфери в Україні: оцінка ефективності та підходи до обґрунтування / Ю.І. Скулиш // Економіка та держава. – 2009. – №1. – С. 21–23.
24. Социальная инфраструктура: вопросы теории и практики / Отв. ред. А.И. Кочерга. – К.: Наук. думка, 1982. – 335 с.
25. Тощенко Ж.Т. Социальная инфраструктура: сущность и пути развития / Ж.Т. Тощенко. – М.: Мысль, 1980. – 260 с.
26. Третяк В.П. Вплив соціальної сфери на соціалізацію трансформації економіки України / В.П. Третяк // Актуальні проблеми економіки. – №5 (95). – 2009. – С. 94–98.
27. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства / В.Б. Тропіна. – К.: НДФІ, 2008. – С. 17.
28. Шарипов А.Ю. Социальная инфраструктура в концепции ускорения / А.Ю. Шарипов. – Новосибирск: Изд-во Новосибир. ун-та, 1990. – 112 с.
29. Щербина О.І. Взаємодія держави з міжнародними фінансовими організаціями як інструмент покращення стану соціальної сфери України / О.І. Щербина // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №3(118). – С. 170–174.
30. www.economy.in.ua
31. http://ebk.net.ua/Book/sociology/gorodyanenko_sotsiologiya/part2/2302.htm

З.Р. МАРЦЕНЮК,
аспірантка, Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

Економічна безпека країни в глобальному світогосподарському просторі

У статті здійснюється аналіз поняття «економічна безпека країни», зокрема як критерію ефективності економічної стратегії держави та основи її економічного зростання. Значну увагу приділено дослідженню загроз, що виникають на шляху забезпечення країнами їх економічної стабільності за умов глобалізації міжнародного економічного простору.

Ключові слова: економічна безпека, економічна стабільність, стратегія економічного розвитку, експансія, глобалізація.

В статье проводится анализ понятия «экономическая безопасность страны», в частности как критерия эффективности экономической стратегии государства и основы ее экономического роста. Значительное внима-

ние уделено исследованию угроз, возникающих на пути обеспечения странами их экономической стабильности в условиях глобализации международного экономического пространства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая стабильность, стратегия экономического развития, экспансия, глобализация.

The article made a comprehensive analysis of the concept «economic security of the country», particularly as determinant of effectiveness of national strategy and basis for its economic growth. Considerable attention was paid to the threats emerging to countries building their economic stability under conditions of the globalized international economic environment.

Keywords: *economic security, economic stability, economic development strategy, expansion, globalization.*

Постановка проблеми. Вважаючи об'єктом стратегії соціально-економічну систему в цілому, а суб'єктом – державу як виразника інтересів суспільства, фундаментальним критерієм ефективності державної стратегії можна визнати національну безпеку, яка сьогодні розглядається як стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх та зовнішніх загроз, тобто як зменшення небезпеки руйнування суспільної системи під впливом екзогенних та ендегенних чинників. Оскільки матеріальною основою функціонування суспільства є продуктивна сила, національна безпека будь-якої держави у стратегічному плані спирається передусім на її економічний потенціал і набуває вигляду економічної безпеки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вперше запровадив термін «економічна безпека» та актуалізував цю проблему в умовах світової глобальної кризи президент США Франклін Рузвельт [1, с. 12]. У подальшому це питання розглядалося у працях відомих американських вчених: Дж. Кенана, Х. Моргентау, Р. Осгоот. Головні завдання у досягненні економічної безпеки країни вони вбачали у зміцненні конкурентоспроможності національного виробництва, дотриманні торговельних переваг, забезпеченні переваг національної економіки на світових ринках, а також захисті інтересів держави в технічній та технологічній сферах. Відносно більш гуманістичний підхід притаманний японським вченим, які вбачали в економічній безпеці держави таку її поведінку, за якої країна не мала б ворогів (С. Окіта), а для цього варто створити сприятливі умови для імпорту в країну, зміцнення національної валюти, розвитку стратегічної інвестиційної політики [2, с. 25]. Проте на сьогодні все ж більш детального дослідження потребують механізми формування економічної безпеки країни в умовах глобалізації.

Метою даної статті є дослідження впливу глобалізації на рівень економічної безпеки країн, зокрема тих, що розвиваються, а також аналіз механізмів протистояння загрозам, що виникають в глобальному економічному просторі.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в умовах глобалізації економіки формуються нові співвідношення в ієрархічній декомпозиції економічної безпеки, тобто: глобальної, міжнародної, національної, регіональної економічної її складових.

Сучасна економічна наука розглядає декілька концептуальних моделей забезпечення економічної безпеки національних систем господарювання. Зокрема, достатньо відомою концепція економічної безпеки, заснована на ідеях і положеннях структурної жорсткості економічної системи, її керованості, високого рівня захищеності від зовнішніх викликів та загроз. Головною умовою економічної безпеки розглядаються ресурси, потужності, стабільність, керованість. На основі подібних концептуальних положень вибудовувалася ієрархічна система економічної безпеки колишнього

СРСР, інших країн соціалістичного табору. Вони реалізуються і сьогодні в економічних системах низки країн, перш за все Китаю, у більшості великих як приватних, так і державних економічних корпорацій, галузевих і регіональних економічних системах. Проте більшість дослідників ставлять під сумнів концептуальну реалістичність подібних положень, особливо якщо їх розглядати в контексті відкритої ринкової конкуренції та ресурсів економічного ризику.

Дотримання подібних методологічних, світоглядних установок часто сприяє заміні поняття «економічна безпека» поняттям «економічна стабільність». Економічна стабільність є, безумовно, базовою ознакою економічної безпеки, проте не єдиною. В широкому часовому контексті економічна безпека органічно поєднана з динамізмом розвитку, з інноваційними процесами, з елементами допустимого ризику.

Для ринкової системи господарювання в основу забезпечення економічної безпеки господарюючих суб'єктів закладені ідеї структурної, функціональної варіативності як способу забезпечення конкурентоспроможності у просторі фінансового, трудового, товарного та іншого ринкового хаосу.

У світі існують якісно різні системи і моделі національної безпеки: американська – орієнтована на поєднання зовнішньої та внутрішньої безпеки, яку використовують за взірцем більшість держав; японська – з акцентом на внутрішню соціальну безпеку; китайська, яка є найбільш концентрованим виразом систем безпеки держав, що здійснюють будівництво соціалістичного суспільства; системи, властиві державам, що нещодавно набули незалежності, а також здійснюють глибоку переорієнтацію свого розвитку.

Сучасні США, Великобританія, Німеччина формують свої стратегії економічної безпеки на надлишкових, перш за все фінансових ресурсах, що дає їм змогу без шкоди економічним інтересам та економічній безпеці виокремлювати зони господарювання з підвищеним рівнем економічного ризику, забезпечуючи цим умови для стратегічної, перспективної самодостатності і конкурентоспроможності.

Для країн з перехідною економікою, які перебувають у зоні системної кризи (Україна, Російська Федерація та інші), найбільш оптимальна модель забезпечення економічної безпеки базується на творчому поєднанні ресурсів стабільності, керованості і дозованого економічного ризику в тих сферах господарювання, де можливо отримати максимальну соціально-економічну поточну ефективність, а також створити сприятливі умови для перспективних інноваційних проєктів.

Реалізація такої моделі економічної безпеки передбачає раціональне використання точкових технологій господарювання, зорієнтованих на максимальну результативність в мінімально стислі терміни. Економія часу стає базовою умовою у господарській успішності та економічній безпеці.

Головною ж метою економічної безпеки є створення умов для стійкого, максимально ефективного функціонування всіх структурних компонентів економічної системи держави в цей час і забезпечення високого потенціалу розвитку і

зростання в майбутньому. Процес створення таких умов ґрунтується насамперед на прагненні реалізувати національні інтереси в економічній сфері.

Цілі економічної безпеки держави:

- забезпечення високої ефективності функціонування економічного механізму;
- забезпечення технологічної незалежності й досягнення високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу;
- висока ефективність системи менеджменту на різних рівнях управління державою, оптимальність і ефективність його організаційної структури;
- забезпечення високого рівня кваліфікації трудових ресурсів і інтелектуального потенціалу, ефективність НДДКР;
- високий рівень екологічності роботи підприємств, мінімізація руйнівного впливу наслідків виробничої діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності економічних суб'єктів;
- забезпечення захисту інформаційної сфери держави, комерційної таємниці й досягнення високого рівня інформаційного забезпечення;
- захист економічних суб'єктів, їхнього капіталу, майна і комерційних інтересів [3, с. 155].

Основними компонентами економічної безпеки країни є:

1. фактори самодостатності:

- наявність природних ресурсів;
- промисловий потенціал;
- конкурентоспроможність продукції;
- кваліфіковані трудові ресурси;
- ефективне оподаткування;
- ефективне використання ресурсів;
- сільськогосподарський потенціал;

2. фактори стійкості:

- політична стабільність;
- низький рівень безробіття;
- система органів влади, що забезпечують правопорядок в фінансово господарській діяльності;
- соціальні гарантії незахищеним верствам населення;
- наявність розвинутої фінансової системи;
- прийнятний рівень доходів населення;
- ринкова інфраструктура;
- соціальна інфраструктура;
- інтеграція регіонів в економіку країни;
- ефективне державне управління;

3. фактори розвитку:

- науково-технічний розвиток;
- постійна модернізація виробництва;
- високий рівень освіти;
- інтеграція в світову економіку;
- створення умов для інвестиційно-інноваційної діяльності;
- ефективна національна інноваційна система.

Якщо ж говорити про загрози, які є ключовими у системі категорій економічної безпеки, то їх можна розглядати як

чинники, що протистоять реалізації економічної стратегії та спонукають забезпечити її адаптивність до умов, що змінюються. Ефективність економічної стратегії визначається спроможністю до протистояння таким загрозам.

Вирізняють внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці країни. Основними внутрішніми загрозами варто вважати:

- у науково-технічній сфері: руйнування науково-технічного потенціалу, згорання науково-технічних розроблень, скорочення потенціалу фундаментальної науки, невизначеність державної науково-технічної політики, вплив наукових кадрів за кордон або в іншу сферу діяльності;
- в економічній сфері: скорочення обсягів виробництва у провідних галузях, розрив господарських зв'язків, монополізація економіки, криміналізація бізнесу, наявність структурних диспропорцій, великий внутрішній борг, високий рівень зношеності основних фондів, енергетична залежність, енергетична криза, низький рівень продуктивності праці та інвестиційної діяльності, високий рівень інфляції та безробіття, зростання «тіньової» економіки, низький платоспроможний попит населення, цінові диспропорції між промисловістю та сільським господарством, загроза втрати продовольчої незалежності країни, масове ухиляння від сплати податків;
- у соціальній сфері: поглиблення диференціації доходів, бідність, погіршення структури харчування, зменшення доступності освіти та медичних послуг, погіршення якості життя, соціальна незахищеність значних верств населення, зниження народжуваності, зростання смертності, неконтрольовані міграційні процеси.

До зовнішніх загроз економічній безпеці країни належать:

- економічна залежність від імпорту, від'ємне зовнішньоторговельне сальдо, нераціональна структура експорту – надмірний вивіз сировинних ресурсів;
- втрата позицій на зовнішніх ринках;
- зростання зовнішньої заборгованості, нераціональне використання іноземних кредитів;
- неконтрольований вплив валютних ресурсів за кордон, розміщення їх у зарубіжних банках [4, с. 44].

Глобалізація теж несе певні загрози національній безпеці країн, які проявляються здебільшого у вигляді різноманітних форм експансії.

Перш за все в умовах глобалізації отримала якісно новий зміст традиційна форма експансії, пов'язана з «викидом» надмірного населення. Якщо впродовж сторіч індустріального етапу розвитку цивілізації зайвими, такими що «викидаються» за межі національних територій, були люди з індустріально розвинених країн, колоністи, що освоювали простори нових континентів, то у другій половині XX ст. вектор міграції кардинально змінюється. Населення найбільш відсталих країн спочатку Європи, а потім Азії, Африки й Латинської Америки мігрує на простори Європи й Північної Америки, їх прихід не тільки змінив демографічну ситуацію, а й безпосередньо позначився на соціально-політичних процесах цих країн. Наприклад, італійська, латиноамериканська і китайська діаспори

сьогодні все активніше і вагомніше заявляють про себе у політичному житті США. За найскромнішими підрахунками, вже до 2020 року відсоток неєвропейського населення перевищить критичну позначку, що, безперечно, позначиться як на внутрішньополітичних процесах у США, так і знайде своє віддзеркалення у зовнішній політиці [5].

Аналогічні процеси відбуваються і в Європі. Вже сьогодні мусульманська діаспора безпосередньо коректує процеси формування зовнішньополітичного курсу в країнах Європи, і очевидно, що надалі цей процес тільки посилюватиметься. Інакше кажучи, спостерігається вельми парадоксальний процес геополітичної експансії країн третього світу, що вимагає найсерйознішого осмислення його впливу на світові політичні процеси.

Слід зважати і на те, що діаспори, які затишно розмістилися у країнах Західної Європи і США, продовжують зберігати міцні зв'язки зі своєю історичною батьківщиною, активно інвестують її економіку за рахунок заробленої валюти, часто створюють острівці національної культури у країнах перебування, активно протидіючи будь-яким асимілюючим впливам. У Лондоні, Парижі та Дюссельдорфі є мусульманські квартали, життя в яких спливає за законами діаспори, що часто відрізняються від законів країн перебування. Зростання впливу ісламу, буддизму, релігій і культур Сходу серед європейців і американців певною мірою відображає процес експансії й у сфері культури.

Інша форма експансії, найбільш типова для XX ст., — це економічна експансія. Вона починається з формування єдиного фінансового простору, спочатку фунта стерлінга, а потім — долара, який тепер виконує роль світової резервної валюти. Сьогодні на земній кулі тільки в готівковому обігу знаходиться близько 500 млрд. доларів США. За оцінками експертів, понад 60% наявних доларів уже ніколи не повернуться на територію США. Фактично на кожному доларі, що пішов за кордон, США заробляють 96 центів. Крім цього, загальна доларизація не дає долару впасти, оскільки це може призвести до структурної кризи світової економіки (що, власне, сьогодні й відбувається), адже лише незначне коливання індексів на біржах США призвело до порушення економічної рівноваги в десятках країн світу [6, с. 72].

Найрозвиненіші країни мають можливість розповсюдити свій економічний, отже і політичний, вплив на весь світ. США мають своїх економічних емісарів практично в усіх значущих і незначних фінансових проектах у всьому світі. Американський фінансовий капітал «нишпорить» по всіх континентах у пошуках найбільш вигідного вкладення, і там, де він з'являється, закони і правила вимушені перебудовуватися під його вимоги. Більшість глобальних гравців на грошовому ринку — це американські установи зі всесвітньою інфраструктурою. Очевидно, що економічне домінування дуже просто трансформується і в політичне.

Важливим чинником економічного проникнення, і, як наслідок, політичного домінування, є діяльність ТНК. На сьогодні-

ні 92% найбільших ТНК, що контролюють близько 50% світового ВВП, «приписані» до США, Японії і країн ЄС. При цьому 40% активів 100 найбільших компаній світу розміщено поза країною розташування материнських компаній [4, с. 55]. Як правило, ТНК за безцінь скуповують ресурси (ідеї, сировину і тому подібне) на злиднених ринках периферійних країн і переносять частину виробництва у країни зі сприятливим законодавством і оподаткуванням при мінімальній вартості робочої сили. Присутність ТНК у периферійних країнах приносить їм певні економічні дивіденди, хоча в аспекті політичної незалежності й суверенітету все не так просто. Найважливіша умова економічної присутності — політико-правова реформа, що гарантує збереження вкладеного капіталу, однак наслідки такої реформи можуть бути вкрай негативними для майбутнього країн, що розвиваються. Як правило, все це закінчується зростанням зовнішнього боргу внаслідок розкрадання фінансових ресурсів елітою, соціальним розшаруванням суспільства, що поглиблює безодню, яка відокремлює основну масу населення від буржуазії. У результаті відрив розвинених країн від решти світу продовжує збільшуватися. Якщо в 1960 році ВВП на душу населення в 20 найбагатших країнах був у 18 разів вищим, ніж у 20 найбідніших, то у 1995 році він збільшився до 37 разів і продовжує стрімко зростати. Як зазначає М. Делягін: «Найбагатша п'ята частина держав розпоряджається 84,7% світового ВВП, на їх громадян припадає 84,2% світової торгівлі і 85% заощаджень на внутрішніх рахунках. Процвітаючи 20% країн використовують 85% світової деревини, 75% оброблюваних металів і 70% енергії. Висновки банальні та жорстокі: завдати такого нищівного удару всьому населенню планети не вдавалося ніколи» [8, с. 22].

Таким чином, економічне проникнення розвинених країн і ТНК, їхні інтереси, які втілюються на ринках країн, що розвиваються, мало чим відрізняється від політичного домінування або територіального захоплення, оскільки дозволяє неподільно користуватися ресурсами, що є на цих територіях, при мінімальній соціальній відповідальності за стан як самих територій, так і людей, що їх населяють.

В умовах сучасного світового розвитку при всьому різноманітті форм експансії її сутнісна спрямованість зберігає свій вектор. Тому уряди країн мають приділяти більше уваги розробці інституціональних інструментів та ефективних стратегій економічного розвитку, щоб захистити себе від цих загроз глобалізації і підвищити рівень національної безпеки країн.

Висновки

Рівень економічної безпеки держави виступає критерієм ефективності формування на реалізацій економічної стратегії, ступеня забезпечення національних інтересів країни та її населення. Економічна безпека передбачає наявність у держави стійкої здатності забезпечувати сприятливі показники макроекономічних балансових агрегатів, перш за все загального, платіжного балансу, бюджетного балансу, а та-

кож зовнішньоторговельного балансу в довгостроковій перспективі. Стратегія економічної безпеки має містити дієві механізми забезпечення економічної безпеки як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівні, а також значні зусилля держави мають спрямовуватись на моніторинг факторів, які визначають загрози економічній безпеці з метою усунення перешкод та виявлення напрямів підвищення рівня економічної безпеки країни. Зокрема, держави мають ефективно реагувати на виклики, які несе глобалізація, що проявляються в різноманітних формах економічної експансії.

Література

1. Lin J.Y. Economic Development and Transition: Thought, Strategy, and Viability / J.Y. Lin. – Cambridge University Press, 2009. – 182 p.
2. Дацьків Р.М. Економічна безпека держави в умовах глобальної конкуренції / Р.М. Дацьків. – Львів: Центр Європи, 2006. – 160 с.

3. Дідович І.І., Фабін І.Я. Формування економічної безпеки держа-ви та регіону // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 11. – С. 152–158.

4. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк. – К.: Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. – 48 с.

5. Національний інститут проблем міжнародної безпеки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niisp.gov.ua>

6. Murdoch C., Trager F. Economic factors as objects of security: Economics, security and vulnerability // Economic issues and national security. – 1977. – №1. – Р. 67–98.

7. Дудка Ю.П. Парадигма економічної глобалізації та її значення у формуванні концептуальної матриці економічної безпеки // Економічний простір – 2009. – №22/1. – С. 45–57.

8. Похилик В. Економічна безпека країни в епоху глобалізації // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №5. – С. 18–25.

Ю.С. БЧИНА,
асистент кафедри фінансів, КНУТД

Методико-теоретичні засади ефективного управління економічним потенціалом

Стаття присвячена дослідженню ефективності використання економічного потенціалу. Проведено аналіз ефективності використання економічного потенціалу на макrorівні, виявлено проблеми, визначено шляхи їхнього подолання.

Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, темп зростання.

Статья посвящена исследованию эффективности использования экономического потенциала. Проведен анализ эффективности использования экономического потенциала на макроуровне, выявлены проблемы, определены пути их преодоления.

Ключевые слова: потенциал, экономический потенциал, темп роста.

The article investigates the effectiveness of economic potential. The analysis of the effectiveness of the economic potential at the macro level to identify problems, identify ways to overcome them.

Keywords: potential, economic potential, the growth rate.

Постановка проблеми. Сучасний кризовий стан національної економіки, промислових підприємств зокрема, супроводжується негативними явищами. Відповідальність за вирішення проблем такого рівня лягає на державу, яка, у свою чергу, має широко співпрацювати з банківським сектором, кредиторами, інвесторами, підприємцями і т.п. У та-

кій ситуації для створення необхідних конкурентних переваг виникає необхідність у виявленні дисбалансу між потенційними можливостями і реальними діями, у виявленні і використанні резервів як на макро-, так і на мікрорівні

Актуальність дослідження економічного потенціалу визначається його провідною роллю у процесі розвитку економіки усієї країни. Так, від підвищення ефективності використання економічного потенціалу залежить результативність усього народного господарства в цілому, конкурентоспроможність країни та ефективність роботи підприємств (оскільки підприємство є первинною ланкою економіки).

Оцінка економічного потенціалу дозволяє визначити величину потенціалу, зосередженого на даній території (підприємстві); встановити питому вагу кожного елемента і структуру потенціалу; знайти ступінь використання потенціалу. Що, у свою чергу, дозволяє визначити частку вільної енергії для подальшого розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розвиток теоретичних підходів до визначення поняття «потенціал» та його складових зробили О.Ф. Балацький [1], Є.В. Лапін, І.М. Репіна, О.С. Федонін, Р.А. Фатхутдинов, О.С. Федонін, П.А. Фомін та інші. Але наявність багатьох підходів викликало складність [3] оцінки ефективності управління і використання потенціалу.

Метою статті є виявлення засад ефективного управління економічним потенціалом.

Виклад основного матеріалу. Отже, «потенціал» у перекладі з латини означає «можливість», «потужність», тобто потужність, яка надає певні можливості.

Потенціал — це корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (а це може бути держава, галузь, підприємство, особа), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення встановлених цілей.

Тобто це наявні засоби, запаси, джерела, що можуть бути використані для досягнення певної мети, розв'язання певного завдання, а також можливості окремої особи, суспільства та держави в певній галузі.

Існують різні трактування поняття «економічний потенціал». Наприклад, С.Г. Струмилін [7] під поняттям «економічний потенціал» розумів сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства. В.С. Немчинов [5] досліджував потенціал як ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання.

Велика розмаїть визначень свідчить, з одного боку, про ємний зміст і складну внутрішню структуру розглянутого поняття, а з іншого — про явно недостатній ступінь наукової розробки і відсутності єдиної загальноприйнятої думки поданому питанню. Будь-які спроби визначення економічного потенціалу без обліку його розмежування в часі і просторі не можуть бути визнані правильними [10].

Отже, економічний потенціал будь-якої країни можна позначити, як сукупну здатність галузей народного господарства робити промислову і сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевезення вантажів, робити послуги населенню у визначений історичний момент. Економічний потенціал визначається кількістю трудових ресурсів і якістю їхньої професійної підготовки, обсягом виробничих потужностей промислових і будівельних організацій, виробничими можливостями сільського господарства, довжиною транспортних магістралей і наявністю транспортних засобів, розвитком галузей невиробничої сфери, досягненнями науки і техніки, ресурсами розвіданих корисних копалин, тобто елементами, що складають у сукупності продуктивні сили суспільства, а також, залежить від розмірів національного багатства країни (її можливостей). Інакше кажучи, під економічним потенціалом країни (держави, області, району) варто розуміти максимальну здатність галузей народного господарства робити промислову, сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, робити послуги населенню в конкретно узятий період часу (протягом року) для досягнення поставлених цілей.

Економічний потенціал — це узагальнюючий показник, що виражає величину накопичених і відтворених ресурсів. Він формується під впливом різноманітних факторів і умов, серед яких насамперед варто виділити науково-технічний прогрес, поліпшення використання сукупної робочої сили. Вплив цих факторів різний. Кожний з них спочатку безпосередньо впливає не на весь економічний потенціал, а на його складові елементи.

Безпосередніми складовими економічного потенціалу є виробничий потенціал і невиробничий потенціал. Найважливіша складова частина економічного потенціалу — виробничий потенціал, тобто потенціал галузей економіки, що створюють усе різноманіття конкретних матеріальних благ. Якщо продуктивні сили представляють систему елементів суспільного виробництва, то виробничий потенціал виражає здатність продуктивних сил до досягнення виробничого ефекту визначеної величини.

Виробничий потенціал характеризує можливості тільки галузей матеріального виробництва і являє собою спроможність будь-якого об'єкта випускати якісну продукцію, що відповідає вимогам ринку, в необхідній кількості при мінімальних витратах, використовуючи наявне устаткування і технології, сучасні форми організації виробництва, праці та управління.

Загалом, виробничий потенціал характеризується сукупністю галузевих потенціалів і ресурсів. До галузевих потенціалів відносять:

- промисловий потенціал (реальні виробничі можливості промислового сектору народного господарства);
- будівельний потенціал (реальні можливості капітального будівництва); сільськогосподарський потенціал (можливості сільськогосподарського сектору).

Як відзначалося, головне завдання виробничого потенціалу полягає у виготовленні продукції, тобто в її відтворенні. Очевидно, що для того, щоб виробничий потенціал зміг здійснювати цей безупинний і постійно відновлювальний процес, він сам також має безупинно і постійно відтворюватися. Причому в кожен даний момент часу характеристики відновленого потенціалу мають відповідати (бути адекватними) особливостям і обсягам виробленої продукції. Ця умова буде забезпечуватися з найбільшою повнотою тільки в тому випадку, якщо всі чи, принаймні, найважливіші елементи виробничого потенціалу будуть відтворюватися усередині системи з обліком циркулюючої в ній інформації як про стан окремих елементів і їхніх взаємозв'язків, так і про співвідношення характеристик — складових виробничого потенціалу і техніко-економічних параметрів цілей, що стоять перед ним, і задач. Тобто виробничий потенціал повинен мати здатність до само відтворення.

Виробничо-технологічний потенціал — це спроможність об'єкта випускати якісну продукцію, що відповідає вимогам ринку, в необхідній кількості при мінімальних витратах, використовуючи наявне устаткування і технології, сучасні форми організації виробництва, праці та управління.

Невиробничий потенціал містить у собі сукупність потенціалу невиробничих галузей народного господарства, таких як освіта, охорона здоров'я, комунально-побутове господарство та ін.

Класифікація основних видів потенціалу за галузеву ознакою представлена на схемі.

На сьогодні стратегічною метою України є перехід на траєкторію стійкого розвитку її економічного потенціалу та

ефективного його використання. Ефективність використання економічного потенціалу території залежить не тільки від наявності відповідних ресурсів, а й оптимального їх залучення в господарський оборот.

Зміну економічного потенціалу України можна охарактеризувати відносно зміною макроекономічних показників упродовж дослідженого періоду. Таким чином, доцільно використати показник темпу зростання економічного потенціалу, який залежить від темпів зростання його складових. Виходячи з визначення економічного потенціалу з міри впливу на нього різними показниками було обрано сім найсуттєвіших показників, представлених у таблиці [8].

Темп зростання економічного потенціалу запропоновано знаходити за статистичною формулою середньої геоме-

тричної, яка являє собою добуток наведених індексів показників у даний проміжок часу (за рік), який, у свою чергу, обчислюється як корінь степені, що дорівнює кількості показників [6]. Наприклад, темп зростання економічного потенціалу країни за 2005 рік:

$$T_{2005} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n TP} = \sqrt[7]{1.027 \cdot 1.031 \cdot 1.001 \cdot 1.033 \cdot 1.043 \cdot 1.019 \cdot 1.063} = 1,03$$

Аналогічно за інші роки $T_{06} = 1,088$, $T_{07} = 1,124$, $T_{08} = 1,061$, $T_{09} = 0,739$, $T_{10} = 1,122$.

З рисунку можна побачити помірне збільшення темпів зростання. Взагалі, зростання темпів розвитку на рівні 2–3% є самодостатнім (за консервативною, інерційною моделлю). Провідні економісти вважають, що темпи розвитку, які перевищу-

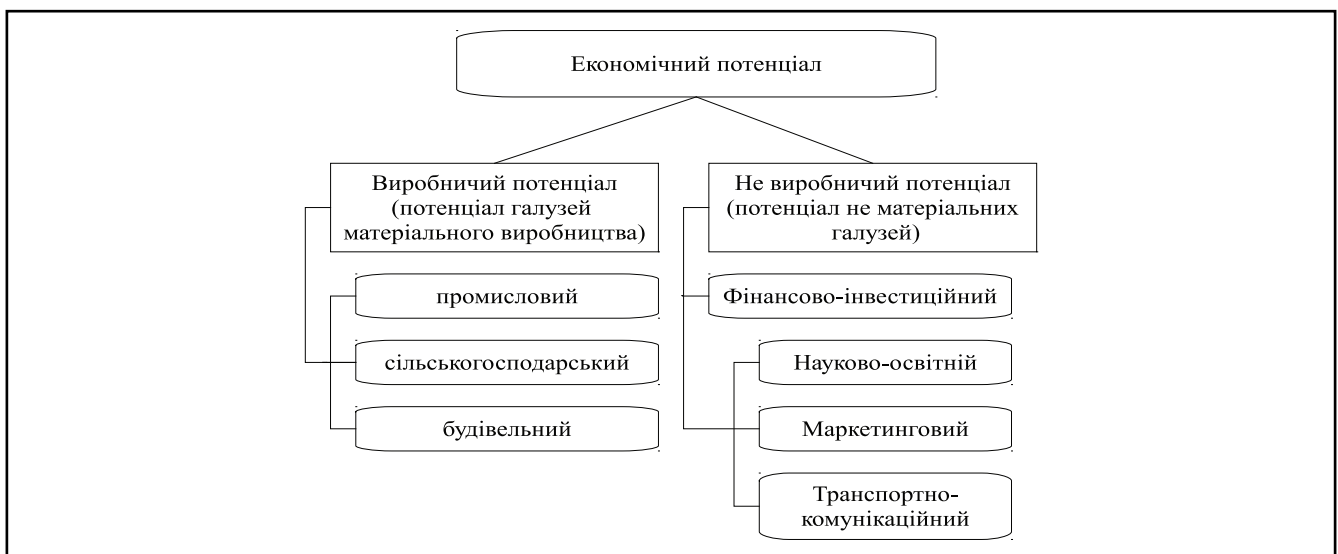


Рисунок 1. Структура економічного потенціалу за галузеву ознакою

Індекси основних показників економічного потенціалу

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млн. грн.	102,7	107,3	107,9	102,3	85,2	104,2
Продукція промисловості, млн. грн.	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1	111,2
Продукція сільського господарства, млн. грн.	100,1	102,5	93,5	117,1	98,2	98,5
Введення в експлуатацію загальної площі житлових будинків, тис. м кв.	103,3	110,4	118,7	102,5	61	145,9
Перевезення вантажів усіма видами транспорту, млрд. т км	104,3	103,7	106,3	99,1	82,4	105,7
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	101,9	119	129,8	97,4	58,5	99,4
Зовнішньоторговельний оборот, \$ млн.	106,3	113,7	127,2	134,9	62,6	128,1

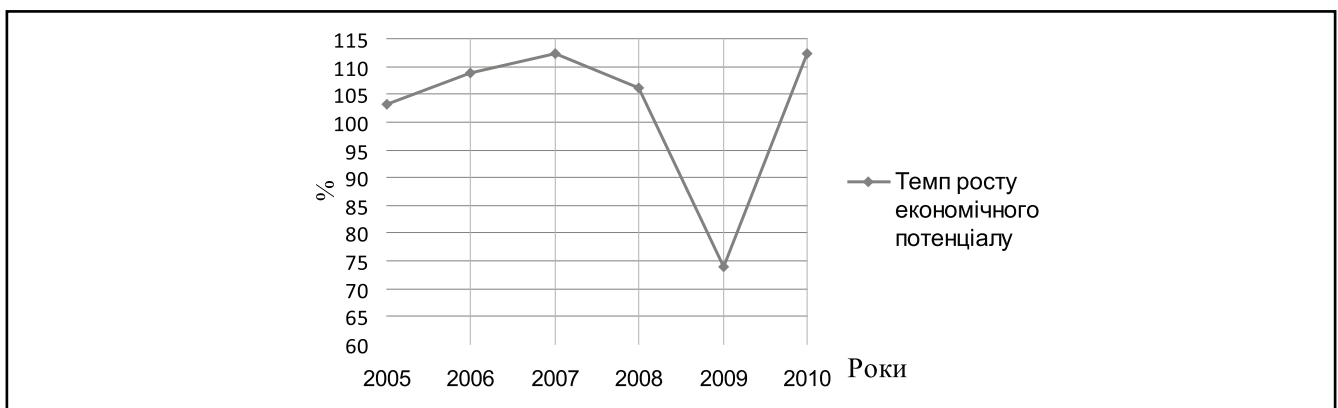


Рисунок 2. Темп росту економічного потенціалу

ють 5–6%, супроводжуються негативними явищами, перегрівом економіки. Але для України, яка впродовж десятирічного періоду перебувала в тенетах економічної кризи і втратила через це понад половину свого економічного потенціалу, є необхідним шукати механізми швидкого розвитку.

Світова фінансова криза 2008 року негативно вплинула на більшість розвинених країн, що проявилось у зниженні обсягів виробництва, зниженні попиту і цін на сировину, зростанні безробіття. А отже, темпи зростання економічного потенціалу у 2009 році стрімко впали на 32,2 пункту.

На збільшення темпів зростання з 2010 року позитивно вплинула висхідна динаміка зростання світової економіки, яка «одужує» швидше, ніж очікувалося, хоча й нерівномірно в різних частинах світу [2].

Висновки

У складі економічного потенціалу виділяється активна і пасивна частини. Активна частина економічного потенціалу представляє ресурси, які на момент обліку залучені в економічну діяльність і визначають результат його використання. Активна частина економічного потенціалу забезпечує поточні результати функціонування економіки території. Пасивна частина – це ресурси, які є в наявності, враховані, але не задіяні в господарському обороті. Така диференціація економічного потенціалу на активну і пасивну частини дозволяє виявити інтенсивні та екстенсивні резерви, якими володіє територія для нарощування обсягів матеріальних благ і послуг [9].

Отже, забезпечити прискорений економічний розвиток можливо лише за умови встановлення такого режиму функціонування країни, при якому максимально ефективно і своєчасно розподіляються, використовуються вже наявні ресурси та мобілізуються потенційні.

Подібні статистичні дослідження як на макрорівні, так і на мікрорівні дозволяють розробити прогнози, тенденції, передбачити і попередити можливі негативні явища, виявити резерви. А це, у свою чергу, дозволяє планувати і розробляти стратегії розвитку об'єкта.

Потрібно дотримуватися позитивних структурних змін в економіці, насамперед це стосується підвищення продуктивності економічного потенціалу за рахунок ресурсозбереження та зниження витратності виробництва, що, у свою чергу, потребує активізації інвестування пріоритетних виробництв, накопичення виробничого потенціалу та його переорієнтації на новий щабель науково-технічного розвитку, суттєвого зростання продукції машинобудування для оновлення застарілих ОФ і запровадження високих технологій.

Література

1. Балацкий О.Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия / О.Ф. Балацкий // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – №9(68). – С. 84–95.
2. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.] – К.: Нисд, 2010. – 96 с.
3. Краснокутська Н.С. Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства // Академічний огляд. – 2010. – №1. – С. 67–72.
4. Куликов П.М. Теоретические подходы к определению сущности экономического потенциала предприятия // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2009. – №1. – С. 93–97.
5. Немчинов В.С. Экономико-математические методы и модели // Избр. произв. в 6 т. – М., 1967. – Т. 3. – С. 207.
6. Провайдинг інновацій: Підручник / За ред. М.П. Денисенка. – К.: Вид-во «Професіонал», 2008. – 448 с.
7. Струмилин С.Г. К вопросу об изменении народного благосостояния // Вопросы статистики, 1954. – №5. – С. 12–28.
8. Головний сайт Державної служби статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Євдокимов Ф.І., Мізіна О.В. Дослідження категорії «Економічний потенціал промислового підприємства» // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – №75. – С. 54–59.
10. Яременко М.О. «Теоретичні підходи щодо визначення сутності терміна »потенціал підприємства» http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2009_28_1/51.pdf

Я.О. ОВСЯННИКОВА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Сутність взаємодії публічного та приватного секторів економіки в процесі реалізації інфраструктурних проектів

У статті визначено сутність публічно-приватного партнерства, його основні ознаки та структура. Досліджено основні форми взаємодії держави та бізнесу, їхні види та характерні риси. Висвітлено сучасний стан використання публічно-приватного партнерства у вітчизняній економіці.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, форми взаємодії держави та бізнесу, інфраструктурні проекти, концесія, проектна компанія.

В статье определены суть публично-частного партнерства, его основные признаки и структура. Исследо-

ваны основные формы взаимодействия государства и бизнеса, их виды и характерные черты. Рассмотрено современное состояние использования публично-частного партнерства в отечественной экономике.

Ключевые слова: публично-частное партнерство, формы взаимодействия государства и бизнеса, инфраструктурные проекты, концессия, проектная компания.

The article determines the public-private partnership essence, its main features and structure. The main forms of cooperation between the state and business, its types and characteristics are investigated. The present situation of public-private partnership implementation in the domestic economy is considered.

Постановка проблеми. В умовах глобальних та регіональних змін потреби суспільства в якісних послугах постійно зростають. З метою покращення ефективності надання суспільних благ головним завданням держави стає поглиблення модернізація інфраструктури та системи її обслуговування, що, у свою чергу, потребує комплексної стратегії з реформування системи управління державною власністю та значних коштів на її реалізацію. У світовій практиці для вирішення цього питання використовують публично-приватне партнерство (ППП), реалізація проектів якого розглядається як один з інструментів розвитку сфери інфраструктури та підвищення якості суспільних послуг. У свою чергу, для України публично-приватне партнерство являє собою відносно новий етап у розвитку ринкових відносин, оскільки процес реалізації проектів PPP відрізняється від звичайної інвестиційної діяльності довгостроковістю, масштабністю проектів, системою управління та використання фінансових ресурсів, різноманітністю форм і методів взаємодії публічного і приватного секторів економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми засвідчив, що останнім часом у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців приділяється багато уваги дослідженню сутності та розвитку публично-приватного партнерства, зокрема В.Д. Базилевича, В.Г. Варнавського, В.М. Гееця, В.В. Гуменюка, М. Дерябіної, І.В. Запатріної, І.І. Мазур, С. Гатті, Э.Р. Йескомба та інших. Публично-приватне партнерство розглядається багатьма науковцями як якісно новий фінансовий інструмент розвитку економіки. Разом із тим сутність цього явища поки що недостатньо досліджено, розуміння форм взаємодії державного та приватного секторів економіки є поверховим.

Мета статті. На основі дослідження економічної сутності публично-приватного партнерства, його структури та основних моделей реалізації інвестиційних проектів розкрити сутність явища взаємодії публічного та приватного секторів економіки, форм її реалізації та перспективи їх впровадження в Україні.

Виклад основного матеріалу. Публично-приватне партнерство пов'язано з реалізацією концепції «нового державного управління», яка знайшла втілення у державній політиці урядів багатьох розвинутих країн Західної Європи на-

прикінці ХХ сторіччя [1, с. 16]. Зміст її полягає в тому, що уряд використовує ринково перевірені методи управління, як реорганізація, реструктуризація та вдосконалення контролю і управління адміністративної системи, що зазвичай асоціюють з приватним сектором, з метою покращення управління суспільних послуг. З метою досягнення максимального використання нових можливостей співпраці та партнерства публічного та приватного секторів створюються окремі інституційні одиниці розвитку та моніторингу публично-приватних партнерств. Співпраця публічного та приватного секторів за умов реформ «нового державного управління» підвищує ефективність реалізації інвестиційних проектів, забезпечує зростаючу якість суспільних послуг та покращення ефективності державного управління.

Партнерство широко охоплює різні форми взаємозв'язків серед різних організацій та секторів так саме як група, яка діє в межах визначених інтересів. Кожне окреме партнерство націлене на досягнення поставлених завдань, навіть за умов обмежених ресурсів, шляхом комбінування переваг кожного з секторів (приватного та державного). Публічними партнерами в PPP виступають державні установи, в тому числі міністерства, відомства, муніципальні або державні підприємства. Приватних партнерів, у свою чергу, представляють місцеві, регіональні або міжнародні структури. Участь держави у реалізації інфраструктурного проекту на засадах PPP може проявлятися у формі капітальних інвестицій (через гарантії, пільгові кредити, податкові надходження та інші), передачі активів, або інших зобов'язань, які забезпечують підтримку партнерства. Крім того, уряд несе соціальну відповідальність та забезпечує політичну підтримку проекту, а також може надавати консультації з питань екологічної експертизи та специфіки місцевості. Роль приватного сектору в партнерстві може проявлятися у використанні власного досвіду в комерційної, управлінської, експлуатаційної та інноваційної діяльності для ефективного запуску проекту. Приватний партнер може також задіяти інвестиційний капітал в залежності від форми контракту. Слід зазначити, що характерною рисою публично-приватного партнерства являється визначення проектних ризиків та розподіл їх між учасниками, які можуть найкраще управляти ними, а отже мінімізувати витрати при одночасному підвищенні продуктивності.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. №2404-VI публично-приватне партнерство визначається як співробітництво між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим законом та іншими законодавчими актами.

Сучасне трактування терміну «публично-приватне партнерство» дуже широке та різноманітне, що дозволяє роз-

крити сутність цього явища. Наприклад, зарубіжний вчений Э.Р. Йескомб розглядає публічно–приватне партнерство як взаємодію між державним та приватним секторами по формуванню суспільних стандартів, наданню послуг та доступу до інфраструктури [1, с. 3].

У свою чергу, Азійський банк розвитку визначає публічно–приватне партнерство як довгострокова, врегульована контрактом кооперація між публічним та приватним сектором з метою ефективного виконання публічних завдань шляхом комбінування необхідних ресурсів («ноу–хау», капітал, персонал, операційний фонд) партнерів та розподілу існуючих проектних ризиків відповідним чином згідно з компетенцією ризик–менеджменту партнерів [2, с. 7].

Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй використовує термін «публічно–приватне партнерство» в найбільш широкому значенні та визначає будь–які контрактні та юридичні відношення між державними та приватними структурами з метою покращення та розширення інфраструктурних послуг, виключаючи контракти по державним закупівлям [3, с. 12].

Найбільш чітко визначення публічно–приватного партнерства, на нашу думку, дає російський вчений В.Г. Варнавський, який розглядає його як інституційний та організаційний альянс державної влади і бізнесу з метою реалізації суспільно значущих проектів у різних сферах діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання громадських послуг в масштабах всієї країни або окремих територій [4, с. 13].

Разом із тим більш точно розкрити поняття публічно–приватного партнерства можна через його основні ознаки, до яких належать [5]:

- забезпечення більш високих техніко–економічних показників ефективності діяльності порівняно зі здійсненням такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення публічно–приватного партнерства;
- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Слід зазначити, що публічно–приватне партнерство часто асоціюють з приватизацією. Безумовно, залежно від форми партнерських відносин та сектору залучення інвестицій по закінченню угоди та згоди державного партнера приватний партнер може приватизувати об'єкт. Проте існують важливі відмінності між публічно–приватним партнерством та приватизацією, а саме:

- держава залишається безпосередньо відповідальною за послуги, які надаються на засадах ППП, що не відноситься до приватизованих послуг;
- при партнерстві володіння матеріальними активами зазвичай залишається за публічним сектором. Між тим при приватизації вони назавжди стають приватною власністю;

– публічно–приватне партнерство використовується для реалізації інфраструктурних проектів переважно серед монопольних послуг;

– при ППП масштаб та вартість послуг закріплені конкретним контрактом між публічним та приватним секторами. Послуги надані приватною компанією зазвичай регулюються та контролюються державою (ліцензування, встановлення рівня цін, норма прибутку) або силами ринкової конкуренції.

Разом із тим існують традиційні сфери державної відповідальності (соціальна інфраструктура, комунальні об'єкти), стратегічного характеру (оборона, авто– та залізничні магістралі, земельні ресурси, енергоносії), які з правової або політичної позиції держава не може передати у приватну власність. Тому на практиці виникає так звана напівприватизація (semi–privatization). Таким чином, ППП можна розглядати як проміжну форму між державною і приватною власністю, а також як сучасну управлінську альтернативу приватизації [6, с. 3].

Більше того, публічно–приватне партнерство також відрізняється від системи державних закупівель. Характерними рисами проектів ППП є довгостроковість, масштабність, капіталомісткість, складність механізму фінансування та розподілу ризиків й відповідальності між учасниками партнерства.

Характерною рисою реалізації більшості проектів ППП є створення управляючої «спеціальної проектної компанії» (Special Purpose Vehicle), акціонерами якої стають один або декілька інвесторів (рис. 1). Деякі з цих акціонерів можуть виступати у ролі інвесторів, кредиторів або підрядників, які зобов'язуються виконати проектування, будівництво та / або управління технічних засобів за рахунок проектної компанії. За необхідності коштів на будівництво, експлуатацію або обслуговування об'єкта проектна компанія може збільшити боргове фінансування шляхом випуску цінних паперів. Проектна компанія створюється на обмежений період часу і не пов'язана з передачею прав власності, функції й обов'язки якої обговорені в ППП контракті. Результатом такого підходу є те, що значні ризики ППП, які пов'язані з витратами на проектування і будівництво об'єкта, витратами на експлуатацію та технічне обслуговування об'єкта, ринковим попитом на вироблені товари/ послуги, перекладаються на проекту компанію.

Публічно–приватні відносини в межах партнерської угоди можуть мати «горизонтальний» або «вертикальний» характер (рис. 2). У горизонтальній структурі партнерства обох учасників безпосередньо залучають як акціонерів проектної компанії, яка зобов'язується надавати необхідні послуги. У вертикальному – держава підписує контракт з приватним партнером в рамках угоди про концесію чи контракту з ППП, за умов якої передає відповідальність за проектування, будівництво, фінансування, експлуатацію та обслуговування приватному секторові протягом більш тривалого періоду, зазвичай від 25 до 30 років, без передачі права власності, а приватний партнер, у свою чергу, надає необхідні послуги суспільству [7, с. 17].

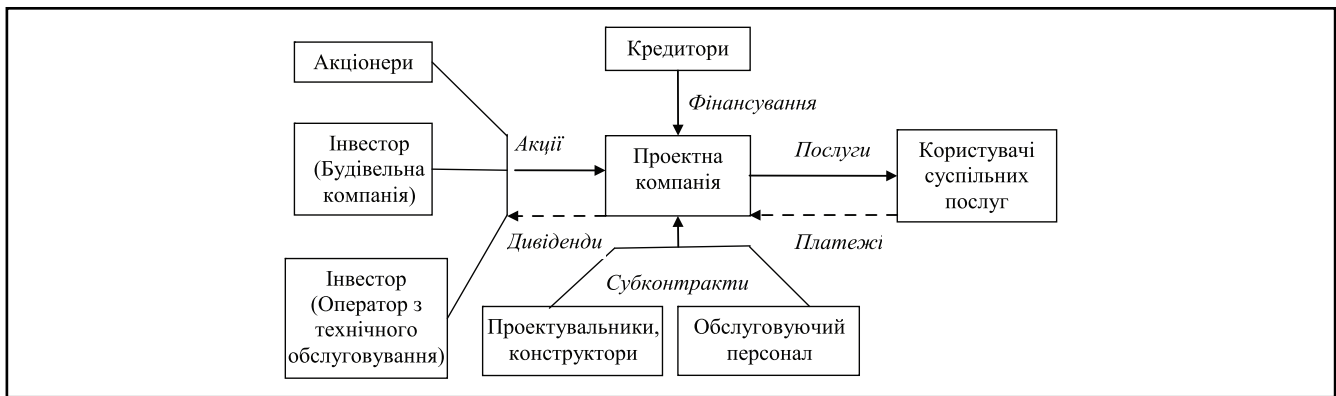


Рисунок 1. Типова модель реалізації проектів публічно–приватного партнерства

* Складено автором за даними: [7, с. 15; 1, с. 22].

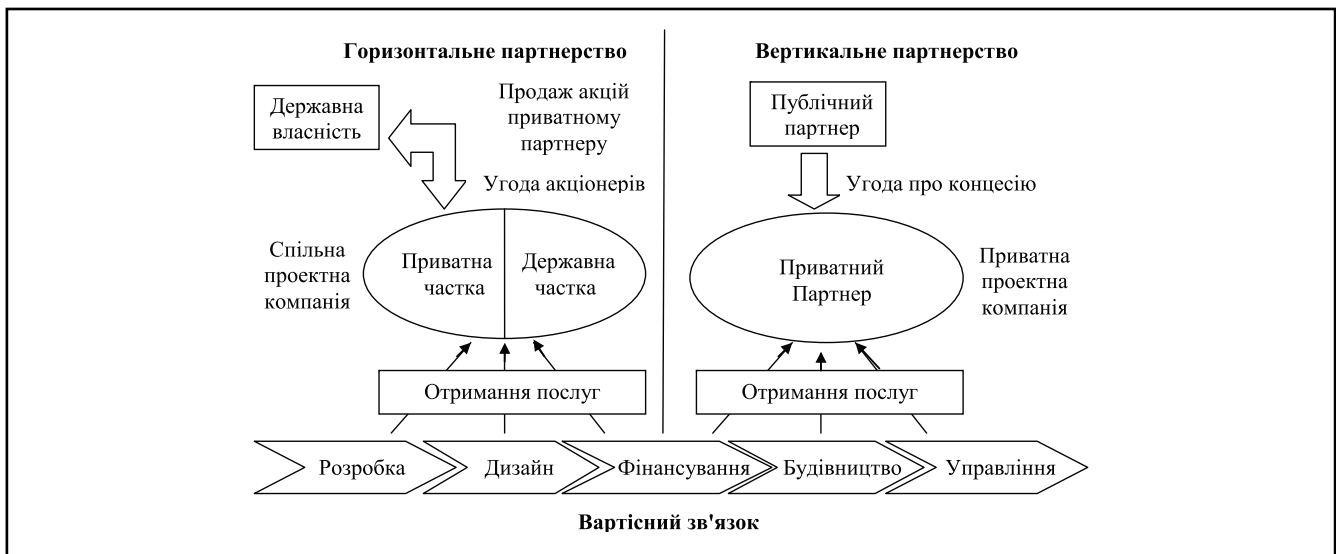


Рисунок 2. Горизонтальне та вертикальне партнерство [7, с. 18]

Гнучкий механізм реалізації інфраструктурних проєктів на засадах публічно–приватного партнерства має різні форми в залежності від тривалості проєкту, рівня відповідальності учасників, прав власності та розподілу ризиків. Характеристика основних форм публічно–приватного партнерства наведена нижче (див. табл.).

Контрактна форма ППП являє собою адміністративний договір, який укладається між державою та приватною компанією на виконання суспільних робіт, надання послуг, управління, поставку продукції, надання технічної допомоги, за умов якого власність та ризики закріплені за державою, а приватний партнер має частку у доході або платежах, що стягуються.

При ППП під орендою або лізингом розуміють передачу державної власності приватній структурі у тимчасове користування та за певну платню, що визначено умовами договору, при чому власність залишається державною, але в окремих випадках приватний партнер може викупити об'єкт [8, с. 7].

Угода про розподіл продукції – це форма партнерських відносин між державою та приватною компанією, при яких держава надає власні виключні права на певну діяльність приватному партнерові на зворотній основі та на певний

строк, але виготовлені товари чи послуги розподіляються між партнерами згідно з угодою.

Поширена форма публічно–приватного партнерства – кооперація або спільне підприємство. Акціонерне товариство або спільне підприємство з пайовою участю сторін, діяльність (виробнича, адміністративно–господарча та інвестиційна) та ризики якого визначаються часткою в акціонерному капіталі.

Концесія – це угода між державою та приватною компанією, в межах якої держава як власник майна уповноважує приватного партнера виконувати протягом визначеного строку функції щодо надання послуг, які зазначені в угоді, та наділяє його певними правами, що необхідні для нормального функціонування об'єкту концесії. Приватний партнер, у свою чергу, вносить платню за користування державною власністю та зобов'язується повернути предмет угоди [8, с. 8]. Держава делегує власні функції по забезпеченню послуг приватному партнерові, плата за користування яких залишається за концесіонером, та надає виключне право на певну діяльність на визначеній території.

Слід зазначити, публічно-приватне партнерство являє собою дуже зручний інструмент ефективної реалізації ін-

Ключові характеристики основних форм публічно–приватного партнерства [2, с. 47–48; 3, с. 28–30]

	Контракт з обслуговування	Контракт з управління	Контракт на оренду	Концесія	ВОТ
Значення	Надання різноманітних послуг з технічної підтримки об'єкта (ремонт, технічне забезпечення, сервіс)	Управління операційною діяльністю об'єкту або більшості його складових	Управління об'єктом, відповідальність за функціонування та сервісне обслуговування	Управління об'єктом, здійснення операційної та фінансової діяльності, здійснення поточних інвестицій	Будівництво та довгострокова експлуатація об'єкта, згодом передача його у власність держави
Власність	Публічна	Публічна	Публічна	Публічна /приватна	Публічна /приватна
Тривалість	1–3 роки	2–5 роки	10–15 роки	25–30 роки	Змінюється
Відповідальність за технічне обслуговування	Публічна	Приватна	Приватна	Приватна	Приватна
Капітальні інвестиції	Публічні	Публічні	Публічні	Приватний	Приватний
Комерційний ризик	Публічний	Публічний	Розділений між учасниками	Приватний	Приватний
Рівень ризику приватного партнера	Мінімальний	Мінімальний/середній	Середній	Високий	Високий
Компенсація витрат	Ціна одиниці товару	Фіксований збір	Частка тарифних доходів	Всі або частка тарифних доходів	Фіксований збір (у більшості випадків)
Особливості	– застосовується з метою підвищення ефективності державного управління; – сприяє розвитку місцевого приватного сектора	– тимчасове рішення під час підготовки до більш значної приватної участі в реалізації проекту	– покращує операційну та комерційну ефективність об'єкта; – сприяє підвищенню якості місцевого обслуговування	– покращує операційну та комерційну ефективність; – мобілізує інвестиції; – сприяє підвищенню якості обслуговування	– мобілізує інвестиційне фінансування; – сприяє підвищенню якості місцевого обслуговування
Проблемні питання	– відповідне управління кількома контрактами;– забезпечення контролю за дотриманням умов контракту	– ризик втрати контролю за ключовими елементами: бюджетування коштів, кадрова політика	– потенційні конфлікти з державним органом, який відповідальний за інвестиції та приватного оператора	– забезпечення компенсації інвестицій, відповідного технічного обслуговування останні 5–10 років угоди	– підвищення ефективності поточних операцій; – може потребувати гарантій

фраструктурних проектів завдяки різноманітності контрактів його реалізації. Вдало обрана та найбільш прийнятний контракт визначить чіткі межі зобов'язань учасників та забезпечить прозоре їх виконання. Зазвичай для реалізації проектів ППП використовують такі контракти [2; 3; 8]:

- «Проектування – будівництво» (DB – Design – Build): приватний партнер проектує та будує об'єкт на основі будівельного контракту, за умов якого ризик перевищення державного бюджету покладається на приватну компанію.

- «Контракт на експлуатацію та обслуговування» (O & M – Operation & Maintenance Contract): відповідно до партнерської угоди приватна компанія експлуатує або здійснює обслуговування державної власності протягом визначеного періоду.

- «Фінансова участь» (Finance Only): приватна компанія, що спеціалізується на наданні фінансових послуг, здійснює безпосереднє фінансування проекту або шляхом різних фінансових механізмів, наприклад оренда або емісія цінних паперів.

- «Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація» (DBFO –Design – Build – Finance – Operate): приватна

структура здійснює проектування, фінансування, будівництво та експлуатацію нової споруди за умов довготривалої оренди, при закінченні якої споруда переходить у власність держави.

- «Будівництво – експлуатація – передача» (BOT – Build– Operate – Transfer): приватний партнер отримує франшизу на проектування, будівництво (володіння, якщо використовується модель BOOT, або оренди при BLOT, за яку сплачується рентна плата) на основі довготривалої концесійної угоди та експлуатує нову споруду (також з правом на стягування платні за надання послуг) протягом строку визначеного угодою, по закінченню якого право власності переходить державі.

- «Будівництво – володіння – експлуатація» (BOO – Build – Own – Operate): приватна компанія здійснює фінансування, будівництво, володіння та експлуатація споруди за умов її оренди або тимчасового володіння. Державою створюється постійний регулюючий орган, який здійснює контроль за виконанням умов угоди.

- «Придбання – будівництво – експлуатація» (BBO – Buy – Build – Operate): державна власність передається приватній

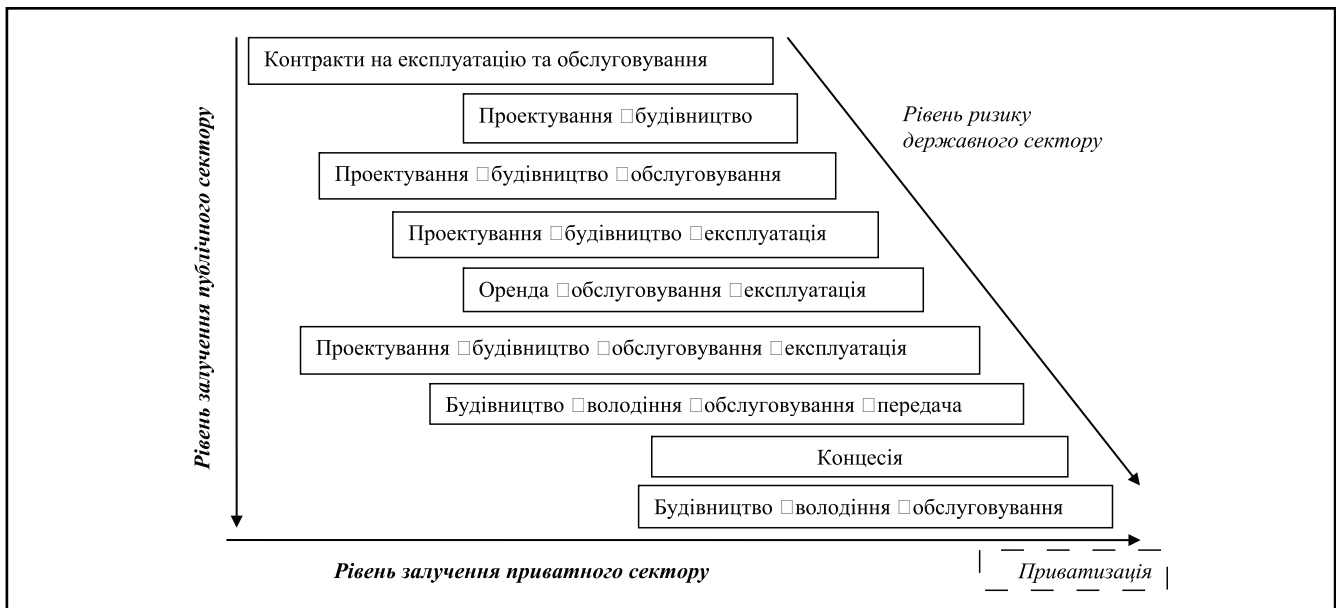


Рисунок 3. Шкала розподілу ризиків та рівня залучення партнерів при різних схемах ППП

* Джерело: [3, с. 5].

компанії на умовах строкового контракту, згідно з яким державна власність модернізується та експлуатується протягом періоду визначеного контрактом. Протягом дії контракту здійснюється державний контроль.

При реалізації проектів ППП використовуються різноманітні схеми, які визначаються залежно від прав власності, відповідальності сторін, поділу ризиків та фінансових зобов'язань між учасниками. На нашу думку, більш доцільно та зручно розглядати ППП за шкалою рівня залучення держави та бізнесу в реалізацію проекту та розподілом ризиків партнерів, яка наведена нижче (рис. 3).

В Україні упродовж останніх років набуває актуальності питання розвитку ППП та його ефективності для вітчизняної економіки, результатом чого стало прийняття основного Закону України «Про державно-приватне партнерство» у 2010 році. Відтак, відбувся перший крок у напрямі розвитку ППП в Україні, слідом за яким було прийняття низки постанов Кабінету Міністрів щодо вдосконалення механізму здійснення публічно-приватне партнерство.

Більш того, серед позитивних тенденцій можна відзначити створення Державного агентства з інвестицій та управління національних проектів, яке являється головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління національними проектами – стратегічно важливими проектами, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України. З реалізацією національних проектів урядовці сподіваються залучити близько \$14–15 млрд. приватних та \$4–5 млрд. державних інвестицій, збільшити ВВП на 4,7–5% та створити понад 300 тис. робочих місць [9, с. 3]. Серед національних проектів було визнано 11 найбільш пріоритетних, які будуть реалізовуватись

протягом наступних років. Ці проекти можна розглядати як пілотні, що дозволить відпрацювати наявні підходи та моделі ППП відповідно до специфіки національної економіки та розробити ефективну методологію щодо здійснення успішних проектів ППП.

Важливим є те, що нещодавно було підписано договір про спільну діяльність між дочірньою компанією «Укргазвидобування» НАК «Нафтогазу» та транснаціональною корпорацією Shell про пошук та видобуток сланцевого газу в Дніпровсько-Донецькому басейні. Розмір інвестицій в Україну складатиме близько \$800 млн. [10]. Зазначений проект є типовою формою реалізації партнерства між державним та приватним секторами в Україні, який носить характер міжнародного масштабу й геополітичного значення, та свідчить про активізацію інвестиційної діяльності держави і бізнесу з використанням механізмів ППП.

Висновки

Дослідження економічної сутності публічно-приватного партнерства, його структури та основних форм реалізації дозволяє розглядати цей інструмент як особливу форму взаємодії держави і бізнесу з використанням наявних ресурсів та можливостей кожного з партнерів задля реалізації загальнодержавних завдань, у процесі здійснення яких досягаються спільні соціально-економічні цілі партнерів. Публічно-приватне партнерство є довгостроковим інструментом, який використовується для реалізації великомасштабних та капіталомістких проектів із застосуванням складного механізму поділу відповідальності, ризиків та фінансових зобов'язань між його учасниками за принципом паритетності та взаємодопомоги. Більше того, характер взаємодії публічного та приватного секторів економіки, форми її прояву можуть відрізнятись залежно від нормативно-правового

забезпечення, національних особливостей країни походження партнера та інтересів учасників партнерства.

Активізація розвитку публічно–приватного партнерства в Україні відбулася з прийняттям відповідного закону та нормативно–правових актів, включенням програми розвитку ППП у концепцію інвестиційної реформи країни та запуском пілотних проєктів. Проте задля ефективного використання цього інструменту необхідне більш чітке визначення та нормативне врегулювання його форм, механізму впровадження. Актуалізується питання організаційно–управлінського забезпечення реалізації відповідних проєктів з боку держави. Крім того, потребує подальшого розвитку та розробки фінансового механізму здійснення угод публічно–приватного партнерства.

Література

1. Yescombe E.R. Public–Private Partnerships: Principles of Policy and Finance. – Published by Elsevier Ltd, 2007.
2. Public–Private Partnership: Handbook. – Asian Development Bank. – 2006. – [Electronic resource] – Available: <http://www.adb.org/Documents/Handbooks/Public-Private-Partnership/prelims.pdf>
3. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно–частного партнерства. – Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. – Женева. – 2008. – 114 с.

4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005.

5. Закон України «Про державно–приватне партнерство» від 01.07.2010 №2404–VI.

6. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно–частного партнерства // Аналитическая записка Государственной думы РФ. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://wbase.duma.gov.ru:8080/law?d&nd=981605628&mark>

7. Alfen Hans Wilhelm. Public–Private Partnership in Infrastructure Development: Case Studies from Asia and Europe. – Bauhaus–Universität Weimar, Germany. – 2009. – [Electronic resource] – Available: <http://e-pub.uniweimar.de/volltexte/2009>

8. Дерябина М. Государственно–частное партнерство: теория и практика // Экономический портал. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>

9. Національні проєкти. Практична основа реформ. 70 днів роботи // Державне агентство з інвестицій та управління національними проєктами. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr-project.gov.ua>

10. «Укргазвидобування» та «Шелл» підписали Договір про спільну діяльність // Урядовий портал Кабінету Міністрів України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244496003&cat_id=244.

Б.О. МОРОЗ,
аспірант, НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Зарубіжний і вітчизняний досвід трансформації відносин власності

У статті розглянуто питання, пов'язані з розвитком відносин власності на нинішньому етапі розвитку ринкової економіки України. Окреслено основні проблеми трансформаційних процесів відносин власності, розглянуті процеси роздержавлення, приватизації та націоналізації в зарубіжних країнах, а також досліджені їхні особливості в Україні.

Ключові слова: відносини власності, трансформація, роздержавлення, приватизація, націоналізація.

В статье рассмотрены вопросы, связанные с развитием отношений собственности на нынешнем этапе развития рыночной экономики Украины. Очерчены основные проблемы трансформационных процессов отношений собственности, рассмотрены процессы разгосударствления, приватизации и национализации в зарубежных странах, а также исследованы их особенности в Украине.

Ключевые слова: отношения собственности, трансформация, разгосударствление, приватизация, национализация.

The article discusses issues related to development of property relations at the present stage of development of Ukraine's market economy. The main problems of transformation processes of property relations, the processes of denationalization, privatization and nationalization in foreign countries are outlined and their features in Ukraine are studied also.

Keywords: property relations, transformation, deregulation, privatization, nationalization.

Постановка проблеми. Розвиток України в умовах ринкової економіки та її інтеграція у світовий економічний простір – це складний процес, який потребує перманентних змін у структурі власності про що свідчить практика багатьох країн, як Західної так і Східної Європи.

Власність належить до числа фундаментальних основ будь якої суспільної системи. З'ясування природи та соціально–економічної структури суспільства передбачає необхідність розкриття змісту притаманної йому системи відносин власності.

В Україні відбувається складний процес формування нової системи відносин власності, який базується на процесах роздержавлення і приватизації, метою яких є скорочення державного сектора економіки, формування раціональної структури, створення якісної правової бази для розвитку конкуренції та появи ефективного власника.

Це свідчить про необхідність дослідження трансформації всієї системи відносин власності на етапі розвитку та вдосконалення ринкової економіки, а також створення ефективних важелів державного регулювання трансформаційних процесів відносин власності, які мають проводитись виключно на базі закону і лише в інтересах суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висвітленню проблем регулювання трансформаційних процесів відносин власності присвячено чимало наукових праць, над якими працювали такі вчені, спеціалісти наукових і державних установ, як В.М. Геець, О.Ю. Рудченко, О.О. Беляєв, В.Д. Базилевич, А.Г. Прохоренко, В.Я. Бобров, А.А. Чухно, П.С. Єщенко, В.В. Панченко, В.В. Підгірний, та інші.

Метою даної статті є вивчення зарубіжного досвіду трансформаційних процесів відносин власності, виявлення та розкриття їх особливостей. Визначення основних проблем трансформаційних процесів в умовах розвитку ринкової економіки України.

Виклад основного матеріалу. Успішність процесу формування високоефективної економіки залежить від здатності держави регулювати трансформаційні процеси відносин власності. Трансформація відносин власності являє собою особливий механізм економічних перетворень, який базується на процесах роздержавлення і приватизації.

Роздержавлення є комплексом заходів спрямованих на ліквідацію монополії держави на власність, на скорочення державного сектору економіки, розширення недержавних форм власності і господарювання, однак не спричинює повного виходу держави з економічної сфери. Основна мета роздержавлення полягає у підвищенні ефективності функціонування всього національно-господарського комплексу, а отже роздержавлення спрямована також і на розвиток конкуренції та підприємництва. В сучасних умовах неможливий успішний розвиток як окремих галузей, так і економіки в цілому без державного регулювання, яке ефективно за умови суттєвого послаблення вертикальних зв'язків, що передбачає посилення процесів саморегулювання та зменшення залежності підприємства від центральних органів управління. Найкоротшим шляхом до зменшення монополізму державної власності та створення конкурентного середовища є саме приватизація.

В європейських країнах приватизація державного майна принесла швидкі плоди: буквально через два-три роки перевага приватизованих підприємств по всіх найважливіших економічних параметрах стала безсумнівною. Результатом закономірно стало зростання ВВП і помітне поліпшення життя населення.

Для світового досвіду приватизації державної власності велике значення мав досвід Великобританії, де метою приватизації було скорочення зобов'язань бюджетів (плюс певні доходи від продажу самої власності), а також надія на підвищення якості управління великими застарілими державними компаніями. Ряд особливостей англійського законодавства дав можливість уряду «залізної леді» досить безперешкодно приватизувати навіть такі гіганти держсектора країни, як British Telecom і British Gas. Одним з основних завдань приватизації було забезпечення держпідприємствам, які визначали обличчя британської економіки, приплив інвестицій, оскільки в мінливих ринкових умовах державний сектор вже не міг забезпечити відповідних вкладень.

Загалом, приватизація у Великобританії відбувалася в три етапи: 1) передача у приватний сектор невеликих за розмірами компаній, 2) продаж крупних монопольних підприємств; 3) продаж галузевих підприємств комунального господарства. Загальний вплив на стан державних фінансових потоків Великобританії в результаті трансформації відносин власності виявився в тому, що раніше в формі субсидій утримання приватизованих підприємств обходилося у 50 млн. ф.ст. на тиждень, ті ж самі компанії у докризових умовах вносили в казну в формі податків 55 млн. ф.ст. на тиждень. Такий ефект від приватизації був досягнутий завдяки поступовості, акценті на отримання прибутку, законним та нормативним рамкам для кожного окремого випадку приватизації та ретельної підготовки кожного продажу [6].

В цілому здійснена в Британії в роки правління Маргарет Тетчер і в наступні роки приватизація оцінюється фахівцями як дуже успішна, яка виконала покладені на неї завдання. Взагалі, згідно з дослідженнями Великобританія стала лідером як за кількістю приватизаційних процесів, так і за сумою виручених державою грошей від приватизації. За період 1978–2000 років в Англії відбулося 169 приватизаційних процесів, виручка від яких становила більше \$150 млрд. (у цінах 1996 року) [2].

Іншим прикладом ефективного реформування інституту власності є приватизація у Франції. Відмінною рисою французької приватизації є збереження за урядом значного контролю над приватизованими компаніями. На першому етапі приватизації французький уряд звільнив майже всіх керівників підприємств, які підлягали приватизації. Іноземні інвестори могли отримати не більше 20% акцій, «стабільні акціонери» – 15–30%, персонал приватизованих компаній – 10%, інші акції продавалися на відкритих французьких фінансових ринках. Французький уряд часто використовував золоту акцію, проте цей інструмент був не завжди успішним. Головний урок ефективності французької приватизації – розуміння виключної важливості сильної політичної волі для подальшого зростання ефективності функціонування об'єктів власності.

У результаті дії німецької моделі приватизації більшість компаній (57,3%) була придбана великими та середніми компаніями Західної Німеччини. Серед показових досягнень

німецької приватизації можна відмітити те, що керівники підприємств отримали у власність 14,5%. Хоча це не є великим показником, порівняно з Україною така приватизація мала два суттєвих плюси: компанії викупалися за рахунок особистих коштів менеджерів – реально вкладеного капіталу, ринкове законодавство було обов'язковим для всіх та суворо контролювалося. Таким чином, приватизація в Німеччині виключила виникнення можливості повторної приватизації та чергових системних перерозподілів власності [6].

В Україні процеси ринкових трансформацій проходять складно і непослідовно та супроводжуються такими негативними явищами, як:

- відсутність чітко визначеної стратегії та неузгодженість цілей реформування відносин власності з цілями соціально-економічної політики держави;
- нерозвиненість інституційних механізмів ринкового регулювання;
- недостатня прозорість прийняття рішень щодо приватизації та відсутність ефективної протидії поширенню тіншової приватизації.

Здебільшого ситуація, що склалася, обумовлена неефективною державною політикою та відсутністю досвіду притаманного європейським країнам.

У ході процесу приватизації в Україні пріоритети та завдання, що визначалися державою, змінювалися залежно від часу, а саме:

- перший етап приватизації (1992–1994) характеризувався формуванням ринкових відносин, забезпеченням малої приватизації, запровадженням орендних відносин, створенням великої кількості підприємств з обмеженою відповідальністю, кооперативів, дрібних акціонерних товариств, що розвивалися на фоні домінування державного сектору економіки. Для забезпечення правового поля розвитку відносин власності були прийняті закони України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», «Про приватизацію майна державних підприємств», «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)», «Про приватизаційні папери», «Про банкрутство» та ін.;
- для другого етапу (1995–1998) було притаманним активне акціонування державних підприємств, масова приватизація шляхом обміну приватизаційних паперів на акції підприємств, що обумовлювало безкоштовний характер приватизації, запровадження принципів незворотності приватизаційних процесів, збільшення темпів приватизації більш ніж у чотири рази у порівнянні з першим етапом;
- третій етап (1998–2000) відзначився активним продажем стратегічним інвесторам контрольних пакетів акцій з використанням некомерційних та комерційних конкурсів з метою залучення додаткових зовнішніх та внутрішніх інвестицій у розвиток підприємств;
- четвертий етап (з 2000 року по сьогодні) характеризується грошовою приватизацією за індивідуальними плана-

ми, зміною орієнтирів і пріоритетів процесу приватизації з джерела інвестиційних ресурсів для забезпечення структурної перебудови економіки на джерело додаткових надходжень для покриття дефіциту державного бюджету.

Протилежною приватизації стороною правового регулювання відносин власності є націоналізація, необхідність якої обумовлена насамперед тим, що державні структури не в змозі детально спрогнозувати економічну ситуацію та суспільні потреби, а в ході приватизації можуть бути прийняті помилкові рішення або новий власник може виявитися неефективним.

Націоналізація як інструмент економічної політики має суттєве значення для державного регулювання ринкової економіки, особливо в кризові періоди її розвитку та може переслідувати такі цілі:

- забезпечення розвитку галузей, що мають стратегічне значення для забезпечення оборони і безпеки країни або галузей (виробництв), які не привабливі для приватного сектору через високу капіталомісткість, тривалість термінів окупності, але в той же час є соціально необхідними;
- виведення з-під контролю іноземного капіталу та встановлення державного контролю над галузями і виробництвами, що забезпечують обороноздатність та безпеку країни;
- забезпечення екологічної безпеки країни та захисту населення від зловживань природних монополій.

У повоєнні роки багато західноєвропейських країн включно на законодавчій основі використовували націоналізацію як один із дієвих інструментів вирішення соціально-економічних проблем в країні.

Так, у Великобританії законодавчу основу націоналізації становив ряд законодавчих актів про націоналізацію конкретних об'єктів права приватної власності (Акт про націоналізацію вугільної промисловості 1946 року, Акт про Банк Англії 1946 року, Акт про транспорт 1946 року, Акт про націоналізацію залізної і сталевих промисловості 1951 року).

У цих актах, як правило, містилися положення про заснування державних органів для управління націоналізованими галузями, встановлювався порядок передачі їм (або вже існуючим органам державної влади) націоналізованого майна, передбачалися правила визначення та виплати компенсацій, а іноді і конкретний розмір цих компенсацій. У додатках часто встановлювався перелік майна, призначеного для передачі у розпорядження відповідного органу державного управління.

У 1960–ті – 1970–ті роки націоналізація неодноразово використовувалася як інструмент економічної політики (наприклад, при ренаціоналізації чорної металургії в 1967 році, націоналізації урядом лейбористів ряду найбільших судноверфей у 1977 році), хоча більше не мала масштабів, подібних післявоєнної націоналізації 1946–1951 років.

У Франції держава більш активно, ніж у Великобританії, втручалася у співвідношення приватної та державної власності. Процеси націоналізації були викликані сильними економічними кризами і значною мірою стимулювали розвиток

французької економіки. У процесі націоналізації під контроль держави повністю або частково потрапили підприємства залізничного транспорту, енергетики, оборонної промисловості, авіаційні підприємства, деякі страхові компанії та банки.

У Франції було проведено три широкомасштабні хвилі націоналізації. Перша хвиля відбулася до Другої світової війни: військової промисловості і залізниць (1936–1937). Друга хвиля націоналізація була проведена в післявоєнний період. Були націоналізовані: Французький банк, чотири депозитних банки і 34 страхові компанії, підприємства вугільної, газової та електроенергетичної промисловості (1945–1946).

Найбільш послідовною і масштабною стала третя хвиля націоналізації, проведена на початку 1980-х років соціалістами. Був розроблений і прийнятий закон про націоналізацію, що визначив основні принципи, форми контролю та управління державним сектором економіки.

У результаті третьої хвилі французької націоналізації державний сектор економіки збільшився приблизно наполовину. До середини 1980-х років на державних або тих, що перебувають під контролем держави, підприємствах було зайнято близько чверті робочої сили країни. Вони виробляли до третини промислової продукції Франції і здійснювали більше третини інвестицій.

Власники націоналізованих підприємств отримали значну компенсацію, що перевищувала ринкову вартість їхніх акцій [8].

Слід зазначити, що в Україні існує та регламентується нормативно-правовими актами процес приватизації, але на відміну від європейських країн повністю відсутнє нормативно-правове регулювання процесу націоналізації. Відсутність прозорого законодавства, що регламентує деприватизаційні процеси, цілком природно, посилює підприємницькі ризики і тим самим явно не стимулює інвестиційну активність на внутрішньому ринку країни. У цьому зв'язку важливим завданням для Верховної Ради України є розробка і прийняття відповідних законодавчих та нормативних актів, які б регулювали проведення націоналізації у всіх її проявах. У законодавстві слід визначити норми стосовно порядку і умов повернення покупцю об'єкта приватизації коштів, що сплачені ним за цей об'єкт, при розірванні з ним угоди приватизації у зв'язку з невиконанням ним власних зобов'язань.

Висновки

Економіка не може бути конкурентоспроможною без постійного розвитку відносин власності. Монополія державної власності багато років гальмувала ініціативу і підприємницький потенціал нації, тому великим кроком у створенні конкурентного середовища є роздержавлення і приватизація.

Досвід приватизації державного майна в європейських країнах свідчить, що перевага приватизації підприємств по всіх найважливіших економічних параметрах дуже швидко

стає безсумнівною, а результатом такої переваги є зростання ВВП, поліпшення життя населення.

Противагою приватизації в регулюванні трансформаційних процесів у відносинах власності є націоналізація, оскільки в ході приватизаційних можуть бути прийняті помилкові рішення або новий власник може виявитися неефективним. Багато західноєвропейських країн виключно на законодавчій основі використовували націоналізацію як один із дієвих інструментів вирішення соціально-економічних проблем в країні.

Останніми роками в Україні здійснюються спроби законодавчого врегулювання питань націоналізації (реприватизації), однак до цих пір жоден із запропонованих варіантів порядку та процедури звернення майна в державну власність не був зафіксований в нормативно-правовому акті. У той же час відсутність нормативно-правового регулювання процесів націоналізації може призвести до ризиків оскарження її проведення та негативно впливати на інвестиційну активність на внутрішньому ринку країни. Націоналізація має розглядатися не як засіб тотального одержавлення, а як спосіб легітимного коригування структури власності, формування її раціональної структури з точки зору інтересів і пріоритетів національної економіки, як процедура державного регулювання трансформаційних процесів у системі власності.

Література

1. Гальчинський А., Геєць В. Інноваційна стратегія українських реформ. – К., «Знання України», 2004. – С. 40.
2. Энциклопедия. Великобритания. Приватизация и национализация. [Електронний ресурс] / Андрей Бунич / Режим доступу: <http://bunich.ru/encyclopedia/content.php?id=2&gid=13>
3. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник. Издание 2-е, перераб. и доп. / Кушлин В.И. – Общ. ред. – М.: Изд-во РАГС – 2005. – 834 с.
4. Фролова Г.С. Функции державы в регулировании отношений собственности // Стратегия экономического развития Украины. – К., 2009. – Вип. 24–25. – С. 41–46.
5. Лутченко Н.В. Актуальні проблеми трансформації відносин як інноваційна складова ринку України / Наукові праці. Т. 79. Випуск 66. – 2007. – С. 109–111.
6. Потапчук Г.Ю. Ефективність функціонування та трансформації інституту власності в контексті світового досвіду [Електронний ресурс] // Ефективна економіка, 2009. – №3. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?nomer_data=3&year_data=2009
7. Биков Р.Ю. Ефективність приватизації державного майна в Україні [Електронний ресурс] // Державне управління. Удосконалення та розвиток, 2009. – №3. – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?nomer_data=3&year_data=2009
8. Аналитическая записка «Опыт проведения национализации в некоторых зарубежных странах: правовой аспект». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://polite.com.ua/library/print-page,1,3716-.html>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Т.О. БЛИК,
к.в.н., КНЕУ,
Л. В. САВЧЕНКО,

студентка 4-го курсу, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Методи мінімізації кредитних ризиків банків

У статті досліджено кредитні ризики українських банків за останні роки. Розкрито особливості управління кредитними ризиками в КБ «ПУМБ». Обґрунтовано необхідність вдосконалення методів оцінки кредитних ризиків та шляхів їх мінімізації.

Ключові слова: кредитні ризики, банки, методи оцінки кредитних ризиків.

В статье исследованы кредитные риски украинских банков за последние годы. Выявлены особенности управления кредитными рисками в КБ «ПУМБ». Обоснована необходимость усовершенствования методов оценки кредитных рисков и путей их минимизации.

Ключевые слова: кредитные риски, банки, оценка кредитных рисков.

The paper studies Ukrainian bank's credit risks in last years. The specifics of credit risk management are exposed in case of the CB «PUMB». The research justifies the necessity of improvement of credit risks assessment and minimization methods.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки України банківська діяльність піддається дії ризиків втрат і збитків. Банк має не тільки розпізнавати та визначати ризики, а й управляти ними – попереджувати та мінімізувати. У зміцненні банківської системи України, зростанні довіри до неї вкладників та інвесторів важливу роль відіграє управління банківськими ризиками. У сукупності ризиків банків найбільшу питому вагу займають кредитні ризики. З огляду на пріоритетність та

високу прибутковість кредитних операцій визначальними в діяльності вітчизняних і зарубіжних банків є кредитні ризики. Негативна дія їх завдає банкам значних втрат і є однією з найвагоміших причин їхнього банкрутства. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема регулювання кредитних ризиків банків. У банківській діяльності головні доходи визначають кредитні операції. Такі операції схильні в значній мірі до кредитного ризику. Він виникає кожного разу при наданні кредитів, інвестуванні коштів та в інших випадках. Актуалізація управління кредитними ризиками зумовлена такими факторами, як збільшення обсягів надання позик, фінансування; поява ринку високодохідних облігацій з низьким кредитним рейтингом; тенденція до зниження рентабельності банків; численні випадки банкрутств, що сталися в результаті кредитних ризиків. Зі зростанням масштабів кредитних ризиків виникає необхідність в удосконаленні існуючих і впровадженні нових методик управління ними. Банк, здійснюючи моніторинг своєї діяльності, має постійно виявляти загрозу ризиків, оцінювати їх і мінімізувати.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем організації кредитної діяльності комерційних банків і управлінню кредитним ризиком присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, в яких містяться як теоретичні рекомендації, так і практичне застосування. Зокрема, вивченням даної проблематики займалися З.М. Васильченко, Н.І. Версаль, О.В. Дзюблюк, А.М. Мороз, А.А. Пересада, О.В. Пернарівський, М.І. Савлук, Л. Гітман, Б. Едварда, Г. Марковіц, Дж. Маршалл, П. Роуз,

Дж. Сінкі, Ф. Фабозці, У. Шарп та ін. Проте однозначних рекомендацій стосовно управління ризиками, попередження їх виникнення не надається.

Метою статті є з'ясування сутності та ідентифікації кредитних ризиків, механізмів мінімізації кредитних ризиків та напрямів вдосконалення управління кредитними ризиками.

Виклад основного матеріалу. Ризик визначається як усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами.

У методичних вказівках НБУ з інспектування банків «Система оцінки ризиків» кредитний ризик визначається як «наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання» [4, с. 109].

Управління кредитним ризиком – сукупність управлінських заходів, спрямованих на запобігання втратам банку від його кредитної діяльності. Основною передумовою системи управління кредитним ризиком є кредитна політика банку, яка представляє собою сукупність заходів, спрямованих на створення умов для ефективного розміщення наявних коштів з метою забезпечення стабільного зростання прибутку банку. Розробляючи власну кредитну політику, кожен банк враховує в ній економічні, політичні, географічні, організаційно-правові й інші чинники, які впливають на його діяльність. Кредитна політика визначає цілі та пріоритети кредитної діяльності банку, кошти та методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації кредитного процесу. Завдання кредитної політики банку: забезпечити високоприбуткове розміщення коштів банку в гривнях та іноземній валюті; постійний контроль над структурою кредитного портфеля і їхнім якісним складом; надання надійних і рентабельних кредитів; мінімізацію і диверсифікованість кредитних ризиків. Відповідно до кредитної політики банку будується система управління кредитним ризиком [2, с. 114].

Оцінюючи інструменти зниження ступеня кредитного ризику індивідуального позичальника, що застосовуються в банківській практиці, доцільно їх поділяти на дві групи.

Перша група представляє інструменти, що дають змогу знизити рівень кредитного ризику. В межах кредитних відносин мають бути реалізовані заходи, що забезпечують підвищення ступеня готовності позичальника виконувати зобов'язання за кредитною угодою. Позитивний ефект забезпечують санкції (неустойки), викликані порушенням договірних відносин [5, с. 136].

Важливим чинником є підвищення інформованості банку щодо готовності й можливості позичальника виконувати умови кредитної угоди.

Одним з інструментів зниження кредитного ризику є лімітування. Воно передбачає встановлення в банку внутрішніх

фінансових нормативів під час розробки кредитної політики банку. Як правило, лімітування використовується для тих кредитних операцій, ризик за якими виходить за межі допустимого. Основним прикладом лімітування може бути обмеження розміру кредиту.

Друга група включає інструменти, що забезпечують зниження масштабу втрат під час реалізації кредитного ризику. Зокрема, передача ризику за визначену плату цілком або частково власного ризику спеціалізованій організації (страхування). Економічна сутність страхування полягає в створенні резервного (страхового) капіталу, розмір відрахувань в який для окремого суб'єкта, що бажає мінімізувати негативні прояви ризику, менший від розміру очікуваного збитку і, як наслідок, страхового відшкодування. Значна частина ризику або весь ризик передається від страхувальника до страховика. Основними об'єктами страхування в кредитній діяльності банку є об'єкт застави та ризики, пов'язані з банківськими кредитами.

Для зниження втрат від реалізації ризику використовують процентну ставку. Використання процентної ставки передбачає зміну такої її складової, як надбавка за ризик, або ризикова премія. Вона є певною компенсацією потенційних втрат банку внаслідок невиконання позичальником своїх зобов'язань. Надбавка за ризик, що встановлюється банком, відбиває рівень кредитного ризику конкретного позичальника і слугує ефективним важелем зростання зацікавленості клієнта і підвищенні власної кредитоспроможності [6, с. 107].

Домінуючим методом управління кредитних ризиків є метод диверсифікації. Сутність його полягає у всебічній диверсифікації операцій банку, у тому числі і кредитних. Сучасні дослідники вважають, що надання кількох великих позичок є значно небезпечнішим, ніж значної кількості дрібних. Хоча економісти також відмічають, що при такому методі мінімізації ризику проблема його скорочення розв'язується не за рахунок знищення економічних чинників його появи, а шляхом використання суспільних ресурсів для покриття структурних вад функціонування окремих господарських суб'єктів.

Конкретним проявом процесу диверсифікації кредитного ризику є розвиток у світовій практиці консорціального кредитування, при якому кредиторами виступають декілька банків – учасників консорціуму.

Але треба зазначити, що метод диверсифікації неспроможний захистити від впливу таких факторів, як очікування кризи чи зростання економіки в цілому, коливання банківського відсотка, політичних коливань та інших глобальних чинників. Крім того, диверсифікація може не тільки зменшити, а й збільшити ризик. Збільшення ризику відбувається у випадку кредитування галузей, інформація про які обмежена і є недостатньою [9].

Ще один метод управління кредитним ризиком – створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків, який полягає в акумуляції частини коштів на спеціальному рахунку для компенсації не-

повернених кредитів. Формування резервів є одним із методів зниження кредитного ризику на рівні банку, слугуючи для захисту вкладників, кредиторів та акціонерів. Одночасно резерви за кредитними операціями підвищують надійність і стабільність банківської системи в цілому [3, с. 105–107].

Таким чином, можна зробити висновки про те, що для отримання прибутку кожен банк має приділяти значну увагу мінімізації величини кредитного ризику. Необхідно забезпечити раціональний процес управління ризиками з метою їхньої мінімізації із застосуванням доступних методів. Для ефективного функціонування банку необхідно застосовувати відповідну стратегію мінімізації кредитних ризиків, враховуючи індивідуальні особливості банку і зовнішні фактори.

Законодавче регулювання сфери управління кредитними ризиками в Україні. Відносини у банківській сфері в Україні регулюються відповідною нормативно-правовою базою, яка включає закони «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність».

Безпосередньо кредитні ризики регулюються постановою №368 від 28.08.2001 Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні».

З метою зменшення банківських ризиків Національний банк установлює нормативи кредитного ризику, що подані у табл. 1, недотримання яких може призвести до фінансових труднощів у діяльності банку.

Аналіз кредитного ризику комерційних банків. Банківська система України має відносно коротку історію існування, щоб накопичити істотний досвід управління ризиками. Однак намагання України стати учасником провідних міжнародних організацій та об'єднань, у зв'язку з чим ліквідовано обмеження доступу на вітчизняний фінансовий ринок іноземних банків, потребують розробки сучасних технологій не тільки обслуговування клієнтів, а й управління внутрішніми банківськими процесами, перш за все, кредитними ризиками. Слід відмітити, що на даний час в Україні відсутні достатньо ефективні моделі управління кредитними ризиками, а застосування зарубіжного досвіду неможливе, так як існують суттєві відмінності у формах звітності та відсутній накопичений десятиліттями статистичний матеріал.

З метою регулювання процесу управління кредитними ризиками комерційних банків НБУ встановлює нормативи кредитного ризику згідно з постановою №368 від 28.08.2001 Національного банку України «Про затвер-

Таблиця 1. Нормативи кредитного ризику

Норматив	Формула	Граничне значення
Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7)	$H7 = \frac{B\delta + Pz}{P_k}$	25%
Норматив великих кредитних ризиків (Н8)	$H8 = \frac{B_k + Pz_v}{P_k}$	800%
Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9)	$H9 = \frac{Zi + Pzi}{C_k}$	5%
Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10)	$H10 = \frac{\sum Zi + \sum Pzi}{C_k}$	30%

Bδ – усі вимоги банку до даного контрагента;

Pz – усі позабалансові зобов'язання, видані банком щодо даного контрагента;

P_k – регулятивний капітал банку;

B_k – великі кредитні ризики (становлять 10% і більше регулятивного капіталу банку);

Pz_v – позабалансові зобов'язання щодо контрагентів, з якими пов'язаний великий кредитний ризик;

Zi – зобов'язання даного інсайдера перед банком;

Pzi – всі позабалансові зобов'язання, видані банком щодо даного інсайдера;

C_k – статутний капітал банку[1].

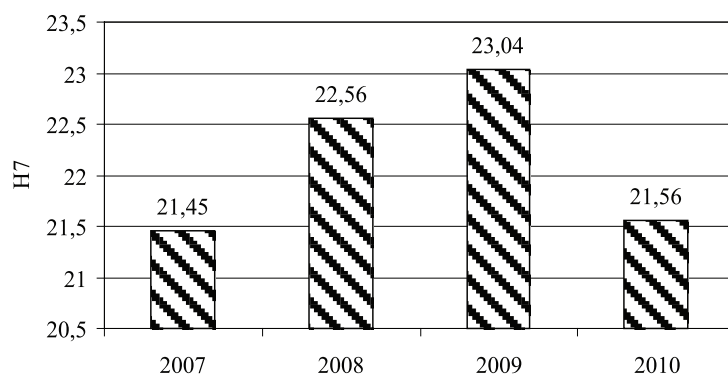


Рисунок 1. Динаміка дотримання банками України нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7)

дження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні». А саме, це норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), динаміка якого подана на рис. 1. Значення цього нормативу не має перевищувати 25%. Максимальне значення спостерігалось у 2009 році – 23,04%, а мінімальне значення було зафіксоване у 2007 році – 21,45%.

Наступний норматив, що регулює кредитні ризики, – норматив великих кредитних ризиків (Н8), його динаміка зображена на рис. 2. Значення цього нормативу не має перевищувати восьмикратного розміру регулятивного капіталу банку.

Кредитний ризик, що прийняв банк на одного контрагента або групу пов'язаних контрагентів, вважається великим, якщо сума всіх вимог банку до цього контрагента і всіх позабалан-

сових зобов'язань, наданих банком щодо цього контрагента, становить 10% і більше регулятивного капіталу банку.

Найбільше значення даного нормативу спостерігалось у 2007 році і становило 191,44%, а найменше – у 2010 році і становило 169,21%.

Для регулювання кредитних ризиків використовується також норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9), динаміка дотримання якого банками України зображена на рис. 3.

Для обмеження сукупної суми всіх ризиків щодо інсайдерів встановлюється норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10), динаміка його дотримання банками України зображена на рис. 4.

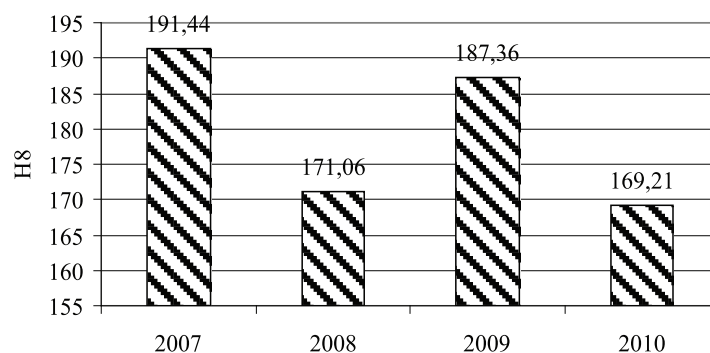


Рисунок 2. Динаміка дотримання банками України нормативу великих кредитних ризиків (Н8) станом на 1 січня

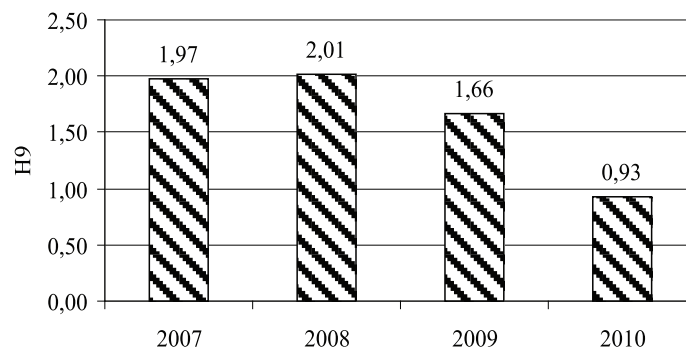


Рисунок 3. Динаміка дотримання банками України нормативу максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9)

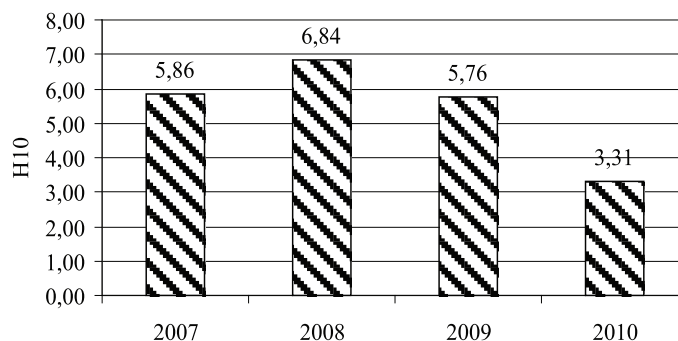


Рисунок 4. Динаміка дотримання банками України нормативу максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10)

Особливості управління кредитним ризиком комерційного банку на прикладі комерційного банку ПУМБ. ПУМБ є універсальним банком, що спеціалізується на обслуговуванні великих та середніх підприємств, підприємств малого та середнього бізнесу, приватних осіб з високим та середнім рівнем доходів.

Банк схильний до кредитного ризику, що являє собою ризик невиконання контрагентами своїх зобов'язань своєчасно та у повному обсязі. ПУМБ структурує рівні кредитного ризику шляхом затвердження кредитних лімітів стосовно суми ризику, прийнятого з огляду на одного позичальника або групу позичальників.

Процес управління кредитним ризиком включає оцінку кредитного ризику кожного позичальника і його подальший моніторинг, ухвалення рішення про відповідність кредитного ризику контрагента ризик-апетиту банку і нормативним вимогам, аналіз ризику концентрації і ухвалення управлінських рішень щодо обмеження таких ризиків за рахунок встановлення граничних значень лімітів. Для класифікації кредитних операцій за рівнем ризику банк використовує експертні рейтингові моделі. Рейтинг встановлюється в залежності від фінансової стійкості позичальника і виражає експертну оцінку відносної ймовірності його дефолту. Рейтинг позичальника не враховує якості забезпечення і рівень покриття забезпеченням за операцією, має бути єдиним для всіх кредитів позичальника, що діють у банку. Визначення фінансового класу позичальника здійснюється за п'ятибальною шкалою: А, Б, В, Г, Д (оцінка мінімального рівня ризику клас А). Для стандартизованих кредитних продуктів Банк використовує автоматизовані інструменти оцінки – скорингові моделі. Моделі розроблені експертним методом на основі стандартного підходу до аналізу позичальника фізичної особи, скориговані з розрахунком значущості факторів аналізу окремо для кожного кредитного продукту. Аналіз кредитного портфеля приватних осіб з метою оцінки адекватності роботи скорингу виконується кожного місяця. На сьогодні банк займається накопиченням масиву даних з подальшою перспективою застосування статистичного методу оцінки кредитоспроможності позичальника. Оперативний контроль над якістю активних операцій здійснюється біз-

нес-підрозділами банку шляхом регулярного моніторингу фінансового стану позичальника і якості обслуговування кредитних операцій [10].

У сфері реалізації дій Управління кредитних ризиків по роботі з корпоративними клієнтами, то з метою подолання наслідків кризових явищ ризик-менеджментом ПУМБ були переглянуті загальні підходи до кредитування, серед змін до яких можна виділити такі основні:

- заборонена бланкового кредитування та здійснення операції, рівень ризику яких не можливо якісно оцінити і проконтролювати (інвестиційні проекти, операції asset-based);
- прийняття жорстких вимог до фінансового стану позичальників;
- зниження валютних ризиків (за 2009 рік заборгованість по валютних кредитах скоротилась, що позитивно вплинуло на структуру кредитного портфеля – частка валютного портфеля корпоративних клієнтів суттєво зменшилася);
- прийняття жорстких вимог з обмеження концентрації кредитного ризику.

За 2009 рік резерв під зменшення корисності кредитного портфеля зріс в 2,3 раза при скороченні кредитного портфеля на 16%, що є наслідком погіршення якості обслуговування клієнтської заборгованості. У 2009 році резерв на знецінення позик становив 16,8% від загальної суми позик клієнтам. Таким чином, рівень покриття сформованими резервами кредитних операцій ПУМБ збільшився з 6,45% на 1 січня 2009 року до 17,54% станом на 31 грудня 2009 року. Динаміка співвідношення резерву на знецінення позик і загальної суми позик клієнтам зображена на рис. 5.

З метою зниження ризику зростання простроченої заборгованості насамперед за валютними кредитами банк здійснював програму реструктуризації, що включає можливість конвертувати заборгованість клієнтів з іноземної валюти в національну і збільшити термін обслуговування боргу. За 2009 рік частка кредитів у національній валюті в результаті переливу валютного портфеля в гривневий у структурі загального кредитного портфеля юридичних осіб зросла з 30 до 45%.

При можливості банк намагається реструктурувати кредити, а не вступати в права володіння заставою. Це може включати продовження строків погашення і погодження нових умов

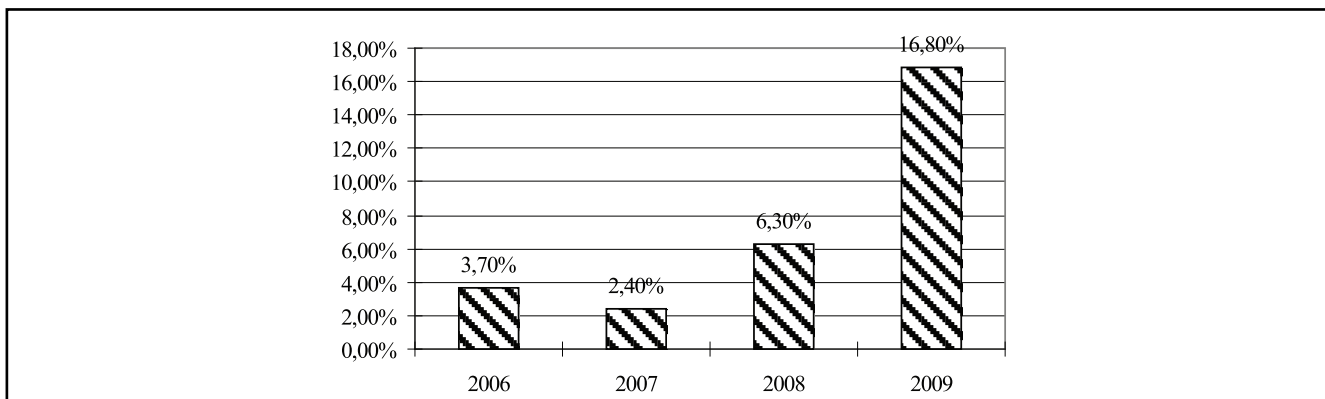


Рисунок 5. Динаміка співвідношення резерву на знецінення позик до загальної суми позик клієнтам

надання кредиту. Як тільки умови надання кредиту переглянуті, кредит більше не вважається простроченим. Керівництво постійно переглядає реструктуровані кредити для отримання впевненості в тому, що всі критерії задовольняються і майбутнє погашення ймовірно відбудеться. Кредити підлягають індивідуальній або сукупній оцінці на предмет зменшення корисності, яка розраховується з використанням первісної ефективної процентної ставки за кредитом.

У зв'язку з фінансовою кризою зросла кількість неповернених кредитів, тобто позик, умови яких не виконуються. Неповернуті кредити включають кредити, платежі за якими прострочені більш ніж на 60 днів. На звітну дату 2009 року частка таких кредитів від загальної суми наданих кредитів становила 15%. Це свідчить про погіршення якості кредитного портфелю банку. Динаміка частки кредитів, умови яких не виконуються, зображена на рис. 6.

Станом на 31 грудня 2009 року загальна сума неповернених кредитів становила \$441 142 тис. (2008 рік: \$104 716 тис.).

Структура кредитного портфеля комерційного банку ПУМБ подана у табл. 2.

Аналізуючи дані табл. 2, доцільно зауважити, що обсяги кредитів юридичним та фізичним особам за 2006–2008 роки значно зросли. Це, безумовно, збільшувало ймовірність кредитного ризику банку. У 2009 році у зв'язку з кризою обсяги по обох видах кредиту дещо зменшилися. Очевидно, це пов'язано зі зростанням резервів під зменшення корисності кредитів. У порівнянні з 2008 роком число таких резервів зросло більш ніж у два рази.

Розглядаючи структуру кредитного портфеля досліджуваного банку, має сенс простежити динаміку співвідношення між кредитами із фіксованою та плаваючою відсотковою ставкою (рис. 7).

З вищенаведеного графіку видно, що обсяги кредитів із фіксованою відсотковою ставкою значно перевищують обсяги кредитів із плаваючою відсотковою ставкою. Це пояснюється нестабільною ситуацією економіки України в 2006–2009 роках.

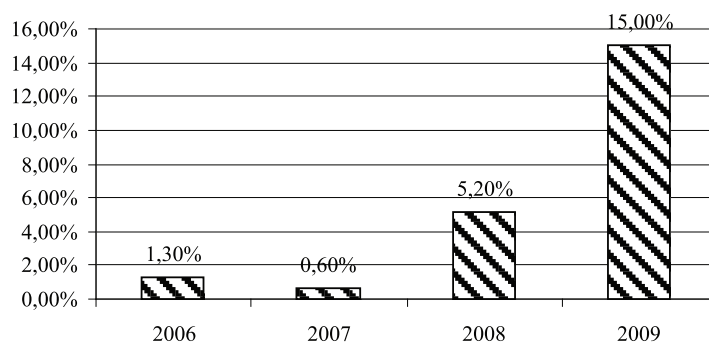


Рисунок 6. Динаміка частки неповернених кредитів

Таблиця 2. Кредитний портфель комерційного банку ПУМБ

Рік	2006	2007	2008	2009
Кредити юридичним особам	610211	1281745	1413906	1224750
Кредити фізичним особам	91044	402842	582349	480979
Обліковані векселі	765	20584	33245	–
Σ	702020	1705171	2029500	1705729
Резерв під зменшення корисності кредитів	(25899)	(40812)	(127354)	(287592)
Усього кредити клієнтам	676121	1664359	1902146	1418137

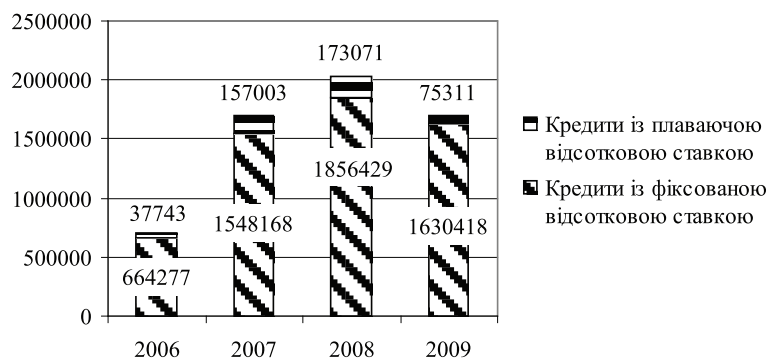


Рисунок 7. Динаміка співвідношення між кредитами із фіксованою та плаваючою відсотковою ставкою

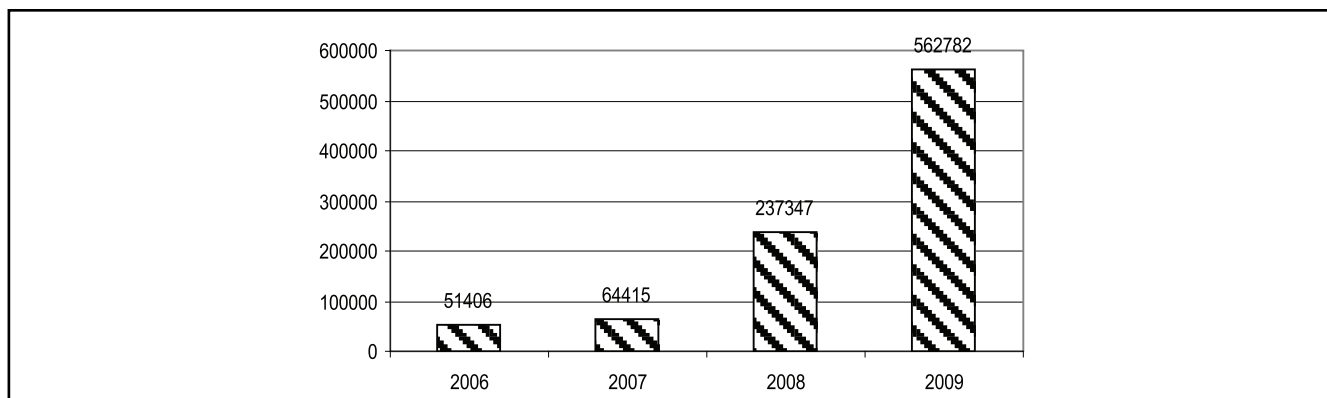


Рисунок 8. Динаміка справедливої вартості застави, що надана банку за кредитами

Одним із засобів підвищення кредитного рейтингу є застава. Розмір і види застави, що вимагається банком, залежать від оцінки кредитного ризику контрагента. Банк запровадив керівні положення щодо прийняття різних видів застави і параметрів оцінки. Динаміка справедливої вартості застави, що надана банку за кредитами, зображена на рис. 8.

Основними видами отриманої застави є:

- за операціями займу цінних паперів і операціями «репо»: грошові кошти або цінні папери,
- за кредитами юридичним особам: об'єкти нерухомого майна, запаси і торгова дебіторська заборгованість, майнові права на депозити,
- за кредитами фізичним особам: майнові права на рухоме і нерухоме майно, майнові права на депозити.

Банк також отримує гарантії від материнських компаній за кредитами, що надаються їх дочірнім підприємствам. Керівництво здійснює моніторинг ринкової вартості застави, вимагає додаткової застави згідно з базовими угодами, а також здійснює моніторинг ринкової вартості застави, що отримана, при перевірці достатності резерву на зменшення корисності кредитів. Справедлива вартість застави, що надана банку за кредитами, знецінення яких визначено окремо, становить станом на 31 грудня 2009 року \$562 782

тис. (2008 рік: \$237 347 тис.). Станом на 31 грудня 2007 року – \$64 415 (2006 рік: \$51 406). Згідно з українським законодавством кредити можуть бути списані лише за умови затвердження такого списання правлінням, а у деяких випадках на основі відповідного рішення суду.

Банк дотримується нормативів кредитного ризику. На звітну дату 2008 року вони становили (табл. 3).

Банк структурує рівні кредитного ризику шляхом затвердження кредитних лімітів стосовно суми ризику, прийнятного з огляду на одного позичальника або групу позичальників.

У наведеній нижче табл. 4 зазначені максимальні показники кредитного ризику за статтями балансу, включаючи похідні фінансові інструменти. Максимальний ризик представлений загальною сумою, без урахування ефекту зниження ризику шляхом укладення Генеральних угод про взаємозалік та договорів застави.

Управління ризиками в банку характеризується прозорим, ступінчастим, формалізованим процесом, який охоплює всі відповідні бізнес-підрозділи й органи банку – від точок продажу до наглядової ради. В межах оптимізації роботи з кредитування банком на тендерній основі була залучена всесвітньо відома компанія Experian CIS Limited з метою проведення консалтингу з побудови ефективного ці-

Таблиця 3. Нормативи кредитного ризику у КБ «ПУМБ»

Нормативи кредитного ризику	Рекомендоване значення, %	Фактичне значення на звітну дату, %
H7	не > 25	19,96
H8	не > 800	76,77
H9	не > 5	3,96
H10	не > 30	14,90

Джерело: [9].

Таблиця 4. Максимальний кредитний ризик за статтями балансу

	2007 рік	2008	2009
Залишки коштів на рахунках в НБУ	54856	41668	50169
Кошти в інших банках	112376	113573	296167
Кредити клієнтам	1675942	1902146	1418137
Інвестиційні цінні папери, наявні для продажу	122791	33542	6234
Цінні папери, наявні для продажу, які передані у заставу за договорами «репо»	20101	162	–
Інші активи	4036	3048	12454
Умовні та договірні фінансові зобов'язання	224884	191882	92196
Сукупний кредитний ризик	2214986	2286021	1857357

льового бізнес-процесу в роздрібному бізнесі. За результатами консалтингу банк розпочав інтеграцію переробленої на базі кращої світової практики моделі цільового бізнес-процесу, а також прийняв рішення з придбання програмних продуктів компанії Experian CIS Limited, спрямованих на автоматизацію системи прийняття рішень і розвиток інструментів аналізу і звітності. В банку існує багаторівнева система супроводження і моніторингу діючого кредитного портфеля, що охоплює як роботу на точках продажу, так і аналітичну роботу експертів головного офісу. Ця система підкріплена чіткою і прозорою системою звітності і контролю. ПУМБ на постійній основі проводить всебічний аналіз кредитних ризиків і розвиток процедур його контролю. З огляду на кризові явища в економіці погіршилось обслуговування позичок, зросла кількість непрацюючих кредитів та обсяг кредитного ризику. Проте у 2009 році були суттєво доопрацьовані процедури ідентифікації, визначення і контролю концентрації кредитного ризику. Оновлені процедури спроможні покращити контроль за концентраціями кредитного ризику за різноманітними фінансовими інструментами, галузями економіки, регіонами, валютами кредитування, концентраціями на групи позичальників і передбачають жорсткий контроль лімітів кредитування інсайдерів.

Вдосконалення методів оцінки та мінімізації кредитного ризику. Одним із важливих етапів процесу управління кредитним ризиком є його оцінка. Ефективна оцінка ризику відіграє вагомий роль у подальшому процесі його мінімізації. Вдосконалення методів оцінки кредитного ризику сприяє стабільному функціонуванню банку.

Розвитку методів оцінки кредитного ризику сприяли такі тенденції:

- дерегулювання фінансового сектору, тобто значне скорочення втручання держави в діяльність банків; відміна багатьох обмежень, що існували раніше, відкрило можливості для успішного просування банками на ринки нових видів фінансових послуг;
- розширення обсягів банківського кредитування та зростання кількості позичальників;
- збільшення втрат унаслідок настання ризиків за позабалансовими операціями банків, особливо за операціями з похідними фінансовими інструментами;

– розширення спектру операцій, які пов'язані із сек'юритизацією активів, що підштовхнуло банки до розробки ефективніших інструментів оцінки кредитних ризиків;

– поява нових складних моделей оцінки кредитного ризику, які дозволили моделювати вплив численних факторів на дефолт позичальників, а також визначати кореляційні зв'язки між ними [8, с. 223].

Розвитку кредитного ризик-менеджменту сприяло застосування сучасних математичних методів, таких як аналіз виживання, імовірнісне та статистичне моделювання, математичне програмування, теорія ігор, нейронні мережі тощо. За застосуванням математичним апаратом моделі оцінки кредитного ризику можна класифікувати таким чином (табл. 5).

Серед методів, які використовуються вітчизняними кредитними інститутами з метою зменшення кредитного ризику, чільне місце слід відвести методам оцінки кредитоспроможності позичальника. Деякі фахівці основний акцент при оцінці фінансового стану позичальника роблять на методиці аналізу грошових потоків, яка побудована на зіставленні припливу і відтоку грошових коштів за період, шляхом співвідношення загального грошового потоку і боргових зобов'язань. Для цього пропонуються методи прогнозування руху грошових коштів з урахуванням особливості діяльності позичальника і рекомендується банкам ввести до складу документів, необхідних для отримання позики, звіт про рух грошових коштів позичальника.

Інші спеціалісти на підставі порівняння структури різних систем аналізу кредитоспроможності пропонують нову, яка складається з трьох елементів: характеру (репутації) позичальника, його фінансового стану, грошових потоків. Оцінювання здійснюється шляхом зіставлення фактичного значення коефіцієнтів і показників з їхніми нормативними значеннями. Внаслідок такого порівняння встановлюється клас позичальника, відповідно до якого банк організовує з ним кредитні відносини.

Серед інших методів оцінки кредитних ризиків слід виділити метод фінансових коефіцієнтів, як основу кількісного аналізу ризику. Він полягає у розрахунку відносних показників, які характеризують підприємство з огляду на стан його ліквідності, рентабельності і фінансової стійкості, та порівнянні їх з нормативними значеннями, є результативним та

Таблиця 5. Моделі оцінки кредитного ризику

Модель	Характеристика
Економетричні моделі	Засновані на дискримінативному, регресійному аналізі, наприклад, логіт- і пробіт-моделі, що використовуються для прогнозування ймовірності дефолту як функції від декількох незалежних змінних
Нейронні мережі	Комп'ютерні алгоритми, що імітують роботу людського мозку, шляхом взаємодії взаємопов'язаних «нейронів»
Оптимізаційні моделі	Засновані на методах математичного програмування, дозволяють мінімізувати помилки кредитора і максимізувати прибуток з урахуванням різноманітних обмежень
Експертні системи	Використовуються для імітації процесу оцінки ризику, що здійснюється досвідченим і кваліфікованим спеціалістом. Складовими експертної системи є набір логічних правил вводу та база знань, що містить інформацію про об'єкт оцінки
Гібридні моделі	Використовують обчислення, статистичне оцінювання та імітаційне моделювання і можуть бути засновані на причинно-наслідкових зв'язках. До них, наприклад, відноситься модель EDF компанії KMV, призначена для оцінки ймовірності дефолту

широко практикований банками. Однак не заперечуючи переваг цього методу, обрана система фінансових коефіцієнтів не є досконалою. Адже й досі як у теорії, так і на практиці немає чіткого єдиного підходу до визначення цілої низки показників. Підбір коефіцієнтів у кожному банку різниться не лише за складом, алей за кількістю та нормативним значенням. До того ж не завжди можна зробити однозначний висновок про те, наскільки кредитоспроможним є позичальник, коли значення одних його коефіцієнтів відповідають нормативним, а значення інших – ні.

Отже, для вирішення проблеми управління кредитним ризиком необхідні теоретичні розробки у цій галузі та практичні навички працівників банку з аналізу та мінімізації можливих втрат, пов'язаних із кредитною діяльністю. В Україні необхідно продовжувати роботу з мінімізації кредитного ризику як на рівні банків, так і на законодавчому рівні. Найбільшу увагу слід приділити аналізу якості і структури короткострокового кредитного портфелю банку, оскільки саме короткострокові кредити є найбільш поширеними. З огляду на міжнародний та вітчизняний досвід організації кредитних відносин доцільним є запропонувати єдину систему оцінювання та управління кредитним ризиком на основі вироблення процедур кредитування, підготовки необхідних документів для внутрішнього і зовнішнього аудиту [7, с. 55].

Ще одним із заходів управління кредитним ризиком комерційних банків на макроекономічному рівні з метою стабілізації економічної ситуації в Україні можна запропонувати створити Резервну систему України при НБУ. Основною метою її функціонування буде запобігання виникнення криз у банківській системі. Резервна система має фінансуватися за рахунок доходів держави від приватизації і становити 2% від ВВП. Такий державний фонд дасть можливість запобігти банкрутству банків, а також сприятиме росту довіри населення України до банківської системи в цілому.

З метою більш ефективного і стабільного функціонування банківської системи необхідно вдосконалювати методи управління кредитними ризиками у правовій сфері та практичному застосуванні, спираючись при цьому на наукові розробки та міжнародний досвід.

Висновки

Кредитні операції – найбільша частка активів банку й найдоходніша стаття банківського бізнесу. У результаті кредитної діяльності утворюється основна частка чистого прибутку, з якого формуються фонди банку. Водночас із структурою і якістю кредитного портфелю пов'язаний основний з ризиків – кредитний ризик. Мінімізація кредитного ризику дає змогу не лише запобігти можливим втратам банку від кредитної діяльності, а й не допустити виникнення серйозних проблем із ліквідністю та платоспроможністю.

З метою отримання прибутку кожному банку необхідно значну увагу приділяти управлінню кредитним ризиком, враховуючи індивідуальні особливості банку та вплив на його

діяльність зовнішніх факторів. Заходи по управлінню кредитними ризиками формують кредитну політику банку, що є одним з найважливіших чинників ефективності функціонування банку.

Необхідне удосконалення і приведення до міжнародних стандартів нормативно-правової бази України у сфері управління кредитними ризиками, формування чіткого і ефективного алгоритму управління кредитними ризиками та визначення засад контролю цього процесу Національним банком України.

Основні напрями розробки методологічних підходів щодо управління кредитними ризиками включають:

- планування розподілу кредитних вкладень на довгостроковий період, в основу якого буде покладено зважену кредитну політику, обґрунтовану загальноекономічними умовами, а не метою агресивного захоплення ринку;
- урахування впливу інфляційного та валютного чинників при здійсненні оцінки кредитоспроможності позичальників, особливо фізичних осіб;
- розробка механізмів кредитування інвестиційної діяльності реального сектору економіки та засобів захисту інтересів банку при неповерненні таких вкладень.

У банківській діяльності необхідно враховувати кризовий досвід, зокрема особливості управління кредитними ризиками комерційним банком ПУМБ. Управління ризиками в ньому характеризується прозорим, ступінчастим, формалізованим процесом, який охоплює всі бізнес-підрозділи й органи банку. В банку існує багаторівнева система супроводження і моніторингу діючого кредитного портфелю, що охоплює як роботу на точках продажу, так і аналітичну роботу експертів головного офісу, та підкріплена чіткою і прозорою системою звітності та контролю. В період кризи погіршилось обслуговування позичок, зросла кількість неповернутих кредитів та обсяг кредитного ризику. У зв'язку з цим, необхідним є удосконалення управління кредитними ризиками в банку з метою покращення якості кредитного портфелю.

Важливим напрямом вдосконалення управління кредитними ризиками є використання моделей оптимізації кредитного портфелю, що дозволить оцінити рівень ризику кредитів індивідуальних позичальників та рівень ризику сукупного кредитного портфелю, оптимізувати його доходність та рівень ризику, обґрунтувати прийняття оптимальних рішень в процесі кредитування.

Отже, вдосконалення управління кредитними ризиками, їх мінімізація підвищуватиме доходність комерційних банків, відіграватиме важливу роль у забезпеченні стабільності і ефективності функціонування банківської системи в цілому, сприятиме розвитку національної економіки.

Література

1. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» №368 від 28.08.2001.

2. Андрушків Т. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників в управлінні кредитним ризиком банку // Світ фінансів. – 2008. – №2. – С. 113–118.
3. Версаль Н.І., Дорошенко Т.В. Теорія кредиту / Навч. посібник. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 483 с.
4. Кузнєцов І.О. Кредитний ризик, суть, виникнення та методи усунення // Інноваційна економіка. – 2008. – №1.
5. Міщенко В.І., Слав'янська Н.Г., Коренева О.Г. Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид., перероб і доп. – К.: Знання, 2007. – 796 с.
6. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.

7. Рязанцева Н. Багатофакторне моделювання кредитного портфеля банку // Вісник КНЕУ. – 2008. – №3 (спецвипуск). – С. 89–94.
8. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М: Альпина Паблишер, 2003. – 768 с.
9. Ермішова С. В., Самсонова К. В. Управління кредитними ризиками комерційних банків в сучасних ринкових умовах. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_NIO_2009/Economics/39392.doc.htm
10. Фінансова звітність ЗАТ «ПУМБ». – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>

О.І. ВОРОБІЙОВА,

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

Інвестиційна політика суб'єктів малого бізнесу

У статті досліджено питання інвестиційної політики суб'єктів малого бізнесу. Визначено пріоритети інвестиційної політики для різних суб'єктів малого бізнесу. Визначено основні принципи вибору інвестиційної політики суб'єктів малого бізнесу.

Ключові слова: інвестиційна політика, інвестиційна діяльність, малий бізнес.

В статье исследована инвестиционная политика субъектов малого бизнеса. Определены приоритеты инвестиционной политики для разных субъектов малого бизнеса. Определены основные принципы выбора инвестиционной политики субъектами малого бизнеса.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиционная деятельность, малый бизнес.

The investment policy of subjects of small business is investigated in the article. Priorities of investment policy are certain for the different subjects of small business. Basic principles of choice of investment policy the subjects of small business are certain

Keywords: investment policy, investment activity, small business.

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність суб'єктів малого бізнесу підпорядкована поточним та стратегічним цілям та завданням, які притаманні цим економічним суб'єктам. Головним для інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу є розробка та реалізація інвестиційної політики, яка залежить від виду суб'єкта малого бізнесу (фізичні особи–підприємці, юридичні особи – малі підприємства державної чи комунальної власності, малі підприємства приватної власності тощо), соціально-економічного середовища, внутрішніх та зовнішніх фінансових можливостей, перспектив, на які розраховує суб'єкт малого підприємства.

Розробка інвестиційної політики є дуже важливим кроком для будь-якого економічного суб'єкта, тому що вона визначає напрями та перспективи розвитку, необхідну послідовність дій, потреби у фінансових ресурсах, формах, методах та способах їх залучення, вартість ресурсів тощо. Без обґрунтованої інвестиційної політики суб'єкти малого підприємства не можуть розраховувати на більш-менш тривалий період функціонування. Отже, вирішальним етапом інвестиційної діяльності постає розробка або вибір тієї чи іншої інвестиційної політики. Водночас необхідно зазначити, що інвестиційна політика має бути науково обґрунтована, базуватися на загально прийнятих методах розробки та пристосована до історичних умов розвитку того чи іншого суб'єкта підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У наукових дослідженнях українських учених є багато праць, що розкривають зміст інвестиційної політики суб'єктів підприємства, зокрема і малого підприємства. З цих праць можливо виділити: О.І. Амоша [1], Б.В. Губський [2], І. Лукінов [3], О. Махмудов [4], А.А. Пересада [5], Н.А. Хрущ [6], О.М. Ястремська [7] та інші. Зазначені автори дослідили багато питань інвестиційної діяльності, у тому числі формування інвестиційної політики суб'єктів підприємства.

Проте сучасний етап розвитку країни вимагає нових досліджень інвестиційної політики суб'єктів малого бізнесу в умовах змін та перетворень у країні.

Мета статті полягає у визначенні змісту та спрямованості інвестиційної політики для різних суб'єктів малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна політика суб'єктів малого бізнесу базується на розкритті основних суб'єктів та об'єктів, які визначають цю політику.

Основними суб'єктами інвестиційної політики для малого бізнесу є:

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

1. Фізичні особи – підприємці, інвестори (індивідуальні або інституціональні), виконавці інвестиційних проектів, різні допоміжні учасники.

2. Юридичні особи: державні, комунальні та приватні підприємства, інвестори (індивідуальні або інституціональні), розробники інвестиційних проектів, виконавці інвестиційних проектів – підрядники, різні допоміжні учасники, державні чи місцеві органи влади, що здійснюють відповідний нагляд за дотриманням вітчизняного законодавства, нормативної бази, рішень місцевих органів щодо інвестиційної діяльності).

Основними об'єктами інвестиційної політики для фізичних осіб – підприємців можуть бути:

1) власні основні засоби, зокрема будівлі, приміщення, технічні засоби, обладнання, транспортні засоби тощо;

2) орендовані основні засоби, зокрема будівлі, приміщення, складські приміщення, технічні засоби, обладнання, транспортні засоби тощо;

3) оборотні матеріальні активи, що використовуються для здійснення безпосередньо підприємницької діяльності;

4) нематеріальні активи;

5) власний людський капітал, шляхом підвищення рівня своєї досвідченості, знань, вмінь, професійних навичок, здоров'я тощо.

Основними об'єктами інвестиційної політики для юридичних осіб – державних та комунальних малих підприємств є:

1) засоби виробництва, що передані державою чи комунальною владою у використання та оперативне розпорядження;

2) орендовані засоби виробництва, що мають право орендувати державні та комунальні малі підприємства виходячи з їхніх повноважень та фінансових можливостей;

3) оборотні матеріальні активи, необхідні для здійснення господарської діяльності;

4) нематеріальні активи;

5) технології виробництва, організація виробництва та праці, система управління фінансово-господарською діяльністю;

6) інформаційні потоки та джерела їх формування, обробки та використання у процесі господарської діяльності;

7) інноваційні розробки тощо.

Основними об'єктами інвестиційної політики для юридичних осіб – приватних малих підприємств є:

1) засоби виробництва, що належать приватним малим підприємствам на правах власності;

2) орендовані засоби виробництва, які використовують приватні малі підприємства;

3) оборотні матеріальні активи, необхідні для здійснення господарської діяльності;

4) нематеріальні активи;

5) технології виробництва, організація виробництва та праці, система управління фінансово-господарською діяльністю;

6) інформаційні потоки та джерела їх формування, обробки та використання в процесі господарської діяльності;

7) інноваційні розробки тощо;

8) власні інтереси приватних осіб малих підприємств;

9) розширення масштабів, ринків, продуктів, сфер впливу тощо.

В економічних дослідженнях, зокрема при дослідженні проблем інвестиційної політики малого бізнесу, доцільно використовувати системний підхід, який передбачає, що всі економічні явища і процеси необхідно розглядати в єдиній системі. Отже, при дослідженні змісту інвестиційної політики суб'єктів малого бізнесу з позиції системного підходу можливо її навести у вигляді такої сукупності елементів:

$$ІНВПСМБ = ПФІНВПСМБ + ЦЗІНВПСМБ + ЕРІНВПСМБ + МРІНВПСМБ, \quad (1)$$

де ІНВПСМБ – інвестиційна політика суб'єктів малого бізнесу;

ПФІНВПСМБ – принципи формування інвестиційної політики суб'єктів малого бізнесу;

ЦЗІНВПСМБ – цілі та завдання формування інвестиційної політики суб'єктів малого бізнесу;

ЕРІНВПСМБ – етапи розробки інвестиційної політики суб'єктів малого бізнесу;

МРІНВПСМБ – механізм реалізації інвестиційної політики суб'єктів малого бізнесу.

З наведеної формули випливає, що кожний із складових елементів інвестиційної політики суб'єктів малого бізнесу має бути ефективним. Тому при побудові і реалізації інвестиційної політики необхідно оцінювати кожну із складових елементів на предмет відповідності іншим елементам та всієї системи.

Найменш складною, але також цікавою є інвестиційна політика фізичних осіб – підприємців. Це обумовлено перш за все тим, що вони, як правило, або не використовують, або обмежено використовують найманий персонал, що впливає із законодавчих вимог та суті діяльності фізичних осіб – підприємців.

Вважаємо, що за сучасних умов розвитку суб'єктів малого бізнесу – фізичних осіб – підприємців можливо виділити чотири найважливіших принципи формування інвестиційної політики: а) достатності інвестицій для розвитку; б) урахування вартості інвестиційних ресурсів; в) орієнтація на зростання кінцевого результату діяльності; г) недопущення зростання ризику інвестування.

Таким чином, виходячи з цих чотирьох принципів інвестиційної політики основною метою інвестиційної політики фізичних осіб – підприємців є: створення інвестиційних умов для забезпечення стабільного функціонування фізичної особи – підприємця при постійних коливаннях кон'юнктури та негативного впливу зовнішнього середовища.

Виходячи з основної мети інвестиційної політики фізичної особи – підприємця базовими завданнями можуть бути:

1) формування можливостей для стабільного функціонування бізнесу;

2) зменшення впливу ризиків зовнішнього середовища;

3) розширення обсягів діяльності;

4) підвищення рівня свого власного людського капіталу.

Принципи, мета та завдання формування інвестиційної політики фізичної особи – підприємця реалізуються в декілька етапів, а саме: а) аналіз внутрішніх потреб та зовнішнього середовища з позиції додаткового вкладання капіталу (здійснюється, як правило, безпосередньо підприємцем на його розсуд); б) визначення необхідності вкладання інвестиційних ресурсів один чи кілька напрямів господарської діяльності або у зростання власного людського капіталу; в) визначаються обсяги, джерела, терміни та вартість інвестиційних ресурсів; г) приймається рішення про використання або власних або позикових коштів для інвестицій; д) приймається рішення про інвестування коштів у господарську діяльність; е) здійснюється оцінка результатів інвестування коштів та кінцеві результати інвестування.

Наведені етапи інвестиційної політики фізичної особи – підприємця можуть змінюватися під впливом різних обставин, умов та чинників. Однак базові етапи інвестиційної політики будуть зберігатися.

Механізм реалізації інвестиційної політики фізичної особи – підприємця, на нашу думку, має такий вигляд (рис. 1).

Наведений механізм реалізації інвестиційної політики фізичної особи – підприємця дає змогу поступово реалізовувати принципи, мету, завдання та визначені етапи розробки цієї політики. При цьому, як вже зазначалося вище, механізм має більш спрощений характер унаслідок відсутності відповідних управлінських структур, необхідності узгодження окремих положень, рішень, додаткових розрахунків тощо.

Інакше слід реалізовувати складові формули (1) для юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва, наприклад приватних малих підприємств. Головна відмінність полягає в тому, що: по-перше, юридична особа хоча і є малим підприємством, але має всі необхідні атрибути юридичної особи, що накладають на неї відповідні риси при розробці та реалізації інвестиційної політики; по-друге, на відміну від фізичної особи – підприємця в юридичній особі приватного малого підприємства може бути декілька власників, центрів управління, центрів впливу, центрів інвестиційних інтересів, які необхідно узгоджувати при прийнятті рішення про вибір джерел та способів залучення інвестиційних ресурсів, структури ресурсів, об'єктів інвестування, термінів та часу інвестування тощо.

На нашу думку, основними принципами формування інвестиційної політики юридичної особи – приватного малого підприємства можуть бути: а) урахування інтересів різних власників приватного малого підприємства; б) орієнтація на стратегічні цілі розвитку малого підприємства; в) урахування внутрішньої та зовнішньої ситуації навколо малого підприємства; г) виконання вимог законодавства щодо інвестування та розвитку підприємства; д) орієнтація на кінцевий фінансовий результат з урахуванням можливих ризиків інвестування.

Визначені принципи більш глибоко розкривають інвестиційні інтереси приватного малого підприємства, дають більш широкий діапазон для здійснення інвестиційної діяльності. Водночас вони формують у більшу залежність приватного малого підприємства від внутрішніх чинників, зокрема інте-



Рисунок 1. Механізм реалізації інвестиційної політики фізичної особи – підприємця

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ресів різних власників та управлінського персоналу, який так чи інакше впливає на формування інвестиційної політики приватного малого підприємства.

Основною метою формування інвестиційної політики приватного малого підприємства є: забезпечення таких умов інвестування ресурсів, за яких можливо здійснити оптимізацію прибутку, ризику, ліквідності, платоспроможності, стійкості малого підприємства в процесі вкладання ресурсів та одержання кінцевих результатів.

Виходячи з цієї мети формування інвестиційної політики приватного малого підприємства можливо визначити такі основні завдання:

- 1) оптимальний вибір об'єктів інвестування;
- 2) оптимальне визначення обсягів інвестування ресурсів;
- 3) вибір джерел інвестиційних ресурсів, способів та термінів їх залучення;
- 4) диверсифікація інвестування з урахуванням стратегії розвитку, ризику інвестування та можливості одержання прибутків;

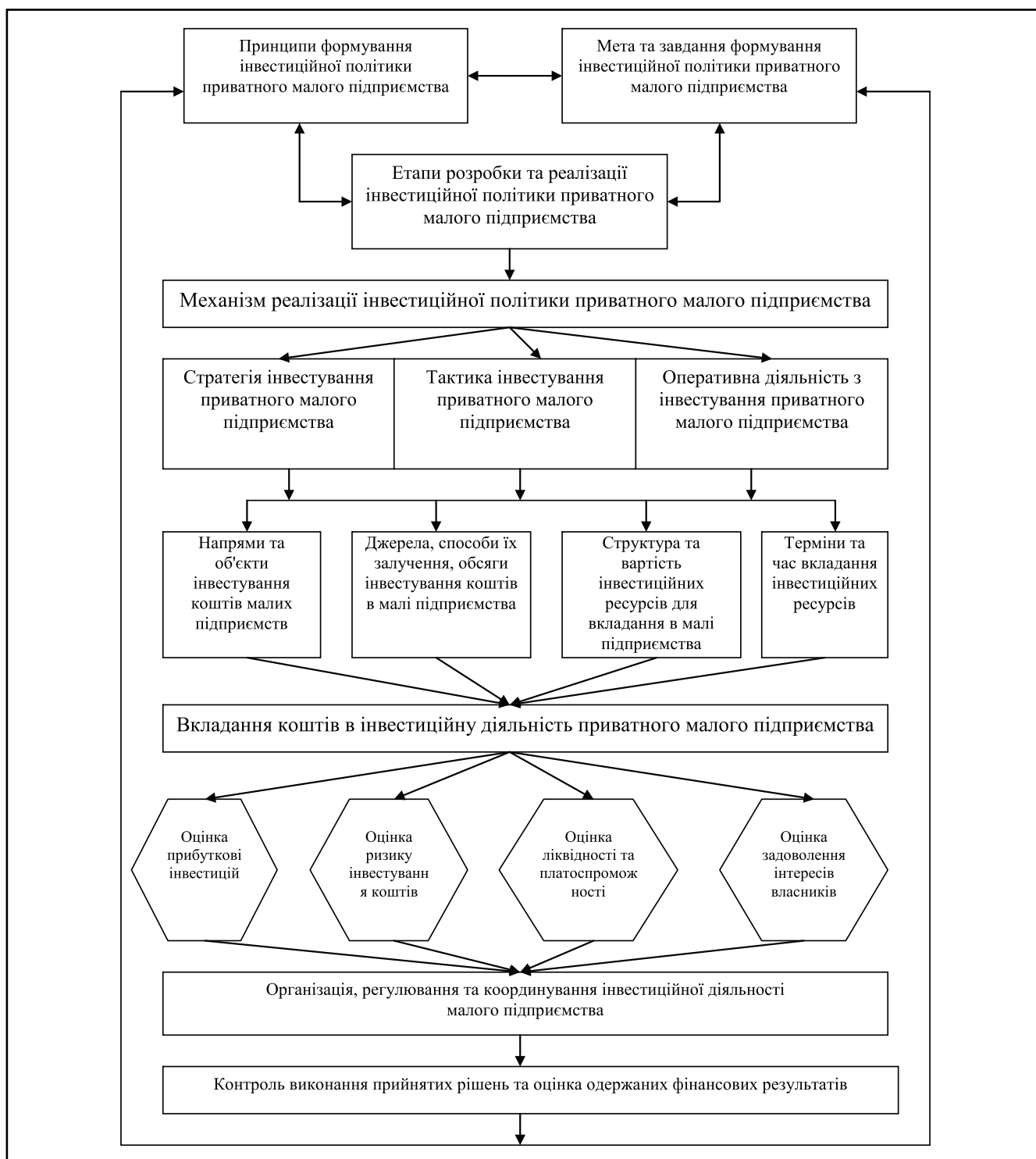


Рисунок 2. Механізм реалізації інвестиційної політики юридичної особи приватного малого підприємства

б) забезпечення збалансованості інтересів різних учасників інвестиційної діяльності на рівні окремого малого;

в) дотримання вимог законодавства в процесі інвестування.

Запропоновані принципи, мета та завдання інвестиційної політики приватних малих підприємств можуть бути реалізовані в декілька етапів: по-перше, аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища з позиції додаткового вкладання капіталу; по-друге, визначення необхідності вкладання інвестиційних ресурсів виходячи з напрямів, масштабів зростання господарської діяльності; по-третє, визначаються обсяги, джерела, терміни та вартість інвестиційних ресурсів; по-четверте, приймається рішення про використання або власних або позикових коштів для інвестицій; по-п'яте, приймається рішення про інвестування коштів у зростання матеріально-технічної бази, оновлення технологій, інформаційного забезпечення, організаційно-управлінської діяльності; по-шосте, оцінка вкладання інвестиційних ресурсів у визначені об'єкти інвестування; по-сьоме, здійснюється контроль прийнятих рішень та оцінка результатів інвестування коштів за різними напрямками та об'єктами інвестування.

Сформульовані етапи інвестиційної політики приватного малого підприємства дають можливість розробити механізм реалізації інвестиційної політики.

Як і в першому випадку (для фізичних осіб – підприємців), основу механізму інвестиційної політики складають принципи, мета та завдання, без яких механізм не може бути дієздатним (рис. 2).

Наведений механізм реалізації інвестиційної політики юридичної особи – приватного малого підприємства більш деталізований і дає змогу поступово реалізувати принципи, мету, завдання та визначені етапи розробки цієї політики шляхом оцінки прибутковості інвестицій, ризику інвестування, ліквідності та платоспроможності малого підприємства, задоволення інтересів власників.

Важливою складовою цього механізму є урахування стратегії, тактики та оперативної діяльності щодо інвестування в різні об'єкти, можливість виявити джерела коштів та способи їх залучення, обсяги інвестування, структуру та вартість інвестиційних ресурсів, терміни та час вкладання

капіталу. Також у механізмі передбачено організацію, координацію та регулювання інвестиційної діяльності.

Усе це в сукупності дає більш вагоме уявлення про формування та реалізацію інвестиційної політики приватного малого підприємства у порівнянні з фізичною особою – підприємцем.

Висновки

Таким чином, проведені дослідження дають змогу стверджувати, що за сучасних умов розвитку суб'єктів малого бізнесу доцільно виділяти окремо інвестиційну політику для фізичних осіб – підприємців і окремо для юридичних осіб – державних, комунальних чи приватних малих підприємств.

Дослідження дали змогу визначити окремо принципи, мету, завдання етапи та механізми реалізації інвестиційної політики для фізичних осіб – підприємців і юридичних осіб – приватних малих підприємств.

Сформульовані положення мають наукове та практичне значення внаслідок позитивного впливу на розвиток інвестиційної науки та практики в контексті інвестування малого бізнесу в Україні.

Література

1. Амоша О.І. Проблеми та шляхи поліпшення інвестиційної діяльності у промисловості // О.І. Амоша. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1999. – 29 с.
2. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б.В. Губський. – К.: Наукова думка, 1998. – 240 с.
3. Лукинов І. Інвестиційна політика в стабільному економічному розвитку / І. Лукинов // Економіка України. – 1999. – № 10. – С. 4–9.
4. Махмудов О. Інвестиційна політика виходу з депресії / О. Махмудов // Економіка України. – 1998. – № 5. – С. 37–43.
5. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
6. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології / Н.А. Хрущ. – Хмельницький: ХНУ, 2004. – 309 с.
7. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: монографія / О.М. Ястремська. – Харків: Вид-во ХДЕУ, 2004. – 472 с.

А.Л. РОМАНЕНКО,
здобувач, НДЕІ Мінекономрозвитку України

Активізація державного інвестування в сучасних умовах

У статті розглянуто питання підвищення ефективності та визначення оптимального рівня державних інвестицій.

Ключові слова: інвестування, державні інвестиції.

В статье рассмотрены вопросы повышения эффективности и определения оптимального уровня государственных инвестиций.

Ключевые слова: инвестирование, государственные инвестиции.

The article covers main problems of increasing the efficiency and defining the optimum level of government investments.

Постановка проблеми. На даний час економіка України не позбулася глибоких структурних деформацій і значно відстає від економік розвинених країн світу за сукупною продуктивністю факторів виробництва та, відповідно, рівнем добробуту населення. Більшість підприємств залишилися технологічно відсталими, енергоємними, із слабкою продуктовою та ринковою диверсифікацією виробництва [1, 4]. За даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2010–2011 років, Україна за цим показником займає лише 89–те місце серед 139 країн.

Для досягнення стратегічної мети – забезпечення стійкого розвитку країни – необхідно кардинально модернізувати економіку, спираючись насамперед на внутрішні наявні ресурси та потенційні можливості. В цьому контексті актуально постає питання створення ефективно діючої системи державного інвестування та активізації цього процесу на всіх рівнях.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам підвищення ефективності державних інвестицій останнім часом присвячується багато досліджень як західних, так і вітчизняних вчених. Серед українських авторів досліджень із цієї проблематики необхідно виділити праці таких вчених, як А.А. Пересада, В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко, В.П. Александрова, І.О. Бланк, Ю.М. Бажал, В.М. Геєць, С.А. Буковинський та інш., які аналізують питання розвитку механізмів державного фінансування інвестиційної діяльності, забезпечення ефективного використання ресурсів, засобів та інструментів у процесі державного інвестування.

Метою статті є визначення основних напрямів підвищення ефективності та оптимального рівня державних інвестицій.

Виклад основного матеріалу. В Україні спостерігається розгортання політики збільшення обсягів бюджетних інвестицій, а також зміни інституціонального середовища їх реалізації, запроваджується програмно-цільовий метод управління бюджетними інвестиційними видатками [6, 9].

У законодавчій сфері слід відмітити затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні [7], завданнями якої є створення протягом 2011–2015 років сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку базових галузей та інноваційної інфраструктури, підвищення ефективності механізму надання державної підтримки, кредитування, збільшення обсягу державних капітальних вкладень та їх концентрації на модернізації виробництва, впровадження високих технологій.

Водночас існують суттєві обмеження, пов'язані з корупцією, слабким інституціональним середовищем, відсутністю стимулів до ефективного використання бюджетних ресурсів тощо, які стають на заваді реалізації схвалених програм і проектів. Це підтверджується, зокрема, дослідженнями міжнародної неурядової організації Transparency International, згідно з якими рейтинг України за індексом сприйняття ко-

рупції залишається досить значним – 134–те місце в 2010 році (серед 178 країн світу) та 152–ге місце в 2011 році (серед 183 країн) [13].

На наш погляд, потребують перегляду підходи, способи та інструменти управління державними інвестиціями, які застосовуються на практиці. Цілком очевидно, що при бюджетному дефіциті неприпустимо нарощувати обсяги держінвестицій за умов відсутності відлагоджених механізмів підвищення їх віддачі. Як свідчить досвід попередніх років, номінальне збільшення обсягів бюджетних інвестицій так і не призвело до якісного прориву в розвитку ані держсектору, ані української економіки в цілому. Таким чином, насамперед необхідно зосередитися на підвищенні ефективності держінвестицій, а потім – на обґрунтуванні оптимального з точки зору стратегії економічного розвитку їх обсягу.

Потенціал підвищення ефективності державних інвестицій може бути реалізований шляхом удосконалення процедур та інструментів управління бюджетними інвестиційними видатками, зміни організаційної моделі державного інвестування, перегляду обсягів та напрямів інвестування бюджетних коштів.

У межах удосконалення процедур та інструментів управління бюджетними інвестиційними видатками слід зосередитися на вирішенні таких питань: підвищення керованості державних інвестицій; забезпечення комплексного підходу до планування інвестиційних видатків та прозорості їх відображення у бюджеті; ефективне використання бюджетних інструментів.

Існуюча система програмних документів не дозволяє забезпечити ефективне управління бюджетними інвестиціями. Зв'язок витрат, зокрема інвестицій, державних органів із покладеними на них функціями та завданнями залишається переважно формальним [3]. Багато в чому причиною такої ситуації є недосконалість нормативно-правових актів, які регламентують питання розробки, прийняття та реалізації держінвестицій.

Серед напрямів підвищення спроможності держінвестицій належним чином (оперативно, ефективно) реагувати на управлінські рішення слід виділити такі:

- реалізація програмно-цільового підходу на всіх рівнях управління держінвестиціями, який має забезпечити вертикальну інтеграцію пріоритетних напрямів держінвестування через програми і проекти;
- мінімізація кількості програмних документів до виправданій з управлінської точки зору величини (тобто мають залишитися в законодавстві лише ті види програм, які мають змістовні відмінності, наприклад довгострокові та відомчі програми, а решту програм слід виключити);
- вдосконалення системи попереднього та наступного аудиту ефективності програмних інвестицій;
- впровадження правил перерозподілу бюджетних ресурсів між програмами; забезпечення інформаційної прозорості процесів розробки та реалізації програмних інвестицій (проектного складу програми, публічної звітності про підсумки її реалізації тощо, наявності за кожною програмою

свого сайту з системою звітності, скарг, голосувань, форумом тощо);

- вдосконалення порядку відбору інвестиційних проектів, які отримують державну підтримку, шляхом застосування процедур попереднього та наступного аудиту ефективності інвестицій, комплексного розрахунку вигід та втрат;

- дотримання принципу односторонності бюджетної підтримки інвестицій, який виключає можливість відбору та фінансування проектів, що належать до однієї категорії, за різними правилами та з використанням різних механізмів [2].

Можливим шляхом забезпечення комплексного підходу до планування інвестиційних видатків та прозорості їх відображення в бюджеті є об'єднання всіх інвестиційних видатків в межах бюджету розвитку. Він має охоплювати державні адресні інвестиційні програми, проектні видатки, бюджетні асигнування, які виділяються з держбюджету державним установам на придбання обладнання, що не включається в кошторис будівництва, витрати на НДДКР у сфері природничих та технічних наук, внески до уставного капіталу юридичних осіб, інвестиційні бюджетні кредити та держані гарантії. Альтернативним рішенням може бути удосконалення процедур формування та виконання адресної інвестиційної програми бюджету, котра повинна становити зведення усіх прямих бюджетних інвестицій та заходів бюджетної підтримки інвестиційних проектів інших інвесторів та затверджуватися у складі бюджету на наступний рік як додаток.

Для забезпечення фінансової самостійності бюджету розвитку слід розглянути перспективу закріплення власних джерел фінансування державних інвестицій, причому було б логічним спрямовувати на розвиток частину рентної плати, а також надходження з податку на прибуток, які зараховуються до держбюджету.

Система інструментів бюджетного інвестування охоплює бюджетні інвестиції, інвестиційні субсидії, майнові внески в уставні капітали, концесійні угоди, державні закупівлі інвестиційних об'єктів або робіт з їх створення, бюджетні кредити та державні гарантії. Всі ці інструменти різною мірою використовуються під час реалізації інвестиційної політики держави, проте досі не сформовані загальні підходи до визначення масштабів і сфер їх застосування.

Розглянемо деякі аспекти підвищення ефективності зазначених інструментів бюджетної підтримки.

Основною формою безпосередньої державної участі в інвестуванні бюджетних коштів є процес фінансування з бюджету створення або розвитку держмайна у вигляді основних засобів. У зв'язку з цим потребує уточнення поняття «бюджетні інвестиції», під якими слід розуміти тільки капітальні в основні засоби, які є власністю відповідного суспільно-правового утворення. Для цього необхідно внести зміни до законодавства, а також до бюджетної класифікації. На практиці бюджетні інвестиції залишаються виключно технічною конструкцією, оскільки їх практична реалізація відбувається з використанням механізму державних закупівель.

Інвестиційна субсидія є переважно формою бюджетної підтримки інших суспільно-правових утворень, і значно менше – третіх осіб. Проте порядок її використання в якості форми бюджетної підтримки проектів, що реалізуються іншими суспільно-правовими утвореннями, а також приватними інвесторами на рівні бюджетного законодавства не деталізований. Як наслідок, удосконалення потребують:

- система угод про спільну реалізацію проектів, у тому числі за рахунок регламентації процедури контролю за кінцевими результатами проектів, що субсидуються, та посилення відповідальності за нефінансування (невиконання зобов'язань за угодою);

- система відповідальності отримувачів бюджетної субсидії, в тому числі суспільно-правових утворень за невиконання своєї частини зобов'язань;

- умови надання бюджетних субсидій приватним інвесторам. Субсидії, будучи безповоротною формою фінансування, є менш пріоритетними, ніж, наприклад, бюджетні кредити або концесії. У зв'язку з цим їх використання для цілей інвестиційної підтримки приватних осіб має бути обмежено.

Майнові внески в уставний капітал організацій є однією з найбільш ризикованих форм державної підтримки приватних інвесторів, оскільки ймовірність отримання доходу за акціями (частками), котрий відповідав би розміру внесків, вкрай низька. Крім того, дана форма бюджетної підтримки приватних інвесторів створює конфлікт інтересів держави як керівника і як власника. Однак найбільшою проблемою є неможливість встановлення будь-яких вимог до цільового використання внесків в уставний капітал.

У перспективі підтримка приватних інвесторів, за загальним правилом, має здійснюватися через інші інвестиційні інструменти, зокрема через субсидування відсоткової ставки за кредитами на інвестиційні цілі, держгарантії, інвестиційні бюджетні кредити тощо. При цьому основною умовою отримання бюджетної підтримки має стати співфінансування проекту кредитними установами або іншими приватними кредиторами.

Світовий досвід підтверджує, що механізм концесій найліпше підходить для залучення значного обсягу позабюджетних інвестицій в інфраструктурні галузі, які мають стратегічне значення і об'єкти яких не підлягають приватизації. Незважаючи на розвиток концесійного законодавства, протягом останніх років попит на дану форму державно-приватного партнерства залишається вкрай обмеженим. У даний час концесії зареєстровані переважно в галузі житлово-комунального господарства на муніципальному рівні, а також у сфері розвитку дорожнього господарства державного значення.

Організаційна та законодавча база концесійних угод потребує суттєвого доопрацювання, для чого необхідно:

- ввести процедуру попереднього аналізу альтернативних способів реалізації інвестиційного проекту із залученням незалежних експертів;

- визначити мінімальні вимоги конкурсної документації на право укладання концесійних угод в різних галузях, вклю-

чаючи мінімальну частку витрат концесіонера на створення (реконструкцію) та експлуатацію об'єкта концесійної угоди, співвідношення терміну окупності об'єкта та терміну концесії; максимальну норму прибутку концесіонера тощо;

- розмежувати процедури конкурсу на розробку проектної документації об'єкта концесійної угоди та конкурсу на право укладання концесійної угоди;

- передбачити додаткові механізми забезпечення прав організації, яка кредитує, за концесійними угодами;

- визначити порядок отримання адекватної компенсації для сумлінного інвестора понесених втрат та упущеної вигоди у разі одностороннього розірвання концесійної угоди державою.

Вдосконалення механізму держзакупівель інвестиційних об'єктів передбачає застосування сучасних процедур розміщення замовлень, консолідацію замовників, а також використання комплексних методів управління інвестпроектами.

В основу підвищення ефективності держзакупівель мають бути покладені принципи:

- створення умов для конкуренції – через забезпечення вільного доступу до участі в держзакупівлях для всіх господарюючих суб'єктів (насамперед, малих та середніх підприємств);

- забезпечення максимальної прозорості закупівель – уся інформація про закупівлі повинна бути уніфікована та розміщуватися на єдиному офіційному сайті;

- подолання корупції – шляхом максимальної формалізації та уніфікації всіх закупівельних процедур одночасно з різким обмеженням можливостей держзамовника (та його співробітників, які проводять закупівлі) впливати на відбір постачальників.

Система державних закупівель повинна виключати випадки необґрунтованого завищення цін та укладання контрактів із свідомо некомпетентними виконавцями, а також затримки в реалізації відповідних процедур. Напрямами подальшого розвитку державних закупівель є:

- створення комплексної системи управління ризиками держзакупівель, що охоплює усі типи ризиків та всі форми проявів ризиків на всіх етапах закупівельного циклу;

- налаштування системи регулювання держзакупівель на забезпечення реалізації державних потреб шляхом створення ефективного моніторингу держзакупівель;

- гармонізація прав та відповідальності постачальника та держзамовника, забезпечення в обох випадках захисту інтересів добросовісних учасників процесу держзакупівель;

- облік тих витрат, які всі учасники торгів (як постачальники, так і держзамовник) витрачають у зв'язку із дотриманням процедур закупівель.

Бюджетні кредити мають низку переваг порівняно з субсидіями та вкладеннями в уставний капітал юридичних осіб, зокрема:

- кредити на відміну від субсидій є поворотною формою фінансування;

- кредити на відміну від вкладень в уставний капітал мають цільовий характер (кредитор може висунути позичальнику вимоги стосовно цільового використання запозичених

коштів, тоді як вкладення в уставний капітал можуть бути використані установою практично безконтрольно);

- кредитування є одним із основних інструментів стимулювання ефективності бюджетних вкладень в інновації.

Інвестиційні бюджетні кредити доцільно використовувати для підтримки приватних інвесторів, автономних установ у разі виконання ними інвестиційних проектів за рахунок їх власних коштів. За умов, коли адміністративні методи фінансового контролю за діяльністю даної категорії інвесторів майже не працюють, економічне стимулювання ефективного розпорядження ресурсами, що їм виділяються, стає практично єдиним важелем впливу на якість інвестицій.

Вимоги до кредитування різних груп позичальників (автономні та бюджетні установи, великі інвестори, малі інноваційні компанії тощо) можуть відрізнятися. Зокрема, вимогу стосовно надання 100% забезпечення недоцільно застосовувати до малих інноваційних компаній, які, як правило, не мають ліквідних активів.

У процесі кредитування приватних інвесторів доцільним є встановлення вимоги щодо наявності позабюджетних джерел фінансування проекту.

Кредитування інших суспільно-правових утворень, а також казенних установ недоцільно. Як суб'єкти держави, так і муніципальні утворення та казенні установи не займаються підприємницькою діяльністю. Тому комерційні доходи, за рахунок яких можуть повертатися кредити, в них, як правило, відсутні. Повернення кредитів можливо лише за рахунок доходів загального покриття (для інших суспільно-правових утворень) та асигнувань, які виділяються за кошторисом (для казенних установ), що неминуче перешкоджатиме виконанню їх основних функцій.

Державні гарантії є гнучким та зручним інструментом підтримки інвестиційних проектів, що реалізуються приватними організаціями, які не входять до складу сектору загальнодержавного управління. До переваг зазначеного інструменту слід віднести:

- відсутність обов'язкових прямих бюджетних витрат (бюджет несе витрати лише у випадках, коли основний боржник виявився неплатоспроможним);

- можливість встановлення плати за надання державної гарантії;

- можливість висунення регресної вимоги до боржника у випадку, якщо зобов'язання, яке захищено гарантією, погашено за рахунок бюджетних коштів;

- перевірку платоспроможності боржника незалежним кредитором, який зацікавлений у своєчасному та повному поверненні боргу.

У зв'язку з тим, що порядок надання державних гарантії врегульовано достатньо детально, істотні зміни в бюджетному регулюванні даного інструменту не потрібні. В Бюджетному кодексі доцільно лише більш чітко визначити, що гарантії можуть надаватися юридичним особам з метою підтримки інвестиційних проектів, які ними реалізуються.

Зміна організаційної моделі інвестування бюджетних коштів полягає у переході від утримання організацій до фінансування проектів (сукупності заходів в межах програми). Для цього необхідно створити систему стимулів забезпечення ефективного використання держмайна, яке передано бюджетним та автономним установам [5]. Програми розвитку казенних, бюджетних та автономних установ мають бути орієнтовані на кінцеві проектні цілі, а не бути пов'язані з підтримкою своїх основних засобів (для цього існують амортизаційні відрахування). Спочатку доцільно ввести окремі субсидії на утримання майна бюджетних та автономних установ, які не залежать від величини державного завдання. В подальшому за наявності конкурентного ринку вбачається виправданим включення інвестиційної складової до обсягу субсидії на надання послуг.

Також необхідно підвищити якість процедур розробки та реалізації програм розвитку. Це потребуватиме:

- внесення змін до законодавства, згідно з якими виділення державних інвестицій бюджетним установам здійснюється тільки на основі їх програм розвитку, затверджених засновником;
- розробки типових програм розвитку для бюджетних та автономних установ відповідно до їх профілю (для освіти, охорони здоров'я, культури, науки тощо);
- розробки процедури відбору програм розвитку для фінансування засновником, визначення умов та зобов'язань із співфінансування програм розвитку з боку самих бюджетних та автономних установ.

Стосовно визначення оптимального обсягу держінвестицій слід зазначити, що починаючи з 1970-х років частка держінвестицій у ВВП у розвинутих країнах має тенденцію до зниження, що пов'язано як із загальносвітовим зниженням інвестиційної активності, так і зі структурними змінами в економіці (скорочення держсектору за рахунок приватизації та дерегуляції), більшою ефективністю приватних інвестицій. В країнах ОЕСР обсяг державних інвестицій у 2000-х роках стабілізувався на рівні 2,9–3,1% ВВП [10].

Частка державних інвестицій у ВВП країн, що розвиваються, значно вища, ніж у промислово розвинутих країнах, та становить близько 6–10% [10]. Разом із тим загальний тренд зниження і інвестиційної активності, і державних інвестицій не залишив осторонь й країни, що розвиваються: ще у 1980-х роках обсяг держінвестицій був у півтора–два рази вищим.

Згідно з низкою офіційних документів починаючи з 2012 року передбачається збільшити частку бюджетних інвестицій до 5% ВВП. При цьому слід підкреслити, що різні джерела по-своєму трактують зміст цього показника. Так, у Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [11], проекті Стратегії розвитку України до 2020 року (розробляється Мінекономрозвитку за участю інших органів та наукових кіл) [8] йдеться про частку капітальних

видатків зведеного бюджету, в Основних напрямках бюджетної політики на 2012 рік [12] – частку інвестиційних витрат зведеного бюджету, у проекті Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік [8] – обсяг державної підтримки інвестицій за рахунок зведеного бюджету (включає надання підтримки шляхом застосування визначених у Податковому кодексі пільг та преференцій, а також шляхом надання державних гарантій в обсязі до 1% ВВП для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, спрямованих, зокрема на розвиток експортного потенціалу економіки). У зв'язку з цим вбачається доцільним керуватися більш чітким понятійним апаратом, для чого необхідно розмежувати відповідні терміни та дати визначення державним інвестиціям. Так, державні інвестиції можна визначити як процес утворення державного майна (за рахунок бюджетних та позабюджетних джерел) для виконання функцій держави.

Формування оптимальних обсягів вкладень державних коштів має здійснюватися з урахуванням теоретичних та емпіричних підходів до дослідження ефективності державних інвестицій в цілому та окремих напрямів державних капітальних вкладень; факторів, які визначають структуру державних інвестицій та рівень окремих напрямів бюджетних інвестиційних видатків; впливу структури державних видатків на цільові показники економічної політики.

Висновки

Активізація участі держави в інвестиційній діяльності є важливим чинником подолання інвестиційного спаду, оскільки приватний капітал унаслідок об'єктивних економічних обставин не спрямовується у виробничу сферу (за виключенням деяких галузей) і її інвестування відбувається майже цілком за рахунок власних джерел.

Потенціал підвищення ефективності державних інвестицій може бути реалізований шляхом удосконалення процедур та інструментів управління бюджетними інвестиційними видатками, зміни організаційної моделі державного інвестування, перегляду обсягів та напрямів інвестування бюджетних коштів. Основу управління держінвестиціями має складати програмно-цільовий підхід, котрий дозволить забезпечити вертикальну інтеграцію пріоритетних напрямів державного інвестування через програми і проекти з інструментами бюджетної підтримки (відповідними видами бюджетних асигнувань), тобто необхідно забезпечити дієвий зв'язок стратегічного планування і бюджетного процесу.

Проведення активної державної політики передбачає її спрямованість на пошук механізмів діяльності підприємств, підтримку конкурентоспроможних вітчизняних виробництв (передовсім високотехнологічних, спроможних сформувати конкурентні переваги на світовому ринку на основі системи державних замовлень, гарантій та програм) формування ринку ефективних інноваційних та інвестиційних проектів, їх спільне фінансування.

Література

1. Финансовый механизм социально-экономического развития государства в условиях экономической нестабильности: монография / КЭИМ; КНУ им. Т. Шевченко; ХНЭУ; Белорусский гос. экономический ун-т; Российский торгово-экономический ун-т; Уральский гос. технический ун-т. – УПИ им. Б.Н. Ельцина / А.Д. Данилов (ред.). – К.: ДКС центр, 2010. – 300 с.
2. Дука А.П. Аналіз інвестиційних проектів: навч. посіб. / А.П. Дука. – К.: Академія праці і соціальних відносин ФПУ, 2010. – 240 с.
3. Колесник О.С. Інститути спільного інвестування: світовий досвід та українські перспективи: монографія / О.С. Колесник. – К., 2010. – 142 с.
4. Наливайченко С.П. Основи теорії державного регулювання економіки: підручник / С.П. Наливайченко. – Сімф.: Фенікс, 2010. – 446 с.

5. Захарченко П.В. Проекти в галузі інфраструктури: партнерство державного та приватного секторів: підруч. / П.В. Захарченко, А.О. Сосновський, О.М. Гавриш, С.А. Ушацький; Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. – К.: СПД Павленко, 2010. – 254 с.
6. Захарін С. Фінансові інструменти активізації інвестиційної та інноваційної діяльності / С. Захарін // Економіка України. – 2010. – №12. – С. 48–58.
7. <http://www.kmu.gov.ua>
8. <http://www.me.gov.ua>
9. <http://www.minfin.gov.ua>
10. <http://www.oecd.org>
11. http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FI-NAL_1.pdf
12. <http://www.rada.gov.ua>
13. <http://www.transparency.org>

I.B. БАРАНОВ,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Сучасний стан фінансування інноваційної діяльності в Україні

Проаналізовано поточний стан фінансування та ключові елементи фінансового механізму інноваційної діяльності в Україні. Розглянуто основні показники, що характеризують динаміку фінансового забезпечення вітчизняних наукового та інноваційного секторів. Подано рекомендації щодо усунення диспропорцій у структурі фінансування інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: фінансування, інноваційна діяльність, науковий сектор, інноваційний сектор.

Проанализировано текущее состояние финансирования и ключевые элементы финансового механизма инновационной деятельности в Украине. Рассмотрены основные показатели, характеризующие динамику финансового обеспечения отечественных научного и инновационного секторов. Представлены рекомендации по устранению диспропорций в структуре финансирования инновационной деятельности в Украине.

Ключевые слова: финансирование, инновационная деятельность, научный сектор, инновационный сектор.

The current funded status and key elements of the financial mechanism of Ukrainian innovation sector have been analyzed. The main indicators which describe the dynamic of the financial provision of the national scientific and innovative sectors have been reviewed. The recommendations about an elimination of disproportions in the financial structure of Ukrainian innovation sector have been given.

Постановка проблеми. Закріплення елементів позитивної динаміки розвитку вітчизняної економіки в посткризовому періоді має забезпечити основу подальшого інтенсивно-

го зростання в довгостроковій перспективі. Саме тому підвищення ефективності впровадження інноваційних процесів в економіці разом з використанням науково-технічного потенціалу сприятиме технологічній модернізації останньої. Це дозволить повною мірою інтенсифікувати використання наукових, інтелектуальних та інноваційних ресурсів у виробничій діяльності суб'єктів господарювання.

У свою чергу, процеси фінансування науково-дослідної та інноваційної діяльності потребують додаткового наукового дослідження, аналізу та детального розгляду саме в аспекті чинників розвитку та інтенсифікації такої діяльності з метою з'ясування та означення основних процесів, явищ, тенденцій, закономірностей та феноменів їх функціонування. На основі виявлених тенденцій та залежностей реалізовується планування інноваційної та науково-дослідної діяльності в середньостроковій перспективі, що, у свою чергу, дає можливість прогнозувати результати впровадження таких підходів. Тому процес наукового дослідження фінансового механізму інноваційної діяльності має носити перманентний характер та в основному спрямованим на пошук нових шляхів та методів розвитку такої діяльності. Необхідно приділяти додаткову увагу фактору збільшення кількісних і якісних показників джерел фінансування інноваційної діяльності, а також створенню нових методів (джерел) залучення фінансових ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження сучасної економічної літератури, в якій започатковано розв'язання даної проблеми і на якій спирається автор, вказує на те, що значну увагу становленню фінансового механізму інноваційної діяльності приділяють такі вчені: І.Т. Ба-

лабанов, І.А. Бланк, О.Д. Василик, О.М. Ковалюк, Л.Ш. Лозовський, С.В. Львовичкін, В.М. Опарін, Б.А. Райзберг, Р.С. Сайфулін, В.К. Сенчагов, Е.Б. Стародубцева, В.М. Суторміна, А.Д. Шеремет, В.М. Федосов та ін.

Дослідження цих авторів стосуються передусім аналізу широкого спектру визначень поняття фінансового механізму, розгляду функціонування фінансового механізму як інструменту реалізації фінансової політики держави, місця і ролі елементів фінансового механізму в загальногосподарському механізмі сучасної національної економіки.

Метою даної **статті** є детальний аналіз фінансового механізму (системи фінансового забезпечення) науково-дослідної та інноваційної діяльності вітчизняних підприємств; виявлення основних економічних стимулів розвитку, тенденцій та закономірностей, що існують у даній сфері; означення найбільш ефективних шляхів фінансування подальшого розвитку вищезазначених видів діяльності з урахуванням досвіду передових економік світу, зокрема країн Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Дослідження фінансового механізму інноваційної діяльності є комплексним процесом, тому має проводитися спільно з відповідним аналізом взаємопов'язаної науково-дослідної діяльності. Такі два види інтелектуальної діяльності тісно взаємозв'язані та взаємодоповнюють, оскільки фундаментальні наукові дослідження формують основу для подальшого створення інновації, інноваційної технології та інноваційного продукту чи послуги. З іншого боку, розвиток інноваційної сфери сприяє створенню додаткових чинників розвитку фундаментальних та прикладних наукових досліджень, відіграє суттєву роль у формуванні попиту на результати таких досліджень.

У вітчизняній науковій літературі та в офіційних державних виданнях (зокрема, статистичних) фундаментальні та прикладні наукові дослідження прийнято означати як наукові та науково-технічні роботи. Натомість у світовій практиці вищезгадані категорії згруповані в одну – науково-дослідна діяльність (Research and Development, або скорочено R&D), відповідно у переважній більшості офіційних видань розвинутих країн світу використовується саме така категорія. Тому в подальшому дослідженні особливостей фінансування інноваційної діяльності будемо використовувати дві основні категорії науково-інтелектуальної сфери: науково-дослідну та інноваційну діяльність. Це дасть змогу коректно порівнювати і аналізувати статистичні та розрахункові дані вітчизняних підприємств та відповідні аналогічні показники суб'єктів господарювання розвинутих країн світу.

Для визначення найбільш суттєвих показників, трендів та залежностей у частині фінансового забезпечення інноваційної та науково-дослідної діяльності приводиться дослідження ключових параметрів та індикаторів, які є загальноприйнятими в світовій економічній практиці. Одним із таких індикаторів є наукоємність валового внутрішнього продукту (ВВП), тобто частка витрат на науково-дослідну діяльність у загальному обсязі ВВП країни за період, що досліджується.

Отже, вищезгаданий показник дозволяє оцінити рівень національних видатків на науково-дослідну діяльність у порівнянні з кінцевим результатом виробничої діяльності економічних одиниць – резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва.

Наукоємність ВВП у відповідності до загальноприйнятих норм світової практики характеризує науковий потенціал країни, який, у свою чергу, визначає загальний розвиток економіки країни в цілому та її суспільства зокрема. Так, при значенні наукоємності ВВП країни в межах 0,1–0,5% можна говорити лише про формальне існування науково-дослідної діяльності і відповідно незначний її вплив на соціально-економічну ситуацію в країні. При значенні показника менше 0,1% науки як виду діяльності в країні не існує, отже і впливу науки на економіку і соціальну сферу держави практично немає, відповідно і перспективи розвитку такого суспільства досить примарні. У разі знаходження значення вищезгаданого показника в діапазоні 0,5–1,0% можна говорити про виконання національною наукою своїх базових функцій – пізнавальної, пояснювальної та світоглядної. У разі перетинання показником наукоємності ВВП значення в 1,0% можна констатувати активізацію прогностичної та виробничої (економічної – каталізатор розвитку) функцій. За таких умов науковий потенціал країни дозволить не тільки змінювати навколишнє середовище відповідно до своїх потреб, а й прогнозувати результати таких змін, пришвидшуватиме процес модернізації виробничих потужностей та вдосконалення відповідних технологій, визначатиме тенденції та перспективи суспільного розвитку.

Згідно з офіційною інформацією Державного комітету статистики України, витрати на науково-дослідну діяльність у вітчизняній економіці за 2000–2010 роки характеризуються такими показниками (табл. 1).

Аналіз вищенаведених даних динаміки фінансування науково-дослідної діяльності в Україні за 2000–2010 роки свідчить про невтішні тенденції в національній економіці. Незважаючи на висхідний тренд обсягів фінансування за останні десять років, наукоємність вітчизняного ВВП залишається вкрай малою, а за останні шість років помітне перманентне зменшення значення цього ключового показника. Так, упродовж 2000–2005 років частка витрат на науку у вітчизняному ВВП змінювалася помірно, без значних відхилень, та в середньому становила 1,22%. Але починаючи з 2006 року ситуація докорінно змінилася, і розпочалося поступове падіння наукоємності ВВП з 0,95% до мінімального за останнє десятиліття значення в 0,82% у 2010 році. Така тенденція є негативною та свідчить про певне відсторонення науки від економіки, що на сьогоднішній день прямо суперечить основним трендам розвитку провідних економік світу, де наукоємний (інноваційний) характер економіки є ключовим фактором успіху останніх.

Окрім відносних значень варто звернути увагу і на абсолютні значення загального обсягу фінансування науко-

Таблиця 1. Динаміка загальних витрат на науково-дослідну діяльність в Україні за 2000–2010 роки*

Роки	ВВП, млн. грн.	Загальний обсяг фінансування науково-дослідних робіт, млн. грн.	Коефіцієнт наукоємності ВВП, %
2000	170 070,0	2046,3	1,20
2001	204 190,0	2432,5	1,19
2002	225 810,0	2611,7	1,16
2003	267 344,0	3597,4	1,35
2004	345 113,0	4251,7	1,23
2005	441 452,0	5160,4	1,17
2006	544 153,0	5164,4	0,95
2007	720 731,0	6149,2	0,85
2008	948 056,0	8024,8	0,85
2009	913 345,0	7822,2	0,86
2010	1 094 607,0	8995,9	0,82

* У фактичних цінах.

Розраховано автором згідно з даними [1, 2].

во-дослідної діяльності в Україні. Оскільки абсолютний розмір вітчизняного ВВП є вкрай малим у порівнянні з провідними економіками світу, зокрема країн Європейського Союзу (ЄС), то відповідно і розмір витрат на науку є мізерним в абсолютних значеннях. Так, беззаперечним лідером ЄС у абсолютних значеннях річних витрат на науку є Німеччина, витрати якої у 2010 році на цей вид діяльності становили 6982,2 млрд. грн., що в порівнянні з аналогічними витратами України в 8995,9 млн. грн. є в 776 разів більшими. Тобто наскільки б активно не нарощувала наша країна наукоємність свого ВВП, без зростання реального значення ВВП буде неможливо спрямовувати адекватні фінансові ресурси на підтримання та розвиток вітчизняного наукового сектору.

Так, згідно з даними Організації економічної співпраці та розвитку (ОЕСР), наведеними у табл. 2, можна побачити, що витрати на наукову діяльність провідних індустріально розвинутих економік світу (США, Японія, Німеччина) становлять у середньому 2,9–3,0%, лідером серед країн членів ОЕСР є Фінляндія з коефіцієнтом наукоємності ВВП в 4,01%, найнижчий показник демонструє Греція – 0,58%. Абсолютним світовим лідером наукоємності ВВП є Ізраїль з показником 4,53% (2008), який лише восени 2010 року приєднався до ОЕСР. Країни ЄС мають ціль підвищити даний показник із сьогоднішніх 1,81 до 3,00% у найближчі роки шляхом стиму-

лювання притоку в науковий сектор приватних інвестицій, перетворення цього джерела фінансування науки в основну рушійну силу розвитку сектору. Державним органам ЄС, у свою чергу, відводиться роль гаранта забезпечення та заохочення вкладання приватних коштів у науково-дослідну діяльність.

Окрему увагу привертає стрімкий розвиток науково-дослідної діяльності країн азіатського регіону, зокрема Південної Кореї – 3,37%, яка згідно зі своєю національною програмою розвитку наукового сектору планує збільшити наукоємність свого ВВП до 5% у 2012 році. З іншого боку, такі дві потужні азіатські економіки, як Китай та Індія, демонструють досить помірні показники фінансування наукових досліджень: 1,54% та 0,81% відповідно, але, у свою чергу, за останнє десятиліття значно активізували свої зусилля в цьому напрямі, головним чином завдяки суттєвому зростанню наукових досліджень у військово-промисловому комплексі цих країн. Також варто відзначити, що країною, на яку припадають найбільші у світі видатки на науку, є США – перша економіка світу.

Наступним важливим елементом даного дослідження є аналіз рівня видатків вітчизняної економіки на інноваційну діяльність за 2000–2010 роки відповідно до даних Державного комітету статистики України (табл. 3).

Відносні показники частки витрат на інноваційну діяльність у національному ВВП протягом останнього десятиріччя мали

Таблиця 2. Рівень фінансування науково-дослідної діяльності країн-членів ОЕСР

Держава	Коефіцієнт наукоємності ВВП, %		Цільове значення коефіцієнта* наукоємності ВВП, %	
	2006	2008*	значення, %	Період
Фінляндія	3,48	4,01	4,00	2011
Швеція	3,74	3,75	4,00	2010
Японія	3,40	3,42	4,00	2020
Південна Корея	3,01	3,37	5,00	2012
США	2,61	2,77	3,00%	–
Німеччина	2,53	2,64	3,00	2010
Франція	2,10	2,02	3,00	2012
ЄС	1,76	1,81	3,00	2010
Російська Федерація	1,07	1,03	2,50	2015
Туреччина	0,58	0,73	2,00	2013
Польща	0,56	0,61	2,20	2010
Греція	0,58	0,58	2,00	2020

За даними звіту ОЕСР «Огляд науки, технологій та промисловості у 2010» [3].

* Дані наведені за 2008 рік або ж за останній рік проведення дослідження.

Таблиця 3. Динаміка загальних витрат на інноваційну діяльність в Україні за 2000–2010 роки*

Роки	ВВП, млн. грн.	Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності у промисловості, млн. грн.	Частка витрат на інноваційну діяльність у ВВП, %
2000	170 070,0	1760,1	1,03
2001	204 190,0	1979,4	0,97
2002	225 810,0	3018,3	1,34
2003	267 344,0	3059,8	1,14
2004	345 113,0	4534,6	1,31
2005	441 452,0	5751,6	1,30
2006	544 153,0	6160,0	1,13
2007	720 731,0	10 821,0	1,50
2008	948 056,0	11 994,2	1,27
2009	913 345,0	7949,9	0,87
2010	1 094 607,0	8045,5	0,74

* У фактичних цінах.

Розраховано автором згідно з даними [1, 2].

відносно сталий характер за 2000–2008 роки з середньорічним значенням у 1,22%, але за два посткризові роки (2009, 2010) різко впали (на 42%) до значення 0,74%. Таке посткризове падіння витрат на інновації можна пояснити суттєвим впливом кризи на фінансовий стан підприємств України. Оскільки в посткризовий час вітчизняні підприємства переважно вирішували питання виживання у новостворених ринкових умовах ніж приділяли увагу своєму подальшому розвитку, де під розвитком розуміємо впровадження інновацій. А враховуючи те, що впровадження інновацій на підприємствах здебільшого відбувається в рамках довгострокових інвестиційних програм, значна частка яких була згорнута з кінця 2008 року, відповідно і видатки на інноваційну діяльність почали скорочувати. Тобто в посткризовий час питання виживання підприємства превалює над питанням його розвитку, бо для того щоб розвивати підприємство, в першу чергу треба його мати (ним володіти), а це означає не втратити над ним контроль під час погіршення його фінансового стану та стрімкого нарощення боргового навантаження.

Науково-дослідна діяльність є основою для розвитку інновацій та забезпечує останні результатами своїх фундаментальних та прикладних досліджень. Тому логічно зробити висновок про те, що витрати на інноваційну діяльність мають значно перевищувати витрати на науково-дослідну

діяльність, оскільки перша є подальшим продовженням другої на шляху комерціалізації наукових досягнень. Так, у країнах ЄС останніми роками сформувалося усталене співвідношення між витратами на науку та інновації – 1:5. Це означає, що витрати на перетворення результату наукового дослідження в готову до абсорбції ринком інноваційну технологію в п'ять разів перевищують витрати на створення наукового підґрунтя останньої. На жаль, вищезгадане співвідношення в економіці України значно спотворене і за останні десять років у середньому становило 1: 1,14 з падінням до 1:0,89 у посткризові роки.

Важливим аспектом дослідження фінансового механізму інноваційної діяльності є аналіз джерел фінансування такої діяльності, а також їх структури. Це в свою чергу дасть можливість зрозуміти природу походження цих джерел та їх пропорції, а аналіз відповідних показників у динаміці відображає тенденції, що склались останніми роками в фінансуванні інноваційних процесів в Україні. Варто відзначити, що, оскільки інновації є похідними від науково-дослідницького процесу, вищезгадані аспекти фінансування необхідно простежити і для останнього як першоджерела розвитку інноваційного сектора.

Для проведення аналізу фінансування науково-дослідної діяльності в вітчизняній економіці означимо наступні джерела фінансування: перше – це державне фінансування, до

Таблиця 4. Співвідношення загальних обсягів фінансування науково-дослідної та інноваційної діяльності в Україні за 2000–2010 роки

Рік	Загальний обсяг фінансування науково-дослідних робіт, млн. грн.	Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності у промисловості, млн. грн.	Співвідношення обсягів фінансування
2000	2046,3	1760,1	1: 0,86
2001	2432,5	1979,4	1: 0,81
2002	2611,7	3018,3	1: 1,16
2003	3597,4	3059,8	1: 0,85
2004	4251,7	4534,6	1: 1,07
2005	5160,4	5751,6	1: 1,11
2006	5164,4	6160,0	1: 1,19
2007	6149,2	10 821,0	1: 1,76
2008	8024,8	11 994,2	1: 1,49
2009	7822,2	7949,9	1: 1,02
2010	8995,9	8045,5	1: 0,89

* У фактичних цінах.

Розраховано автором згідно з даними [1, 2].

Таблиця 5. Джерела фінансування науково-дослідної діяльності та їх структура в Україні

Роки	Джерела фінансування							
	державне фінансування		приватне фінансування		фінансування від нерезидентів		Всього	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2000	633,1	30,9	936,2	45,7	477,1	23,3	2046,4	100,0
2005	1762,6	34,2	2139,7	41,5	1258,1	24,4	5160,4	100,0
2009	3470,0	44,4	2608,8	33,4	1743,4	22,3	7822,2	100,0
2010	3778,3	42,0	2901,7	32,3	2315,9	25,7	8995,9	100,0

* У фактичних цінах.

Розраховано автором згідно даними [1, 2].

якого варто віднести кошти державного бюджету, місцевих бюджетів, фондів спеціального призначення (позабюджетні фонди до 2010 року); друге – це приватне фінансування, яке включає в себе власні та кредитні кошти, кошти підприємств та інших джерел; третє – це фінансування, отримане від нерезидентів, дану категорію варто виділити окремо, оскільки достеменно не відома природа походження цих коштів за кордоном (державні/приватні), а також те, що дана категорія дає змогу оцінити вплив іноземного фінансування на розвиток вітчизняної науки.

Джерела фінансування в табл. 6 сформуємо аналогічно до табл. 5, це дасть змогу адекватно і коректно порівнювати вищезгадані показники України та ЄС. Отже, в табл. 6 державне фінансування включатиме сукупні урядові витрати; приватне фінансування – кошти підприємств приватного сектора, вищих учбових закладів та приватних неприбуткових підприємств та організацій; фінансування від нерезидентів – кошти, отримані ззовні ЄС.

Отже, розглядаючи отримані дані (табл. 5), можна зробити висновок щодо структури джерел фінансування науково-дослідної діяльності: в Україні є дещо виродженою порівняно з аналогічною структурою наукових видатків ЄС (табл. 6). Так, державне фінансування в Україні в середньому забезпечує трохи більше однієї третини (37,9%) від загальних потреб наукового сектору та має незначний висхідний тренд. Аналогічний показник країн – членів ЄС стабілізувався в останні роки на значенні 33%, що вказує на рівність пропорцій фінансування науки державними коштами в Україні та розвинутих країнах світу (переважна більшість членів ЄС).

Дещо інша ситуація склалася з приватним фінансуванням, яке впродовж останнього десятиріччя поступово зменшило свою частку у вітчизняних наукових видатках від 42–44% на

початку 2000-х років до 32,3% у 2010 році. У свою чергу, в країнах – членах ЄС цей показник чітко стабілізувався на значенні в 57%. Це означає, що витрати національного приватного сектора України у наукових видатках майже в два рази нижчі від європейських. Отже, якщо прийняти структуру джерел фінансування науково-дослідного сектору в ЄС за еталон, ґрунтуючись на реальних успіхах європейської науки та розмірі видатків на науку (найбільші у світі), можна зробити висновок, що саме в джерелі приватного фінансування приховано потенціал для збільшення витрат на вітчизняну науку. Тому саме на збільшення наукових видатків із цього джерела мають бути спрямовані зусилля державної наукової політики в процесі розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Варто також відзначити суттєву диспропорцію в обсягах фінансування наукових досліджень за рахунок коштів нерезидентів в Україні та країнах – членах ЄС. Так, частка цього джерела у структурі вітчизняних видатків на науку становить у середньому 23,9%, що в 2,5 рази більше, ніж у середньому по Європі (8,8%). На цей факт слід звернути додаткову увагу, оскільки науковий сектор є стратегічно важливим для країни (відповідні статті бюджетних видатків належать до захищених категорій), і задоволення однієї четверті його фінансових потреб за рахунок коштів нерезидентів є певною загрозою для розвитку держави. Відповідно інвестовані кошти будуть спрямовуватися у тих напрямках, що вигідні інвесторам, а не державі в цілому. Оскільки в переважній більшості випадків інтелектуальні права на результати науково-дослідної діяльності належать безпосередньо інвесторам, тобто в значній мірі (одна четверта) належать саме нерезидентам України. Отже, державну політику в частині заохочення інвестицій у науково-дослідницьку діяльність, на нашу думку, необхідно спрямувати на збільшення націо-

Таблиця 6. Джерела фінансування науково-дослідної діяльності та їх структура в Європейському Союзі*

Роки	Джерела фінансування							
	державне фінансування		приватне фінансування		фінансування від нерезидентів		усього	
	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%
2004	68,0	35,1	109,7	56,5	16,3	8,4	194,0	100,0
2005	69,5	34,4	114,1	56,5	18,2	9,0	201,8	100,0
2006	72,4	33,5	125,0	57,8	18,9	8,7	216,3	100,0
2007	76,2	33,2	132,1	57,6	20,9	9,1	229,2	100,0
2008	81,3	34,0	137,1	57,3	20,9	8,7	239,3	100,0

* У фактичних цінах.

Розраховано автором згідно з даними служби статистики ЄС [4].

Таблиця 7. Джерела фінансування інноваційної діяльності та їхня структура в Україні

Роки	Джерела фінансування							
	державне фінансування		приватне фінансування		фінансування від нерезидентів		усього	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2000	42,9	2,4	1581,1	90,0	133,1	7,6	1757,1	100,0
2005	43,3	0,8	5550,4	96,5	157,9	2,7	5751,6	100,0
2009	136,1	1,7	6300,9	79,3	1512,9	19,0	7949,9	100,0
2010	93,6	1,2	5540,5	68,9	2411,4	30,0	8045,5	100,0

* У фактичних цінах.

Розраховано автором згідно з даними [1, 2].

нальних приватних інвестицій, поступове зменшення державного фінансування, за рахунок чого і буде мінімізовано вплив іноземного фінансування.

Загалом структура джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні відповідає світовій практиці. Так, участь держави обмежується незначним обсягом фінансування, що за останні роки в середньому складає 1,5%. У свою чергу, провідну роль відіграють приватні та іноземні інвестори, що є закономірним, оскільки держава має концентрувати свої зусилля на фінансуванні фундаментальних наукових досліджень, а комерціалізація їх результатів шляхом створення інновацій та їх впровадження покладається на приватний сектор.

Висновки

Проаналізувавши сучасний стан фінансового механізму інноваційної діяльності в Україні шляхом детального аналізу основних його складових та співставлення їх з аналогічними показниками розвинутих країн світу, на нашу думку, можна зробити такі висновки:

1. Співвідношення загальних обсягів фінансування науково-дослідної та інноваційної діяльності в Україні за 2000–2010 роки показує, що існує суттєва нестача фінансування інноваційної діяльності в Україні, тобто вітчизняні наукові досягнення не мають можливості повною мірою трансформуватись в інноваційні технології, готові до імплементації на підприємствах. Звідси і впливає раніше згадана неефективність вітчизняної зв'язки «наука + інновації» як каталізатора розвитку економіки держави. Таке співвідношення витрат на науку та інновації свідчить про те, що лише частина наукових розробок перетворюється на інновації, а інша частина не є затребуваною вітчизняною економікою, отже вона експортується на інші національні ринки або взагалі не має ніякої перспективи розвитку в майбутньому.

2. Станом на 2010 рік наукоємність національного ВВП була на 2,18 процентних пункти нижче, ніж рекомендований

середньозважений показник для країн – членів ЄС у 3%. На нашу думку, це може свідчити про те, що: усунення науки як джерела зростання та розвитку національної економіки; існування загрози переорієнтації вітчизняного наукового та інноваційного секторів на задоволення потреб економік інших країн; трансформацію вітчизняної економіки на сировинну базу для потреб розвинених країн або ж випуск основної частки національної продукції (товарів, робіт та послуг) з низьким рівнем доданої вартості.

3. Ключовими проблемами, що заважають вітчизняному науковому та інноваційному сектору виконувати функцію джерела економічного зростання, такі: скорочення матеріально-технічної бази наукового та інноваційного сектора, зниження кількості кваліфікованих кадрів; невідповідність пропозицій, структури та темпів розвитку наукового та інноваційного сектора нагальним потребам та запитам економіки; низький рівень абсорбції світових наукових та інноваційних розробок вітчизняними підприємствами в зв'язку з низьким рівнем інноваційності останніх.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державний комітет статистики України. – К.: ІВЦ Держстату України, 2011. – 567 с.
2. Статистичний збірник: наука та інноваційна діяльність в Україні / Державний комітет статистики України – К.: ІВЦ Держстату України, 2011. – 282 с.
3. Organization for Economic Cooperation and Development / Science, Technology and Industry Outlook 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-outlook-2010_sti_outlook-2010-en
4. Eurostat / Total intramural R&D expenditure (GERD) by sectors of performance and region [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=rd_e_gerdreg&lang=en

Основні етапи та стан іноземного інвестування в економіку України

У статті розглядаються основні етапи іноземного інвестування в економіку України та сучасний рівень іноземних інвестицій. Проведено аналіз сфер діяльності головних країн-інвесторів в економіку України.

Ключові слова: іноземне інвестування, економіка України, головні країни-інвестори в економіку України.

В статье рассматриваются основные этапы иностранного инвестирования в экономику Украины и современный уровень иностранных инвестиций. Проведен анализ сфер деятельности главных стран-инвесторов в экономику Украины.

Ключевые слова: иностранное инвестирование, экономика Украины, главные страны-инвесторы в экономику Украины.

In the article examined the basic stages of the foreign investing in the economy of Ukraine and modern level of foreign investments. The analysis of spheres of activity of main countries-investors is conducted in the economy of Ukraine.

Постановка проблеми. Проведення періодизації залучення ПІІ в Україну на основі комплексного набору критеріїв:

обсяг та галузева структура внесених інвестицій, кількість створених ПЗІІ та їхня роль у приймаючій економіці, середній розмір іноземної інвестиції та середня кількість зайнятих на одному ПЗІІ, особливості державного регулювання ПІІ.

Мета статті полягає в аналізі етапів та стану іноземного інвестування в економіку України.

Виклад основного матеріалу. При проведенні періодизації залучення ПІІ в Україну на основі комплексного набору критеріїв: обсяг та галузева структура внесених інвестицій, кількість створених ПЗІІ та їх роль у приймаючій економіці, середній розмір іноземної інвестиції та середня кількість зайнятих на одному ПЗІІ, особливості державного регулювання ПІІ. В результаті, виділено основні етапи іноземного інвестування в економіку України, які наведено у табл. 1.

Для визначення впливу ПІІ на приймаючу економіку для кожного етапу автор виділив домінуючий тип іноземного інвестування згідно із запропонованою типологією ПІІ. Таке зіставлення виявило певне поліпшення типологічної структури ПІІ в 1999–2002 роках. Найбільш несприятлива типологічна структура ПІІ припадає на роки найглибшого економічного спаду в Україні та інтенсивного пільгового стимулювання ПІІ, що ставить під сумнів його належну ефективність.

Таблиця 1. Основні етапи іноземного інвестування в економіку України [6, с. 23]

№	Назва етапу	Основні типи ПІІ*	Опис / приклади**
1	ПІІ в командно-адміністративній економіці (1989–1991)	Тип 2–3	Мала кількість ПЗІІ при переважно виробничій меті їх створення та значній кількості зайнятих на одному ПЗІІ. Відсутність зловживань з боку ПЗІІ
2	Перші ПЗІІ у незалежній Україні (VII.1991 – II.1992)	Не визначено внаслідок короткого проміжку	Відсутність національного законодавства про ПІІ унеможливила їх значний приплив
3	Етап масового створення дрібних ПЗІІ, зокрема фіктивних (1992–1993)	Типи 1–2, переважає тип 1	Різко зросла кількість утворених ПЗІІ (до 1700 підприємств на рік) за порівняно невеликих обсягів інвестування (до \$150 млн. на рік). Суттєво зменшується середня кількість зайнятих на одному ПЗІІ та середній розмір ПІІ
4	Інтенсивне створення ПЗІІ з кваліфікаційною інвестицією (1993–1996)	Типи 1–2	Збереження високих темпів утворення ПЗІІ. Середній обсяг інвестиції залишається незначним – до \$250 тис.
5	Етап переходу на національний режим інвестування (1996–1998)	Тип 2	Скасування пільг не призвело до різкого зменшення припливу іноземних інвестицій, однак скоротило темпи створення ПЗІІ (до 500–600 ПЗІІ на рік); якісних змін у галузевій структурі та обсягах ПІІ не відбулося, середній обсяг іноземної інвестиції ще незначний
6	Поява перших великих інвесторів (1998/1999–2002)	Тип 2, перші ознаки типу 3	Зростання середнього обсягу інвестицій (до \$600 тис.). Низка значних інвестицій. В галузевій структурі ПІІ зменшується частка торгівлі, збільшується частка фінансів і кредиту, транспорту і зв'язку. Зростає середня кількість зайнятих на одному ПЗІІ, збільшується частка ПЗІІ у промисловому виробництві
6а	Пожвавлення інвестування у СЕЗ (1999–2002)	Типи 1–2–3	Широкий спектр інвестиційних проектів у СЕЗ, від пільгоорієнтованих до масштабних виробничих проектів

* Типологія іноземних інвестицій:

тип 1 – пільгоорієнтовані; тип 2 – збутоорієнтовані; тип 3 – виробничоорієнтовані.

** За даними Держкомстату України.

Аналіз спеціально зібраної аналітичної інформації дозволяє, що роль ПЗІІ в економічному зростанні, вирішенні проблемах зайнятості, наповненні бюджету тощо залишається поки що недостатньою, що актуалізує потребу подальшої активізації ПІІ в економіку України.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ), внесених в Україну, на 1 січня 2011 року становив \$44 млрд. 708,0 млн., що на 11,6% більше за обсяг інвестицій на початок 2010 року, і в розрахунок на одну людину становив \$978,5. Про це повідомляє прес-служба Державної служби статистики України.

Інвестиції надійшли з 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – \$9 млрд. 914,6 млн., Німеччина – \$7 млрд. 076,9 млн., Нідерланди – \$4 млрд. 707,8 млн., Російська Федерація – \$3 млрд. 402,8 млн., Австрія – \$2 млрд. 658,2 млн., Франція – \$2 млрд. 367,1 млн., Сполучене Королівство – \$2 млрд. 298,8 млн., Швеція – \$1 млрд. 729,9 млн., Британські Віргінські Острови – \$1 млрд. 460,8 млн. і Сполучені Штати Америки – \$1 млрд. 192,4 млн. [8].

На підприємствах промисловості зосереджено \$14 млрд. 042,6 млн. (31,4% загального обсягу прямих інвестицій в Україну), в тому числі переробної – \$12 млрд. 488,1 млн. і добувної – \$1 млрд. 207,7 млн. Серед галузей переробної промисловості в металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів внесено \$5 млрд. 940,4 млн. прямих інвестицій, у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – \$1 млрд. 858,7 млн., хімічну та нафтохімічну промисловість – \$1 млрд. 339,6 млн., машинобудування – \$1 млрд. 171,4 млн., виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції – \$806,8 млн. У фінансових установах акумульовано \$15 млрд. 059,5 млн. (33,7%) прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого користування – \$4 млрд. 764,5 млн. (10,7%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, – \$4 млрд. 754,1 млн. (10,6%).

В економіку України в 2010 році іноземними інвесторами вкладено \$5 млрд. 986,0 млн. прямих інвестицій, що на 6,2% більше, ніж у 2009 році – \$5 млрд. 634,6 млн.

З країн ЄС надійшло \$4 млрд. 605,8 млн. (76,9% загального обсягу), з країн СНД – \$849,2 млн. (14,2%), з інших країн світу – \$531,0 млн. (8,9%). Водночас капітал нерезидентів зменшився на \$809,7.

Інвестування здійснювалося переважно у вигляді грошових внесків і становило \$5 млрд. 684,8 млн. (95,0% вкладеного обсягу).

Приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці тощо, за 2010 рік становив \$4 млрд. 655,0 млн.

Зросли обсяги капіталу з Кіпру на \$909,3 млн., Російської Федерації – на \$836,4, Нідерландів – на \$753,3, Франції – на \$736,3 млн., Німеччини – на \$475,0 млн. та Швеції – на \$454,1 млн. Зазначені країни забезпечили майже 90% приросту іноземного капіталу в Україну. За рахунок продажу капіталу нерезидентам інших країн і вилучення інвестицій зменшилися обсяги капіталу інвесторів із США на \$1 16,7 млн. та Ізраїлю – на \$12,8 млн., капітал інвесторів з Норвегії та Ісландії зменшився на \$71,3 млн. і на \$29,3 млн. відповідно за рахунок продажу капіталу нерезидентам інших країн [9].

Приріст іноземного капіталу спостерігався на підприємствах, що здійснюють фінансову діяльність, в сумі \$2 млрд. 628,5 млн., операції з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям – \$485,6 млн., торгівлею, ремонтом автомобілів, побутових виробів та предметів особистого споживання, – \$447,9 млн., а також на підприємствах промисловості – \$766,2 млн.

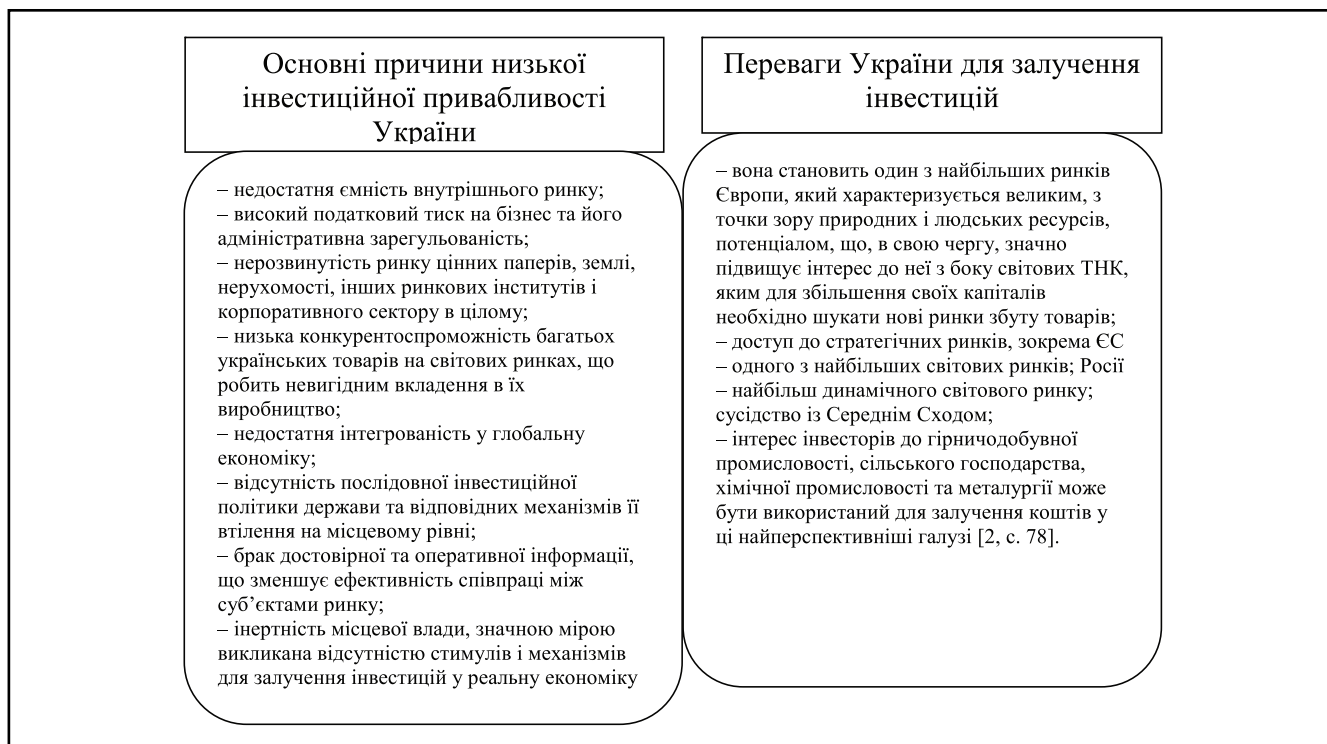
Варто також відзначити, що з України в 2010 році в економіку інших країн світу спрямовано \$679,5 млн. прямих інвестицій, що майже в 10 разів більше, ніж у 2009 році, – \$69,8 млн.

З 2006 року ЄС є найбільшим інвестором в Україні. Головними країнами-інвесторами є Нідерланди, Німеччина, Великобританія, Кіпр, Австрія, Італія, Ірландія і Швеція. Інвестиційна частка Кіпру є досить сумнівною, оскільки існує у даній країні фактор офшорних зон, що не показує реальної картини інвестиційної привабливості України.

Рівень прямих іноземних інвестицій з ЄС в Україну щороку зростає, навіть якщо інвестиційний клімат, як і раніше, не вважається сприятливим згідно з міжнародними оцінками, тим не менше країна розглядається потенційно привабли-

Таблиця 2. Аналіз сфер діяльності головних країн-інвесторів в економіку України у 2010 році [10]

Країна	Сфера діяльності, вид промисловості	% від загального обсягу інвестицій з країни
Кіпр	підприємства промисловості	25,5
	організації і установи, що здійснюють фінансову діяльність	21,7
	операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	19,6
Німеччина	підприємства промисловості	79,7
	у тому числі переробної	79,2
Нідерланди	підприємства промисловості	36,7
	у тому числі переробної	30,1
Австрія	фінансові установи	75,3
Великобританія	підприємства промисловості	25,9
	торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	17,8
	операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям	21,8



Основні причини низької інвестиційної привабливості України та переваги України для залучення інвестицій [3, с. 25]

вою для інвестування завдяки географічному розташуванню і високій кількості потенційних споживачів.

Співробітництво з ЄС Україні варто найбільше зосередити в таких трьох секторах: у транспорті і телекомунікація; пріоритетним є подальший розвиток загальноєвропейського транспортного коридору, безпеки доріг, морського та авіаційного транспорту; розвиток інфраструктури через інвестиційну політику. В енергетичному секторі Україна має стратегічне значення для ЄС як транспортер російського газу. Тому важливими елементами є безпека енергопостачання, транспортування та інтеграції ринку електроенергії та газу до Європи. Співпраця в галузі охорони навколишнього середовища є не менш важливою [3, с. 19].

Нами систематизовані основні причини низької інвестиційної привабливості України. Проте, незважаючи на вищезазначені недоліки, в Україні існує ряд переваг для залучення інвестицій, які для наочності наведені на рисунку.

Висновки

На нашу думку, в Україні для досягнення позитивного інвестиційного результату необхідно орієнтуватися не тільки на великі інвестиційні країни, а й на невеликі держави. Першочергову увагу слід приділити країнам ЄС, в яких функціонує велика кількість середніх ТНК – потенційних інвесторів.

Для подолання вищезазначених негативних тенденцій є нагальна необхідність розробки дієвих заходів по залученню інвестицій в економіку країни та формування цілісної галу-

зевої і регіональної інвестиційної політики. І це має бути одним із першочергових завдань держави на сучасному етапі. Зокрема, дієвим заходом інвестиційної політики є посилення контролю за діями чиновників на мезорівні.

Література

1. Ванькович Д., Демчишак Н. Інвестиційний клімат в Україні та шляхи його поліпшення: економіко-правовий аспект // Економіст. – №4. – 2007. – С. 79–81.
2. Гаврилюк О.В. Поліпшення інвестиційного клімату в Україні // Фінанси України. – 2009. – №1. – С. 42–48.
3. Гайдучий А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки // Економіка і прогнозування. – 2004. – №4. – С. 3–7.
4. Дрич А. Основні способи досягнення інвестиційної привабливості України / А. Дрич // Вісник НБУ. – 2010. – №4. – С. 40–41.
5. Іванова А.Г. Інвестиційна привабливість України та шляхи її поліпшення / А. Г. Іванова, А. В. Череп // Формування ринкових відносин. – 2010. – №5. – С. 76–79.
6. Держкомстат України www.ukrstat.gov.ua
7. Standard & Poor's підвищило рейтинги України Україна, 30 липня, <http://tsn.ua/>
8. Fitch підвищило Україні ще один рейтинг. – Економічна правда <http://www.epravda.com.ua/news/2010/07/7/240904/>
9. Heritage Foundation / Wall Street Journal <http://www.heritage.org/index/Country/Ukraine>
10. <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intlid=1923&lang=1m>

Індекс інноваційного потенціалу як інструмент розроблення і моніторингу стратегії інноваційного розвитку національної економіки

У статті проаналізовано специфічний інструмент оцінки і порівняння економік різних країн за рівнем інноваційного потенціалу – Індексу інноваційного потенціалу (Innovation Capacity Index), що був запропонований групою дослідників Європейської школи бізнесу (European Business School), проаналізовані чинники, що обумовили низький рейтинг національної економіки України за цим індексом, та зроблені висновки щодо можливості застосування цього аналітичного інструменту при формуванні стратегії інноваційного розвитку економіки країни і подальшого моніторингу її імплементації. Наукова новизна роботи полягає у визначенні можливостей практичної імплементації цього порівняно нового інструменту. Підхід, що оснований на його застосуванні, дозволяє виявити «вузькі місця» економічної системи з точки зору спроможності до генерації та впровадження інновацій у масштабах цілої економічної системи.

Ключові слова: Індекс інноваційного потенціалу, рейтинг національної економіки, стратегія інноваційного розвитку, національна економіка, інноваційний розвиток.

В статье проанализирован специфический инструмент оценки и сравнения экономик разных стран по уровню инновационного потенциала – Индекса инновационного потенциала (Innovation Capacity Index), который был предложен группой исследователей Европейской школы бизнеса (European Business School), проанализированы факторы, обусловившие низкий рейтинг национальной экономики Украины по этому индексу, и сделаны выводы о возможности применения этого аналитического инструмента при формировании стратегии инновационного развития экономики и дальнейшего мониторинга ее имплементации. Научная новизна работы заключается в определении возможностей практической имплементации этого сравнительно нового инструмента. Подход, основанный на его применении, позволяет выявить «узкие места» экономической системы с точки зрения способности к генерации и внедрения инноваций в масштабах целой экономической системы.

Ключевые слова: Индекс инновационного потенциала, рейтинг национальной экономики, стратегия инновационного развития экономики, национальная экономика, инновационное развитие.

The article analyzes the specific tool for evaluating and comparing the economies of different countries in terms of innovation capacity – Innovation Capacity Index, which was

developed by a group of researchers from the European Business School, analyzes the factors responsible for the low rating of the Ukraine's national economy on the index, and draws conclusions on the applicability of this analytical tool in shaping the strategy of innovative development of economy and further monitoring of its realization. The scientific novelty of the work is to identify opportunities for the practical implementation of this relatively new tool. Approach, based on its application, identifies «bottlenecks» of the economic system in terms of ability to generate and implement innovation across the entire economic system.

Постановка проблеми. Сучасний світ надзвичайно динамічний – конкурентну перевагу має той, хто швидко генерує нове знання та втілює його в інноваційних продуктах, які знаходять попит на ринку. У глобалізованому світі стимулювання інновацій є невід'ємною частиною економічної політики сучасної держави, оскільки вона у значній мірі визначає рівень конкурентоспроможності як окремих фірм-резидентів, так і, в кінцевому підсумку, всієї економіки. Емпіричні дослідження переконливо доводять, що існує цільний зв'язок між інноваційним потенціалом і його реалізацією та продуктивністю використання факторів виробництва: згідно з оцінками деяких авторів (див., наприклад, [1]), збільшення витрат фірм на дослідження та розробки на 1% призводить до зростання сукупної факторної продуктивності на 0,05–0,15%. Отже, при розробці стратегії економічного розвитку країни вкрай важливо брати до уваги інноваційний чинник. Надто – при розробці стратегій розвитку таких відкритих економік, як вітчизняна, де фірми-резиденти, орієнтовані на внутрішній ринок, діють в умовах посиленого тиску з боку іноземних конкурентів, а фірми-експортери мають виборювати собі місце на світовому ринку. Цілеспрямоване стимулювання інновацій у подібній ситуації є механізмом, що спрямовує економіку в бік поставленої стратегічної мети – створення економічної системи, яка здатна швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та на рівних конкурувати з іншими сучасними економіками.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Тема інновацій та їх впливу на розвиток економіки детально досліджена як у світовій, так і вітчизняній науковій літературі, зокрема у таких економістів, як М. Портер, А. Лопес-Кларос, Я. Мата, Дж. Оберт, М. Фелдман, К. Фріман, Р. Гріффіт, Н. Розенберг, В. Геєць.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Наукова новизна полягає у визначенні можливостей практичної імплементації цього порівняно нового інструменту аналізу інноваційного потенціалу для цілей стратегічного планування розвитку економіки.

Практична цінність роботи полягає в тому, що на основі кількісних оцінок та порівнянь країн за окремими показниками та групами таких показників можливо виявити вузькі місця економічної системи з точки зору спроможності до генерації та впровадження інновацій у масштабах економічної системи.

Метою статті є аналіз порівняно нового аналітичного інструменту дослідження й оцінки інноваційного потенціалу економік – Індексу інноваційного розвитку, що був запропонований групою дослідників Європейської школи бізнесу, та визначення практичної цінності його використання для прикладних цілей у формуванні стратегії інноваційного розвитку і подальшого моніторингу її імплементації.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі існують різні визначення поняття «інновація», але всі вони визнають у тій чи іншій формі, що це процес перетворення ідей у практичні цінності. Зокрема, у вітчизняному законодавстві [10] інновації розуміються як новостворені (застосовані) та/або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери, а інноваційна діяльність – як діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень й розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг. За широким визначенням Й. Шюмпетера [7], інновація – це:

– введення нового товару (товару, з яким не знайомий споживач, або товару нового виду);

– впровадження нового методу виробництва продукції (методу, який раніше не використовувався у цій галузі промисловості);

– відкриття нового ринку, на якому цю галузь промисловості не була представлена;

– завоювання нового джерела сировини та напівфабрикатів;

– впровадження нової організаційної структури в будь-якій галузі.

Б. Санто [8] визначає інновацію як суспільно-технологічний та економічний процес, який завдяки практичному використанню ідей та винаходів сприяє створенню кращих за своїми характеристиками виробів і технологій.

Незважаючи на це, й досі досить поширена думка про те, що інноваційний потенціал не піддається кількісній оцінці. Однак насправді сприятливе середовище для інноваційної діяльності має цілком визначені характеристики, а системне впровадження самих інновацій має ознаки алгоритму, що складається з послідовних та узгоджених дій. В останні роки стало очевидним, що ці характеристики необхідно вивчати в країнах світу, що процвітають, і рекомендувати до впровадження в тих, що розвиваються. Саме тому Європейська школа бізнесу (European Business School) починаючи з 2009 року видає щорічний звіт «Інновації для розвитку»¹ під редакцією колишнього професора Чилійського університету та засновника консалтингової компанії EFD–Global Consulting Network² Аугусто Лопес–Клароса. Центральним інтегральним показником, що дозволяє порівнювати країни за їхньою

¹ Innovations for Development Report (<http://www.innovationfordevelopmentreport.org>)

² EFD–Global Consulting Network – міжнародна консалтингова компанія, що спеціалізується на економічних, фінансових питаннях та консультує уряди та приватні корпорації з широкого кола питань, включаючи аспекти економічних реформ в країнах з перехідною економікою, конкурентоспроможності та продуктивності, технологій та інновацій в процесі розвитку.

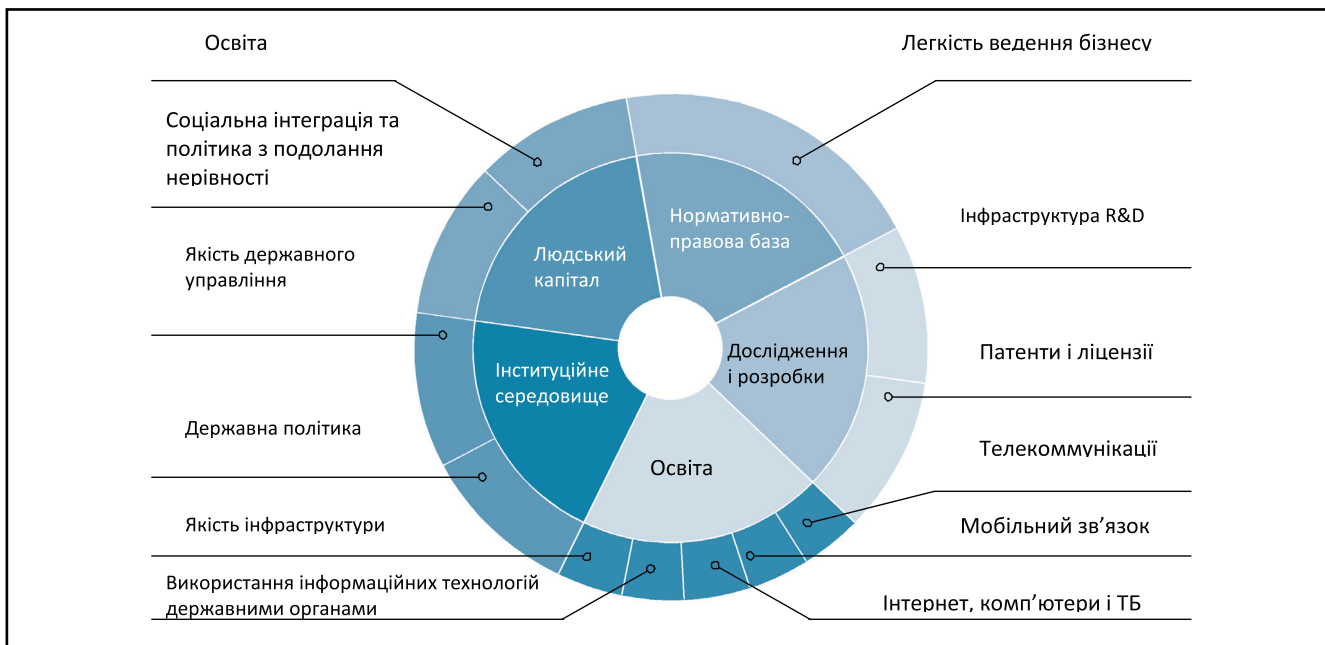


Рисунок 1. Основні структурні компоненти Індексу інноваційного потенціалу

Джерело: [1].

успішністю в сфері впровадження інновацій та складати відповідний рейтинг, є Індекс інноваційного потенціалу (ІІП) – комплексний показник, при визначенні якого використовуються як статистичні дані (переважно з таких достатньо надійних джерел, як МВФ, Світовий банк і т.д.), так і результати опитувань. ІІП враховує всі основні специфічні особливості економіки, які мають відношення до сфери інноваційного розвитку, та, вимірюючи ці особливості, дає основу для формулювання стратегії з підвищення рівня її конкурентоспроможності через стимулювання саме інноваційного розвитку.

При розробці методики розрахунку Індeksu інноваційного потенціалу автори зосередилися на трьох питаннях:

1. Які фактори, політичні дії та інституції впливають на інноваційний потенціал суспільства?
2. Наскільки вони важливі, як вони перетинаються між собою та як залежать від стадії розвитку країни?
3. Чи можна створити методику, яка б дозволила дати відповідь країні, в якому напрямі розвиватися?

Пошук відповідей на ці ключові питання привів до: 1) визначення факторів, які впливають на інноваційний потенціал; 2) розподілу (класифікації) країн за стадіями розвитку в залежності від політичного режиму. Крім того, при визначенні індексу беруться до уваги такі показники розвитку економі-

ки, як рівень доходів (ВНД) на душу населення та тип політичної системи (відповідно до Індeksu демократії, що визначається міжнародним аналітичним агентством Economist Intelligence Unit та включає оцінки таких ознак демократії, як виборчий процес та плюралізм, поширеність цивільних свобод, функціонування уряду, питання політичної активності й політичної культури). Залежно від того, до якої категорії потрапляє країна, обирається й набір вагових коефіцієнтів для формування інтегрального індексу.

Застосований підхід із розподілом країн на категорії та подальший аналіз дає можливість зрозуміти, який політичний режим є найбільш сприятливим для інновацій і як змінюється стадія розвитку держави при зміні режиму. В табл. 2 показано, як змінюється дохід на душу населення при різних політичних режимах. Спираючись на ці дані, можна зробити висновок, що навіть у країнах з частковою демократією рівень доходу, як правило, більший, ніж в авторитарних державах, а тому можна констатувати, що такі країни в більшій мірі орієнтовані на інновації. Величезний розрив між найвищим та найнижчим рівнем доходів у межах груп країн з авторитарним та напівавторитарним (змішаним) режимом пояснюється тим, що в ці групи потрапляють країни – великі експортери сировини (насамперед нафти; (табл. 3)), в яких

Таблиця 1. Вагові коефіцієнти субіндексів Індeksu інноваційного потенціалу для різних груп країн

Високий рівень доходу				
	повна демократія	часткова демократія	змішаний режим	авторитарний режим
Інституційне середовище	10	15	20	20
Людський капітал, навчання та соц. інтеграція	10	15	20	20
Регуляторна політика та законодавство	20	20	20	20
Дослідження і розробки (R&D)	30	25	20	20
Поширеність та використання ICT	30	25	20	20
Рівень доходу вище середнього				
	повна демократія	часткова демократія	змішаний режим	авторитарний режим
Інституційне середовище	25	25	25	25
Людський капітал, навчання та соц. інтеграція	25	25	25	25
Регуляторна політика та законодавство	20	20	20	20
Дослідження і розробки (R&D)	15	15	15	15
Поширеність та використання ICT	15	15	15	15
Рівень доходу нижче середнього				
	повна демократія	часткова демократія	змішаний режим	авторитарний режим
Інституційне середовище	–	30	30	30
Людський капітал, навчання та соц. інтеграція	–	30	30	30
Регуляторна політика та законодавство	–	20	20	20
Дослідження і розробки (R&D)	–	10	10	10
Поширеність та використання ICT	–	10	10	10
Низький рівень доходу				
	повна демократія	часткова демократія	змішаний режим	авторитарний режим
Інституційне середовище	–	30	30	30
Людський капітал, навчання та соц. інтеграція	–	30	30	30
Регуляторна політика та законодавство	–	20	20	20
Дослідження і розробки (R&D)	–	10	10	10
Поширеність та використання ICT	–	10	10	10

Джерело: [1].

Таблиця 2. Валовий національний дохід на душу населення (у поточних цінах, \$ тис.) залежно від типу політичного режиму

Рівень ВНД на душу населення	Повна демократія	Часткова демократія	Змішаний режим	Авторитарний режим	В середньому по групі
Високий (> 11,456 тис.)	40,066	16,292	32,04	34,362	34,907
Вище середнього (3,706–11,455)	5,797	6,79	7,168	5,06	6,662
Нижче середнього (0,936–3,705)	–	2,328	2,849	2,288	2,374
Низький (< 0,935)	–	0,850	0,501	0,555	0,536

Джерело: [1].

унаслідок відомого в економічній теорії «парадоксу достатку» (paradox of plenty), також відомого як «прокляття ресурсами» (resource curse), небагато стимулів до інновацій, отже й потенціал інноваційного розвитку таких країн невисокий.

Відповідно до запропонованих принципів класифікації України потрапляє до групи країн із частковою демократією та рівнем доходу на душу населення нижче середнього. Згідно

з результатами рейтингування у звіті Європейської школи бізнесу, за 2010–2011 роки Україна за Індексом інноваційного потенціалу зайняла 61-ше місце із загальним результатом в 50,4 бали з-поміж 131 країни з найбільшими балами: 80,3 – у Швеції, 78,1 – у Швейцарії, 76,7 – у Сінгапурі. Росія у цьому рейтингу стоїть на п'ять позицій вище, ніж Україна, з оцінкою 52,8, а Польща – на 21 місце вище – із

Таблиця 3. Групи країн відповідно до критеріїв доходу та політичного режиму

Рівень ВНД на душу населення	Повна демократія		Часткова демократія		Змішаний режим		Авторитарний режим	
Високий	Австралія Австрія Бельгія Канада Чехія Данія Фінляндія Франція Німеччина Греція Ісландія Ірландія Італія Японія	Респ. Корея Люксембург Мальта Нідерланди Нова Зеландія Норвегія Португалія Словенія Іспанія Швеція Швейцарія Великобританія США	Хорватія Кіпр Естонія Угорщина Ізраїль Словаччина Тайвань Тринідад і Тобаго		Гонконг Сінгапур		Бахрейн Кувейт Оман Катар Саудівська Аравія ОАЕ	
Вище середнього	Коста-Ріка Маврикій Уругвай		Аргентина Ботсвана Бразилія Болгарія Чилі Колумбія Домініканська Респ. Ямайка Латвія Литва	Македонія Малайзія Мексика Намібія Панама Перу Польща Румунія ПАР Суринам	Боснія і Герцеговина Ліван Росія Туреччина Венесуела		Алжир Казахстан	
Нижче середнього			Беліз Болівія Еквадор Гватемала Гондурас Індія Індонезія	Нікарагуа Папуа Нова Гвінея Парагвай Філіппіни Шрі-Ланка Таїланд Україна	Еквадор Грузія Ірак Пакистан		Ангола Азербайджан Камерун Китай Конго Єгипет Іран	Йорданія Марокко Нігерія Судан САР Туніс
Низький					Бангладеш Камбоджа Ефіопія Гана Гаїті Кенія Мадагаскар Малаві Малі	Мозамбік Непал Сенегал Танзанія Уганда Замбія	Афганістан Чад Гвінея Лаос Мавританія Нігер	Руанда Того В'єтнам Ємен Зімбабве

Джерело: [1].

Таблиця 4. Місце України в рейтингу та оцінка у балах за окремими складовими Індексу інноваційного потенціалу (ІІП)

	Місце у рейтингу	Оцінка (максимум 100 балів)
ІІП	61	50,4
Інституційне середовище	96	41,0
Якість державного управління	97	34,0
Державна політика	101	48,0
Людський капітал, навчання та соціальна інтеграція	37	66,9
Освіта	12	79,3
Соціальна інтеграція та політика з подолання нерівності	45	58,6
Регуляторна політика та законодавство	101	56,5
Легкість ведення бізнесу	101	56,5
Дослідження і розробки (R&D)	51	16,8
Інфраструктура НДР	52	27,3
Патенти та торгові марки	60	4,1
Поширеність та використання інформаційних та телекомунікаційних технологій	73	50,6
Телекомунікації	93	70,4
Мобільний зв'язок	25	86,9
Інтернет, комп'ютери і телебачення	83	11,8
Використання державними органами інформаційних та телекомунікаційних технологій	51	51,8
Якість інфраструктури	24	93,3

Джерело: [1].

оцінкою 56,3. У табл. 4 наведені результати рейтингування за окремими складовими ІІП.

При аналізі результатів рейтингування за ІІП, наведених у дослідженні [1], привертає увагу той факт, що за групою показників «Інституційне середовище» Україна займає невтішне 96-те місце, що обумовлено низькою якістю державного управління (97 місце) та незадовільним станом політичного середовища (101-ше місце). Оцінки дозволяють констатувати, що в Україні досі не створені необхідні передумови для якісного прогресу, адже на низькому рівні знаходяться:

- реалізація виборчого права та система підзвітності влади суспільству;
- політична стабільність;
- ефективність виконавчої влади;
- верховенство права;
- захист права власності (у тому числі інтелектуальної);
- доступність правосуддя та незалежність судів;
- протидія суспільства корупції (вимірюється окремим Індексом сприйняття корупції).

Останній фактор визначає систему соціальних норм, що обумовлюють поведінку економічних агентів щодо володіння, користування та розпорядження належною їм власністю – майном та інтелектуальним потенціалом, отже, опосередковано, але у досить значній мірі визначає рівень технологічного прогресу, а зрештою – готовність суспільства до генерування і сприйняття інновацій. Аналізуючи оцінки України з наявним у ній політичним режимом і низькою розвиненістю вищенаведених підгруп факторів, немає належної «інституційної підтримки» інновацій. На основі таких результатів можна зробити однозначний висновок: формування моделі національної економіки України, інтенсивний розвиток якої «рухатимуть» інновації, можливе лише за умов суттєвого покращення інституційного середовища.

За групою показників «Людський капітал, навчання та соціальна інтеграція» Україна займає досить високу позицію – 37-ме місце. Це означає, що наукова база для розвитку власних технологій, а також політика рівності та соціальної інтеграції знаходяться на пристойному рівні – достатньо високими є показники:

- гендерної рівності;
- рівня грамотності дорослого населення;
- рівнів охоплення населення середньою та вищою освітою;
- видатків на освіту (як % від ВВП);
- кількості працівників у сфері охорони здоров'я.

Очевидно, що за існуючих тенденцій Україні, аби підвищити власний рейтинг за ІІП або принаймні утримувати поточне місце у цьому рейтингу, необхідно зосередитися на підвищенні якості освіти. Для просування на вищі щаблі у рейтингу ІІП необхідне також суттєве покращення ситуації у сфері охорони здоров'я. За групою показників «Регуляторна політика та законодавство» Україна на далекому 101-му місці. Такий результат є цілком закономірним і свідчить про те, що в країні існують істотні перешкоди для ведення бізнесу. Права інвесторів і взагалі право власності захищені дуже слабо. Таким чином, інституційне середовище не сприяє не лише впровадженню інновацій, а й взагалі продуктивній господарській діяльності економічних суб'єктів. За фактором «Дослідження та розробки (R&D)» Україна займає 51-ше місце. Такий результат корелює з результатами вимірювання у сфері «Людський капітал, навчання та соціальна інтеграція», оскільки без необхідної наукової бази впровадження і розвиток розробок у країні неможливі. Але те, що за цим фактором Україна втратила 14 позицій у порівнянні з фактором 2, зумовлене тим, що фінансування досліджень і розробок у зв'язку з їх довгостроковою окупністю є нижчим, ніж інвестиції в освіту. Можна також відзначити, що в Україні інвестиції в науково-дослід-

ницьку діяльність, конструкторські розробки (НДДКР) та інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) є недостатніми для забезпечення технологічного прориву. При цьому відсоток працівників у сфері досліджень і розробок (R&D), студентів в науці та інженерії, науково-технічних статей (на мільйон населення), шкіл з мережею Інтернет є порівняно високим. Достатньо розвинутою є система патентування. Але це лише первинна база для подальшого розвитку.

За фактором «Поширеність та використання інформаційних та телекомунікаційних технологій» Україна знаходиться в середині списку – на 73-му місці. Це засвідчує той факт, що наша країна є «помірно мобільною», і ринку інформаційних та телекомунікаційних технологій є куди розвиватися. За рахунок великої території й чисельного населення ринок мобільного зв'язку знаходиться в непоганому стані – на 23-му місці. Інфраструктура є новітньою і якісною – 25-те місце. Проте державні органи виявилися не такими прогресивними у використанні наявних технологій – 51-ше місце. За підгрупою показників «Телекомунікації» Україна посіла у рейтингу 93-тє місце, «Інтернет, комп'ютери та телебачення» – 83-тє.

На сьогодні державна політика у сфері підтримки інновацій є невід'ємною частиною державної політики економічного розвитку. Отже, стратегія інноваційного розвитку має стати невід'ємною складовою загальнонаціональної довгострокової стратегії економічного і соціального розвитку, відповідно до якої буде відбуватися інтенсивний розвиток національної економіки України. У зв'язку з цим виникає необхідність розроблення комплексного документу стратегічного характеру, в якому мають бути визначені основні цілі та пріоритети державної політики у цій сфері, що стане основою для розроблення відповідних програм. Такі документи вже існують у багатьох розвинених країнах світу і називаються Інноваційними стратегіями, або Стратегіями інноваційного розвитку. Наприклад, з 2002 року така стратегія була впроваджена в Канаді [11]. Вона спрямована на те, щоб зробити з Канади світового лідера з інновацій. Можна сказати, що вона виправдала себе, адже наразі Канада входить у десятку найбільш інноваційних країн світу – у звіті про Індекс інноваційного потенціалу за 2010–2011 роки вона займає сьоме місце. Іншими країнами, що запровадили подібні стратегії, є: США («Стратегія американської інновації: шлях до сталого економічного зростання та якісних робочих місць»³), Швеція («Інноваційна Швеція»⁴), Японія (декілька стратегій у різних галузях – екології («Зелена інноваційна стратегія Японії»⁵), ІТ (i-Japan strategy 2015), науки й техніки (Innovation 25).

Досвід розроблення подібних документів є й в Україні. Так, у 2009 році на виконання постанови Верховної Ради України від 17 лютого 2009 року №965–VI «Про проведення парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» комітетом Верховної Ради з питань науки і освіти, Центром досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України за участю інших наукових установ НАН

України, а також центральних і місцевих органів державної влади була розроблена Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів із врахуванням ключових положень, закладених в проєкті Стратегії інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року, підготовленого Державним агентством з інновацій та інвестицій України і Державним підприємством «Інститут економіки і прогнозування НАН України», та в ряді інших стратегічних проєктів [13].

Розглянутий у цій статті Індекс інноваційного потенціалу може бути додатковим корисним інструментом аналізу й оцінки результативності. На етапі розроблення він дозволяє визначити ті вузькі місця, або найбільш гострі проблеми, на вирішенні яких варто зосередити зусилля і ресурси, таким чином, вирішити проблему пріоритетизації завдань стратегії при формуванні програм її імплементації, а на етапі реалізації – оцінювати результативність заходів, що вживаються. Ефективне впровадження програм інноваційного розвитку в рамках стратегії має призводити до послідовного підвищення місця України у рейтингах як за окремими складовими, так і за інтегральним індексом.

Висновки

Виходячи з аналізу Індeksu інноваційного потенціалу за 2010–2011 роки можна зробити висновок, що базові ресурси інноваційного розвитку в Україні наявні. Рівень охоплення населення освітою, науково-дослідницька база є достатньо високими, проте їхня якість та орієнтованість на потреби ринку праці та бізнесу – предмет окремих досліджень. Ключовим питанням для України на сучасному етапі розвитку є придбання та використання знань і технологій, які вже існують. Тому політика відкритості до глобального знання має вирішальне значення. Це включає в себе торгівлю, прямі іноземні інвестиції, технології ліцензування, а також питання копіювання та зворотної розробки⁶.

Підсумовуючи, можемо виділити окремі пріоритетні напрями, на яких має бути зосереджена програма інноваційного розвитку України, принаймні у середньостроковій перспективі:

1) покращення якості державного управління в бік створення більш сприятливого для інноваційної діяльності бізнес-клімату (збільшення політичної стабільності, захисту прав власності, верховенства права і т.д.);

2) підтримка (особливо на етапі створення і становлення) малого і середнього інноваційного бізнесу;

³ «A Strategy for American Innovation: Driving Towards Sustainable Growth and Quality Jobs»

⁴ «Innovative Sweden»

⁵ «The Green Innovation Policy of Japan»

⁶ Зворотна розробка – дослідження деякого пристрою чи програми з метою розуміння принципів роботи досліджуваного об'єкта. Найчастіше використовується з метою створення об'єкта, за функціональністю аналогічного досліджуваному, але без точного копіювання його функцій [5].

3) розвиток людського потенціалу через підвищення якості освіти та розвиток науки;

4) стимулювання інвестицій підприємств у дослідження і розробки, співпраці підприємств із науково-дослідними інститутами, університетами та іншими «постачальниками інновацій»;

5) стимулювання проникнення інформаційних та телекомунікаційних технологій у всі сфери суспільного життя.

При розробці та подальшому впровадженні стратегій і програм інноваційного розвитку може бути використаний розглянутий у цій статті аналітичний інструмент – Індекс інноваційного потенціалу. На етапі розроблення він дозволяє визначити ті вузькі місця, або найбільш гострі проблеми, на вирішенні яких варто зосередити зусилля і ресурси, а на етапі реалізації – відстежувати досягнутий прогрес, який повинен призводити до послідовного підвищення місця України у рейтингах, як за окремими складовими, так і за інтегральним індексом.

Література

1. A. Lypez-Claros Y.N. Mata, The Innovation Capacity Index: Factors, Policies and Institutions Driving Countries Innovation, Innovations for Development Report 2010–2011, European Business School – Palgrave Macmillan, 2010.
2. Aubert J.: Promoting Innovation in Developing Countries: A Conceptual Framework. World Bank Institute, Washington, DC, USA, 2004.
3. Feldman M.: The significance of innovation. Rotman School of Management University of Toronto, 2004. – Режим доступу:

http://www.competeprosper.ca/images/uploads/Feldman_WIM_Summary_2005.pdf

4. Freeman C., Lundvall, B.-A.: Small Countries Facing the Technological Revolution, Pinter, Londres, 1988.

5. Rachel Griffith & Stephen Redding & John Van Reenen Mapping the two faces of R&D: productivity growth in a panel of OECD industries: IFS Working Papers W00/O2, Institute for Fiscal Studies, 2000.

6. Rosenberg N. Innovation and economic growth Paris: OEC, 2004.

7. Schumpeter, J.A. Theory of Economic Development, Harvard University Press, 1934.

8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Підручник, 376 с., Пер. с угор. – М.: В-цтво Прогресс, 2005.

9. Геець В. Структура економіки і структурна політика її стабілізації // Економіка України. – №4, 1995.

10. Закон України «Про інноваційну діяльність» №1344-IV від 27.11.2003, ВВР, 2004 №17–18.

11. Інноваційна стратегія Канади. – Режим доступу: <http://publications.gc.ca/collections/Collection/lu4-5-2002E.pdf>

12. Розроблення методичних рекомендацій та проведення порівняльного аналізу (бенчмаркінгу) рівня соціально-економічного розвитку України з іншими країнами світу: звіт про НДР (кінцевий) / НДЕІ. – №08–10. – К., 2010. – 207 с.

13. «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» / Авт. упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилиєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

К.Ю. ДЕДЕЛЮК,
аспірантка, Волинський національний університет ім. Лесі Українки

Особливості інноваційного розвитку послуг із транзиту енергоносіїв в Україні

У статті висвітлено специфіку інноваційних процесів у сфері послуг з транзиту енергоносіїв, проаналізовано економічну складову транзиту нафти та газу через територію України до Європейського Союзу.

Ключові слова: інноваційний розвиток, економіка послуг, транзит енергоносіїв, сфера послуг.

В статье исследована специфика инновационных процессов в сфере услуг по транзиту энергоносителей; проанализирована экономическая составляющая транзита нефти и газа через территорию Украины в Европейский союз.

Ключевые слова: инновационное развитие, транзит, энергоносители, нефть, газ, сфера услуг.

The article studied the specific features of innovation processes in energy resources transit services; contains an analysis of economic aspects of oil and gas transit through Ukraine to the European Union.

Keywords: an innovative development, transit, energy, oil and gas, service sector.

Постановка проблеми. Нарощування інноваційного потенціалу у сферах матеріального та нематеріального виробництва є перспективним напрямом динамізації економічного зростання й забезпечення конкурентоспроможного розвитку економіки в ХХІ столітті. Однією з ключових конкурентних переваг України залишається її транзитна домінанта на енергетичному ринку, інноваційний розвиток якої передбачає поєднання матеріальних та нетехнологічних новацій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні засади інноваційної діяльності відображені в наукових працях Й. Шюмпетера, М. Туган-Барановського, В. Зомбарта, Б. Твісс, О.В. Механіка, Р. Фатхутдинова та ін. Дослідженнями специфіки інноваційних процесів у сфері транзитних послуг займалися Дж. Лав, О. Лапко, Д. Ліпполдт, М. Новаковіч, С. Ропер, М. Стайнер, П. Стрижовські, Ю. Яковець, П. Завлин, А. Васильєв. Для відображення тенденцій та спе-

цифіки інноваційного розвитку транзитних послуг важливою є аналітична інформація, що міститься в публікаціях ОЕСР, Європейського Союзу, Центру Разумкова (Україна), порталу Олега Соскіна, прес-служби ПАТ «Укратранснафта».

Невирішені аспекти проблеми. Українськими вченими висвітлюються різноманітні аспекти автомобільного, залізничного, повітряного транзитного потенціалу. Однак, незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, проблема інноваційності транзитних потоків, особливо у сфері транспортування енергетичних ресурсів? залишається недостатньо вивченою.

Метою дослідження є аналіз стану інноваційного розвитку послуг з транзиту енергоносіїв в Україні та шляхів їх оптимізації.

Виклад основних результатів дослідження. Розвиток конкурентних переваг національної економіки в XXI столітті має базуватися на активному впровадженні інноваційної складової. Основними локомотивами економіки України, що визначають її значення для світового господарства, є важка промисловість, агропромисловий комплекс, транзитний потенціал, перспективність високотехнологічних галузей промисловості. Підтримка та нарощування вищезазначених базових факторів конкурентоспроможності національної економіки з урахуванням потреб інноваційного розвитку сприятиме створенню передумов для формування та посилення ролі інших перспективних конкурентних переваг. Таким чином, інноваційна складова має бути першочергово представлена у тих галузях, які є пріоритетними для нашої держави, зокрема у сфері транзитних послуг.

Важливою характерною рисою глобалізації є формування та розвиток глобальних ланцюгів, теоретичні засади яких стали результатом трансформації ідеї Майкла Портера про існування вартісних ланцюгів. У своїй праці «Конкурентні переваги: створення та підтримка найвищої продуктивності» (1985) відомий представник Гарвардської бізнес-школи визначав вартісний ланцюг (value chain) як модель, що застосовується для детального висвітлення послідовності операційних та функціональних дій, що потрібні для доведення

продукції до кінцевого споживача [2, с. 176]. Основними складовими вартісного ланцюга є ланцюг пропозиції (Supply Chain), що включає в себе покупку, виробництво, дистрибуцію, та ланцюг попиту (Demand Chain), елементами якого є маркетинг, продажі, послуги. Спробуємо схематично зобразити структуру глобального вартісного ланцюга для енергетичної сфери, що передбачає реалізацію таких етапів: видобування енергоносіїв; транспортування, у тому числі територією країн-транзитерів, оптова торгівля, передача енергоносіїв до оператора національного ринку певної країни споживача енергоресурсів, дистрибуція на місцях та постачання енергоносіїв до фінального споживача (див. схему).

Дослідження та розробка родовищ, видобування енергоносіїв є складниками промислового сектору, де матеріальні технічні новачки відіграють ключову роль в інноваційному розвитку. Наступні ж етапи глобального ланцюга постачання – транспортування, розподіл, дистрибуція, споживання – пов'язані більшою мірою зі сферою послуг. Такий симбіоз та взаємодія первинного та третинного секторів господарської системи підтверджує міжсистемний характер сфери послуг з транзиту енергоносіїв.

Підкреслимо, що жоден етап не матиме сенсу та не буде економічно виправданим, якщо інша ланка не буде ефективно функціонувати. Тому для забезпечення цілісного інноваційного розвитку галузі нововведення мають активно упроваджуватися на кожному етапі вартісного ланцюга, зокрема і у сфері транспортування енергоносіїв.

Досліджуючи еволюцію змісту категорії «інновації» у XX столітті, варто взяти до уваги визначення інновації, висвітлене у Керівництві Осло (Oslo Manual). В останній публікації документу від 2005 року поняття «інновація» визначається у контексті ідей Й. Шумпетера як впровадження нового, значно вдосконаленого продукту (предмету, послуги) або процесу, нового маркетингового методу або нового організаційного методу в бізнес-практику, виробничу практику або в систему зовнішніх відносин [10, с. 26].

Схематично сутність розвитку теоретичних основ дослідження інноваційної діяльності зображено на рис. 1, де ІП –

Глобальний вартісний ланцюг для енергетичної сфери*

Видобування енергоносіїв	Транспортування (передача)	Оптова торгівля	Оператор ринку (великий покупець)	Дистрибуція (дрібна)	Фінальний споживач
--------------------------	----------------------------	-----------------	-----------------------------------	----------------------	--------------------

* Джерело: [11].

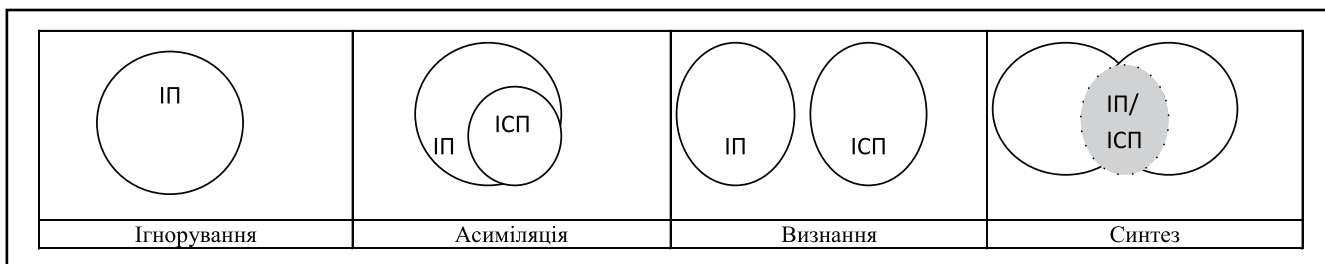


Рисунок 1. Еволюція теоретичних основ інновацій у сфері послуг*

* Джерело: [9]

промислові інновації; ІСП – інновації сфери послуг. Відзначимо, що поєднання інноваційних процесів у сфері матеріального та нематеріального виробництва, як це спостерігається у послугах з транзиту енергоносіїв, підтверджує теоретичні основи сучасного розуміння інноваційного розвитку сфери послуг, що сьогодні перебуває на стадії синтезу.

Як видно з рис. 2, сучасне розуміння інноваційних процесів у сфері послуг нерозривно пов'язане із нововведеннями у матеріальному виробництві. Це є проявом інтегрованості та посилення взаємозалежності між структурними елементами глобальної економічної системи з метою забезпечення конкурентних переваг, які відповідають умовам розвитку світового господарства у XXI столітті.

Аналіз інноваційної складової глобального ланцюга з транзиту енергоносіїв пропонуємо провести використовуючи методологічну першооснову інноваційної теорії, викладеної Й. Шумпетером. Так, новація може включати такі елементи: введення нового або вдосконаленого товару; впровадження нового методу виробництва продукції (раніше не використовувався в даній галузі промисловості); відкриття нового ринку, на якому певна галузь національної промисловості не була представлена раніше; завоювання нового джерела сировини та напівфабрикатів; впровадження нової організаційної структури в будь-якій галузі [12, с. 16]. Якщо наблизити дані категорії інновації до сфери послуг з транзиту енергоносіїв, вони можуть набувати проявів зазначених у таблиці.

Географічне розміщення та наявна інфраструктура України формують важливе транспортне сполучення для передачі енергоносіїв від країн-експортерів нафти, газу до великого споживчого ринку Європейського Союзу. Прогноз Європейської Комісії передбачає до 2020 року зростання імпорту нафти до країн ЄС на 20 млн. т за вартості \$61/барель; за вартості \$100/барель очікується зменшення імпорту на 21 млн. т [4, с. 34]. Надмірна енергетична залежність об'єднання від одного постачальника (Російської Федерації) зумовила диверсифікаційні тенденції в енергетичній політиці ЄС у напрямі активізації співпраці з іншими країнами – експортерами нафти та газу, зокрема Каспійського регіону, для забезпечення прямого доступу до їх енергетичних ресурсів. З огляду на це за умови інноваційного розвитку транзитних потужностей Україна матиме можливість не ли-

ше зберегти, а й посилити свої позиції як країни – транзитера енергоносіїв.

Пропонуємо детально проаналізувати ринок послуг із транзиту нафти й газу на предмет наявності у ньому інноваційного складника. Динаміка транзитних потоків енергоносіїв територією України від років незалежності не є однорідно зростаючою або спадною та має хвилюподібний характер (рис. 2). Для більш чіткого уявлення про розвиток транзиту з точки зору інноваційності спробуємо виділити чотири етапи функціонування ринку транзитних послуг. Так, перший етап (1991 до 1995 року) характеризувався стабільним зростанням транзиту енергоносіїв територією України до Європейського Союзу. Середній обсяг транзиту нафти та газу становив 46,52 млн. т/рік та 99,54 млрд. куб. м/рік відповідно. На другому етапі (1996–2000) середній обсяг транзиту енергоносіїв територією України становив 54,0 млн. т / рік нафти та 113,56 млрд. куб. м/рік газу. Середній обсяг транзиту нафти у третій (2001–2005) та четвертий періоди (2005–2010) становив 34,58 та 31 млн. т/рік відповідно, а газу 113,12 млрд. куб. м/рік та 106,2 млрд. куб. м/рік відповідно.

Варто відзначити, що з 2001 року спостерігається тенденція до поступового зниження обсягів транзиту газу та різкого падіння транзитних потоків нафти територією України. Так, суттєве скорочення транзиту нафти відбулося на другому етапі у 2002 році, із зменшенням наданих послуг на 21,2 млн. т (із 48,6 млн. т у 2001 році до 27,4 млн. т у 2002 році). Зауважимо також, що нарощення обсягів транзиту нафти упродовж 2003–2006 років було незначним, і після збільшення у 2007 році до 39,8 млн. т спостерігаємо подальше скорочення транзитних потоків територією України до 20,1 млн. т у 2010 році.

Свідченням інноваційного розвитку послуг з транзиту нафти стала побудова нафтопроводу Одеса – Броди з подальшим запуском його в аверсному режимі у 2011 році, що забезпечило перекачування легкої каспійської нафти сорту «Азері Лайт» до Білорусії з перспективою поставок до ЄС, зокрема на НПЗ Чехії, Словаччини, Угорщини [1]. Розвиток у цьому контексті Євро-Азіатського нафтопортного коридору є ще одним елементом інноваційного розвитку транзитного потенціалу України, що відповідно до інноваційних категорій в енергетичному секторі забезпечить:

Адаптація категорії «інновація» за Шумпетером до сфери послуг з транзиту енергоносіїв*

Різновид інновації (теоретична основа)	Специфіка прояву інновації
Інновація товару – введення нового або вдосконаленого товару	У сфері енергетичних ресурсів може проявлятися у транзиті технологічно удосконалених або нових енергоресурсів (наприклад скрапленого газу; інших сортів нафти)
Інновація процесу – впровадження нового методу виробництва продукції	Удосконалення та оптимізація існуючих та створення нових маршрутів транзиту енергоносіїв та використання нових способів транспортування енергоресурсів (створення LNG терміналів)
Відкриття нового ринку, на якому дана галузь промисловості даної країни не була представлена	Диверсифікація країн споживачів енергоносіїв
Завоювання нового джерела сировини та напівфабрикатів	Диверсифікація країн експортерів енергоносіїв
Упровадження нової організаційної структури в будь-якій галузі	Реалізація нових форм взаємодії між учасниками ринку

* Складено автором.

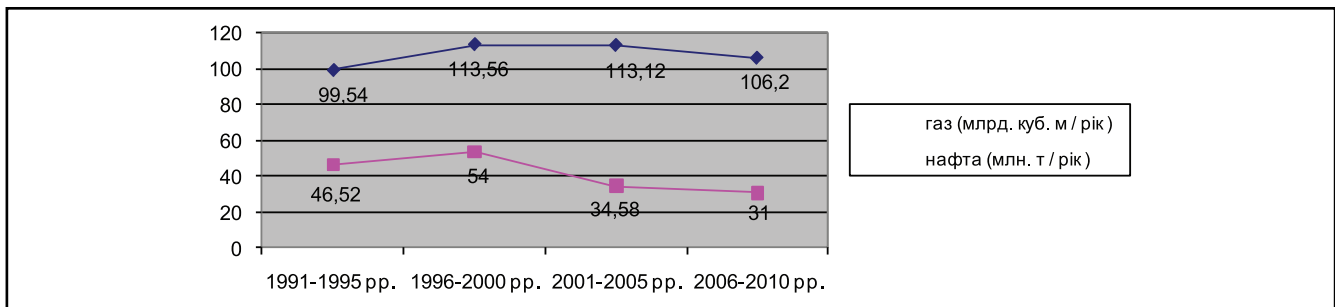


Рисунок 2. Обсяги транзиту нафти та газу територією України з 1991–2010 років*

* Джерело: складено автором за [6, 7].

- інновацію продукту – введення до транзитних нафтових магістралей нафти сорту «Азері Лайт», що раніше не прокачувалася національною нафтотранспортною системою;
- інновацію процесу – створення нового маршруту постачання нафти до Європейського Союзу через використання морського нафтового терміналу «Південний» та нафтопроводу Одеса – Броди;
- «завоювання нових джерел сировини» з країн Каспійського регіону.

Для українського транзитного комплексу з перекачування газу актуальним є інноваційне питання упровадження нової організаційної структури в галузі, що зумовлено необхідністю її модернізації та наближення до європейських стандартів. Сьогодні Україна має можливість обрати найбільш раціональний підхід до підвищення ефективності ГТС із п'яти можливих: реформування ГТС власними силами; передача ГТС у концесію; передача ГТС в оперативне управління; приватизація ГТС; будівництво нового газопроводу. За експертною оцінкою Центру Разумкова перспективною альтернативою є приватизація української ГТС, а організаційною формою залучення іноземних партнерів до реформування ГТС та наступного ефективного її використання було обрано створення міжнародного консорціуму [8, с. 21].

Енергетична стратегія України до 2030 року передбачає гарантування безпеки поставок енергетичних продуктів, що має досягатися через диверсифікацію джерел і маршрутів постачання природного газу в Україну шляхом участі у міжнародних проектах транспортування газу до Європи з Туркменістану, Азербайджану, Ірану та інших країн. Стабільність функціонування нафтового комплексу передбачається забезпечити шляхом реалізації проекту Євро–Азійського нафтотранспортного коридору та подовження нафтопроводу Одеса – Броди до Плоцька, розширення системи, а також створення вертикально інтегрованої нафтової компанії, розширенням можливостей нафтопереробних потужностей України та створенням державного резерву нафтопродуктів [3].

Основною причиною зменшення обсягів транзиту енергоносіїв територією України є активна диверсифікаційна політика Російської Федерації щодо постачання газу та нафти до Європи в обхід території України. З точки зору інноваційної теорії такі заходи з боку Росії слід трактувати як елементи ін-

новації процесу, що передбачають удосконалення та оптимізацію маршрутів транспортування енергоносіїв. З іншого боку, дії російського партнера звужують можливості запровадження подібних інновацій у транзитному комплексі України. До інноваційних диверсифікаційних проектів з боку Росії у сфері постачання нафти можна віднести збільшення пропускної спроможності Балтійської трубопроводної системи; проект будівництва БТС–2 (пропускною спроможністю більше 16 млн. т протяжністю більше 500 км), що має зв'язати нафтопровід «Дружба» з балтійськими нафтовими терміналами в Приморську та Усть–Лузі і тим самим зменшити обсяги транзиту нафти через Білорусь в Україну; проект будівництва нафтопроводу Бургас – Олександрополіс через Болгарію і Грецію в обхід турецьких морських проток із пропускною спроможністю трубопроводу близько 35 млн. т нафти на рік [5]. У сфері постачання газу на європейський енергетичний ринок російськими інноваційними проектами в разі їхньої майбутньої рентабельності, що ставиться фахівцями під сумнів, є будівництво Північного та Південного потоків.

Надмірна залежність української газо– та нафтотранспортної транзитної системи від енергетичної політики Росії зумовлює чутливість транзитних потоків територією України, що негативно впливає на подальший розвиток національних транзитних конкурентних переваг. Водночас існують об'єктивні передумови для активного залучення транзитної інфраструктури України до диверсифікаційних проектів Європейського Союзу, як, наприклад, відкриття нових постачальників нафти та газу, зокрема серед країн Каспійського регіону (Азербайджану, Казахстану, Туркменістану). Це дозволить не лише гарантувати заповненість національних транзитних нафтотранспортних магістралей, а й суттєво посилить роль України як держави–транзитера, забезпечить активізацію участі країни в системі глобального ланцюга з постачання енергоресурсів та сприятиме розвитку транзитного потенціалу інноваційними методами.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Газо– та нафтотранспортна системи України формують основу транзитних переваг на енергетичному ринку Європи. Інноваційний складний розвиток транзитного потенціалу сприятиме нарощуванню та утворенню конкурентних по-

зицій України як країни-транзитера. Новації у сфері послуг із транзиту енергоносіїв в Україні мають включати в себе елементи диверсифікації ринків сировини та кінцевого споживання, удосконалення маршрутів транспортування та розширення асортименту енергоносіїв. Суттєвим недоліком на ринку транзиту енергоносіїв через територію України є те, що зовнішніми надходженнями сировини національна нафтопроводна система тривалий час була пов'язана лише з російською сировиною, що призвело до монопольного положення Росії у постачанні нафти до Європи та в Україну. В таких умовах інноваційні заходи з диверсифікації джерел надходження нафти й газу мають розглядатися як ключовий елемент забезпечення енергетичної безпеки, що створює об'єктивні передумови для стабільного розвитку глобальної економіки.

Література

1. Барабаш І. Стратегія та економічні аспекти диверсифікації постачання нафти в Україну [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea/2001/7-8/20010783.html>
2. Брижань І.А., Жучкова Г.А. Концепція використання ланцюгів доданої вартості в умовах створення конкурентоспроможної національної економіки [Текст] // Економіка і регіон. – №4 (19). – 2008 – ПолтНТУ. – С. 175–179.
3. Енергетична стратегія України до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc
4. Диверсифікація поставок нафти до України: актуальність, проблеми, шляхи їх вирішення [Текст] // Національна безпека і оборона. – №6. – 2009. – С. 26–37.
5. Земляний М.Г., Рязова Т.В. Транзит та постачання газу в Україні. Реалії і перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/PostGaz1.pdf>
6. Обсяги транзиту природного газу територією України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.naftogaz.com/www/2/nakweb.nsf/O/ODF906D861E53FC7C22573FE003F3D66/\\$file/GasTransit.gif](http://www.naftogaz.com/www/2/nakweb.nsf/O/ODF906D861E53FC7C22573FE003F3D66/$file/GasTransit.gif)
7. Обсяги трубопроводного транспортування нафти в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.naftogaz.com/www/2/nakweb.nsf/O/ODF906D861E53FC7C22573FE003F3D66/\\$file/OilTransmission.gif](http://www.naftogaz.com/www/2/nakweb.nsf/O/ODF906D861E53FC7C22573FE003F3D66/$file/OilTransmission.gif)
8. Створення міжнародного газотранспортного консорціуму на базі ГТС України: інтереси та позиції зацікавлених сторін [Текст] // Національна безпека і оборона. – №1. – 2004. – С. 3–23.
9. Alban Fischer A Practical Introduction to Service Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.skmf.net/file-admin/redaktion/aktiver_content/O6_Download/1KB003.pdf
10. Carter Bloch, Vladimir Lopez – Bassols Innovation indicators [Текст] // Innovation in firms. A microeconomic perspective. – OECD. – 2009. – 22–68 pp.
11. F. Holz, C. von Hirschhausen, C. Kemfert A Strategic Model of European Natural Gas Supply (GASMOD) – How Dominant is Russia? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tu-dresden.de/www/wleeg/publications/wp_gg_18_Holz_Hirschhausen_Kemfert_GASMOD_role_of_Russia.pdf
12. V. Chandra, D. Ercal, P. Carlo Padoan, C. A. Primo Braga Introduction: why innovation matters. [Текст] // Innovation and growth. Chasing a moving frontier / Edited by V. Chandra, D. Ercal, P. Carlo Padoan, C.A. Primo Braga. – OECD / The World Bank. – 2009. – 15–24 pp.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

М.В. ЧОРНА,
д.е.н., професор, Харківський університет харчування та торгівлі

П'ять сил конкуренції: особливості прояву в сучасній роздрібній торгівлі

У статті визначено особливості прояву п'яти сил конкуренції в сучасній роздрібній торгівлі з урахуванням галузевої специфіки та виокремлення різних стратегічних груп підприємств.

Ключові слова: конкуренція, сили конкуренції, роздрібна торгівля, стратегічні групи.

В статье определены особенности проявления пяти сил конкуренции в современной розничной торговле с учетом отраслевой специфики и выделения различных стратегических групп предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, силы конкуренции, розничная торговля, стратегические группы.

The peculiarities of display of the five competitive forces in the modern retail in view of the branch specific and the selection of different strategic groups of companies are defined in the article.

Постановка проблеми. Роздрібна торгівля є однією з тих галузей, що активно розвиваються навіть в умовах кризи. Частка створеного в торгівлі валового внутрішнього продукту зростає (від 10,89% у 2002 році до 13,43% у 2010 році) та поступається лише частці валового внутрішнього продукту, створеного в переробній промисловості; оборот роздрібної торгівлі зріс за цей період у 8,1 раза; частка суб'єктів господарювання, які займаються роздрібною торгівлею, найбільша порівняно з іншими галузями – на рівні 27% на 01.01.2010. Незважаючи на негативний вплив кризових явищ, лише у 2009 році відбулося падіння

обороту роздрібної торгівлі на 16,7%, проте у 2010 році зафіксовано його приріст на 7,6%, а за дев'ять місяців 2011 року – на 15,2% до відповідного попереднього періоду [1]. Тобто в національній економіці роздрібна торгівля займає одну з ключових позицій та її внесок зростає. Для забезпечення подальшого стійкого розвитку галузі необхідно впровадження нової парадигми управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібної торгівлі, яка має ґрунтуватися на урахуванні основних чинників (сил) конкуренції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на те, що ключову роль конкуренції для ринкової економіки було узагальнено ще А. Смітом у принципі «невидимої руки», в сучасній науковій думці активно дискутуються питання щодо особливостей її прояву. Визнані науковці в процесі дослідження факторів конкуренції та їхнього впливу на конкурентоспроможність підприємств базуються на розгляді теорії конкурентних сил М. Портера [2, 3]. Так, А. Воронкова, Н. Калюжна, В. Отенко відзначають, що «модель п'яти сил конкуренції М. Портера є зручним інструментом для виявлення й визначення ступеня впливу факторів, що здійснюють вплив на поведінку підприємств» [4, с. 88]. Л. Піддубна підкреслює: «У практиці управління найбільшу увагу привертають внутрішні та ділове середовища... У сукупності ці складові середовища утворюють модель «галузєвої конкуренції» М. Портера» [5, с. 232]. До рушійних конкурентних сил, які формують правила конкуренції в галузі, М. Портер відніс такі: «вихід на ринок нових конкурентів, загроза з боку субститутів, ринкова влада покупців, ринкова

влада постачальників, суперництво між діючими на ринку конкурентами» [3, с. 29].

Значення кожної з п'яти сил конкуренції, і це підкреслює відомий російський дослідник Р. Фатхутдинов, «визначається структурою галузі, тобто її основними економічними та технічними характеристиками» [6, с. 56]. І. Балабанова також вказує: «Значущість кожної з вказаних сил міняється по галузях і зумовлює кінець кінцем їх прибутковість» [7, с. 15]. Таким чином, для використання моделі М. Портера під час аналізу конкуренції в роздрібній торгівлі та конкурентоспроможності підприємств галузі необхідно встановити особливості її застосування, що й обумовило вибір напряду та актуальність даного дослідження.

Метою статті є визначення особливостей прояву п'яти сил конкуренції в сучасній роздрібній торгівлі з урахування галузевої специфіки та виокремлення різних стратегічних груп підприємств.

Виклад основного матеріалу. Характерною особливістю сучасної вітчизняної роздрібної торгівлі є поява та стрімкий розвиток торговельних мереж. Активізація та поширення мережних підприємств обумовило прискорення еволюції вітчизняної роздрібної торгівлі, зміну структури споживчого ринку, що привело до трансформації її традиційної ролі і функцій та вплинуло на галузеву та внутрішньогалузеву конкуренцію.

Грунтуючись на розробленій М. Портером теорії п'яти рушійних конкурентних сил; ураховуючи галузеві особливості та специфіку сучасного розвитку, визначені та узагальнені в попередніх роботах (спрямованість на забезпечення задоволення кінцевих споживачів у товарах та послугах, наявність найбільшої кількості суб'єктів господарювання порівняно з іншими галузями, невелика частка необоротних і майже найбільша порівняно іншими галузями частка оборотних активів, низька частка власного капіталу, значна швидкість обороту капіталу, висока працездатність торговельного процесу, значної широти та глибини асортименту товарів та послуг, розповсюдженість підприємств в усіх регіонах країни, територіальна диспропорція тощо [8, с. 31–32]) визначено прояв основних конкурентних сил у роздрібній торгівлі. Вони набувають такого вигляду:

- загроза появи нових конкурентів;
- загроза появи торговельних послуг–замінників або, що більш точно, торговельних послуг нового якісного рівня;
- здатність постачальників товарів та торговельних площ торгуватися, тобто формувати гнучку систему ціноутворення з урахуванням різних форм та методів;
- здатність покупців торгуватися – наявність (динаміка) потенційного та/або ефективного попиту;
- рівень суперництва (конкуренції) вже наявних конкурентів між собою.

Унаслідок значної відмінності підприємств роздрібної торгівлі (ПРТ) нових форматів (мережних) від існуючих раніше (автономних тобто немережних) для визначення особливо-

стей впливу конкурентних сил у роздрібній торгівлі запропоновано виділити окремі стратегічні групи. Підкреслимо, що стратегічна група формується із сукупності ПРТ з однаковими стратегічними характеристиками, які конкурують на одній основі. Головною ознакою диференціації стратегічних груп торговельних підприємств є принципово різні цілі управління, які фокусуються на різних частинах ланцюжка цінностей роздрібної торгівлі – послідовного набору видів діяльності, що створюють споживчу цінність торговельної послуги [8, с. 85–86]. Це обумовлено значними особливостями функціонування та розвитку, різними бар'єрами входу та привабливістю, специфікою систем управління тощо.

Загроза появи нових конкурентів – це можливість появи в галузі нових конкурентів, яку визначають бар'єри входу. Основні вхідні бар'єрів та їх особливості в роздрібній торгівлі систематизовано в табл. 1.

Бар'єри входу значно різняться за виділеними стратегічними групами. Так, торговельні мережі є досить великими суб'єктами господарювання. У рейтингу «Гвардія 500. Самые богатые компании Украины» мережні підприємства ритейлу займають високі позиції: у 2009 році до 100 найбільших компаній України увійшло п'ять мережних торговельних підприємств, серед них Metro Cash & Carry Україна (чистий дохід 8749 млн. грн., активи 4330,5 млн. грн., власний капітал 120,9 млн. грн.) посідає 23-тю позицію в рейтингу; група компаній Fozzy Group (чистий дохід 85 000 млн. грн.) – 26-ту позицію; «АТБ–Маркет» – 53-тю позицію; група компаній «Амстор» – 94-ту позицію; ТОВ «Квіза–трейд» – 99-ту позицію [9].

Тобто капіталомісткість великих мережних підприємств досить велика, а необхідність значного обсягу капіталу для початку бізнесу та високий рівень рентабельності забезпечує високий бар'єр входу до цієї стратегічної групи.

Немережні підприємства характеризуються невеликим обсягом власного капіталу для початку бізнесу та мінімальним строком окупності – витрати на відкриття та обладнання нового магазину в середньому становлять від \$60 тис. до \$110 тис., а повна окупність, як правило, досягається протягом 1,5–2 років [10]. Це значно нижче за відповідні показники за мережними підприємствами та підприємствами інших галузей. На фоні невеликої частки необоротних активів, незначного обсягу власного капіталу, формування прибутку завдяки значній швидкості обороту капіталу, стабільної рентабельності обумовлює досить низький бар'єр входу та наявність практично чистої конкуренції в межах цієї стратегічної групи.

У межах конкурентної сили «загроза появи торговельних послуг–замінників (послуг–субститутів)» розглядається співвідношення ціна–якість торговельної цінності товару та торговельної послуги окремо; вартість переходу до іншого магазину як у межах стратегічної групи, так і поза нею.

Здатність постачальників товарів (торговельних площ) торгуватися, тобто формувати гнучку систему ціноутворення з урахуванням різних форм та методів – особливістю

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Особливості бар'єрів входу в галузь роздрібної торгівлі

Вхідний бар'єр	Особливості в галузі роздрібної торгівлі
Вартість входу на ринок	Вартість входу на ринок залежить від таких чинників – наявності та загального рівню конкуренції; обсягу капіталу, який залежить від формату підприємства та способу входу (відкриття нового підприємства, злиття та поглинання); нестабільності політичної ситуації та відсутності дієвої законодавчої бази
Відповідні дії вже працюючих у галузі компаній	Існуючі на ринку торговельні мережі та автономні ПРТ можуть знижувати роздрібну ціну для запобігання входження конкурентів. Для відповідних дій має бути високий рівень кооперації підприємств окремих форматів, що практично неможливо для роздрібної торгівлі, в межах якої діє значна кількість суб'єктів різних форматів. Проте в межах внутрішньоформатної конкуренції мережних підприємств виникнення такої ситуації є цілком можливим
Ефект масштабу	Великі торговельні мережі, які мають значні обсяги реалізації, позитивний імідж та функціонують протягом значного періоду часу, здатні забезпечити досить низький рівень витрат обороту, а тому нові підприємства для конкуренції з ними мусять мати значну потужність
Обсяги капіталовкладень	Капіталомісткість галузі значно нижче практично за всі інші галузі економіки, що обумовлює порівняно низький рівень вхідного бар'єру. Проте капіталомісткість великих мережних підприємств досить значна, що забезпечує високий вхідний бар'єр у межах цього формату
Ефекти досвіду	Відсутність досвіду, що є характерним для сучасного українського ритейлу, значно підвищує вартість та знижує якість надання торговельних послуг
Інші вартісні переваги	Доступ до рідких цінних ресурсів, унікальні технології, контроль над певними сферами життєздатності галузі, формування ефективної системи управління й особливо дієвої системи управління конкурентоспроможністю на ПРТ
Купівельні переваги	Для роздрібної торгівлі лояльність покупців є пріоритетною складовою. Із забезпеченням загального високого рівня якості та необхідного спектру торговельних послуг саме прихильність покупців створює значні вхідні бар'єри
Держава	Державне регулювання роздрібної торгівлі є мінімально можливим і має скоріше соціально-правовий, ніж економічний характер. Серед питань державного регулювання обов'язкова державна реєстрація суб'єктів; контроль за якістю продукції; антимонопольний контроль за діяльністю юридичних осіб та інші, які обов'язкові для будь-якої підприємницької діяльності та бізнесу. Практично однією з форм прямого державного регулювання є обмеження торговельної націнки на групу споживчих товарів першої необхідності (соціальні товари)
Вартість переходу на інші товари	Для постійних споживачів часто занадто дорого (щонайменше додаткові витрати на досягнення місця розташування) та не зручно відмовитися від відвідування даного магазину й перейти до іншого, що негативно впливає на підприємства роздрібної торгівлі, які входять на ринок

роздрібної торгівлі, є вплив на асортимент та якість вироблених товарів завдяки ідентифікації споживацького попиту в процесі реалізації, а також обмежені можливості у формуванні кінцевої ціни реалізації в межах розміру торговельної націнки. В розрізі цієї конкурентної сили відносно галузі роздрібної торгівлі визначено складові та особливості їх прояву щодо окремих стратегічних груп (табл. 2).

Наступна «сила» здатність покупців торгуватися – наявність (динаміка) потенційного та/або ефективного попиту, в межах якої виділяються:

1. *Диференціація.* Прояв даного аспекту прямо протилежний іншим галузям. Так, якщо традиційно можливість переключення споживача на використання інших товарів знижує ринкову владу покупця практично в усіх галузях–виробниках, то в роздрібній торгівлі це вірно лише в межах зміни пріоритетів у межах товарів даного магазину. Унікальність товару, його незамінність збільшує владу споживача практично в усіх галузях окрім роздрібної торгівлі, де унікальність торговельної послуги навпаки значно знижує владу споживача. На відміну від інших галузей економіки в роздрібній торгівлі підприємства різних стратегічних груп фокусуються на створенні практично однакової споживчої цінності торговельної послуги.

Споживча цінність в економічній теорії розглядається як прибуток (вигода) від володіння та користування товаром/послугою. Відповідно до запропонованої Р. Вудруффом моделі ієрархії цінності (моделі ціль/мотивація) нижчим ієрархічним

рівнем споживчої цінності виступає задоволення потреб, що базується на якісних і вартісних характеристиках товару; середнім – на наслідках використання товару; вищим – на цілях покупця (концентрація на мотивації покупки) [11].

Базуючись на засадах теорії споживчої цінності, урахувавши ієрархічні рівні цінності та галузеву специфіку роздрібної торгівлі, визначено основні характеристики та специфіку споживчої цінності торговельної послуги. Так, споживча цінність торговельної послуги:

- визначається покупцем;
- визначається при порівнянні з послугами конкурентів у межах стратегічних груп (мережні, немережні ПРТ);
- характеризується високою якістю забезпечення торговельного процесу;
- змінюється з часом;
- передбачає наявність сукупності (максимально можливого спектру) додаткових послуг, які створюють найбільш сприятливі умови для здійснення покупки в даному ПРТ;
- має різноспрямовану векторність динамічної зміни;
- створюється в межах ланцюжка цінності ПРТ;
- відрізняється за різними стратегічними групами;
- створюється усіма співробітниками підприємства, проте характеризується значним впливом працівників торговельного залу;
- повинна мати нижчу собівартість за збереженням необхідної якості в межах стратегічної групи тощо.

Таблиця 2. Основні складові конкурентної сили «здатність постачальників торгуватися» та їх прояв у роздрібній торгівлі

Складова	Особливості в галузі роздрібної торгівлі
Концентрація	Значна концентрація в галузях, які виробляють та поставляють товари на реалізацію, визначає значну залежність товарного забезпечення. Основною компенсацією для стратегічної групи – мережних ПРТ є можливість заміни аналогічними товарами інших виробників або товарамі-замінниками; – мережних ПРТ – випуск аналогічних товарів або товарів-замінників власної торговельної марки
Розмаїття та висока якість товарів, які поставляються	За значного рівня якості товарів та широти асортименту на фоні задовільної ціни виробник, як правило, має значну ринкову владу. Для сучасного розвитку вітчизняного ритейлу ринкова влада виробника (постачальника) для стратегічної групи: – мережних ПРТ дуже незначна внаслідок дефіциту торговельних площ, торговельних полиць та активного розвитку власних торговельних марок; – мережних ПРТ не висока, проте вища ніж у мережних
Вартість переходу на інші товари	Обсяг витрат, пов'язаних з переходом споживача на продукцію інших виробників (постачальників), для підприємств роздрібної торгівлі незначна, а порівняно з іншими галузями економіки мінімальна та практично не відрізняється за стратегічними групами
Наявність організаційних структур об'єднання постачальників	Об'єднання постачальників збільшують їхню ринкову владу. На конкуренцію в роздрібній торгівлі, у тому числі в межах та між стратегічними групами, це чинить лише опосередкований, як правило, незначний вплив
Держава	У галузі роздрібної торгівлі держава не виступає продавцем, а тому не має в цьому аспекті практично ніякого впливу
Наявність можливостей зміни постачальника	Роздрібна торгівля завдяки високій гнучкості та адаптивності легко може змінювати постачальників відповідно до трансформації запитів споживачів або внутрішньої концепції розвитку
Обсяги продукції (товарів), що закуповуються у постачальників	Роздрібна торгівля за своєю сутністю є посередником, а тому основна маса товарів закуповується. Для забезпечення необхідної широти асортименту підприємства стратегічної групи: – мережних ПРТ співпрацюють з різними виробниками та постачальниками (дилери, оптові підприємства), а також виробляють продукцію під власною торговельною маркою, що значно зменшує залежність від постачальника; – мережних ПРТ – як правило, з постачальниками (виробники, дилери, оптові підприємства), що обумовлює незначну залежність від постачальника, проте вищу, ніж у мережних, за рахунок меншого спектру постачальників та відсутності продукції під власною торговельною маркою

Таким чином, споживча цінність торговельної послуги являє собою сукупність вигід споживача, які формуються в результаті придбання товару та одержання послуги, тобто рівень задоволення його цілей. Певні особливості існують в межах стратегічних груп:

- мережні ПРТ надають поряд з основними послугами додаткові, сукупність та якість яких впливає на рівень конкурентоспроможності;
- мережні ПРТ – як правило, лише основні послуги.

Крім цього, розрізняються цілі підприємств щодо створення споживчої цінності торговельної послуги – мережні підприємства більш сприйнятливі до впливу постачальників і покупців.

2. *Концентрація.* У класичному розумінні не притаманна роздрібній торгівлі. Проте регіональна концентрація з позиції територіальної диспропорції значно впливає на особливості конкуренції в ритейлі.

3. *Ціна.* Можливості зміни ціни в роздрібній торгівлі досить обмежені (рівнем націнки), проте торговельні підприємства можуть швидко та гнучко реагувати на зміни цін у конкурентів. Визначені стратегічні групи ПРТ мають значні особливості. Так, мережні підприємства завдяки можливості здійснювати закупівлю великими партіями мають значні знижки від постачальників. Це сприяє розширенню діапазону встановлення роздрібною ціною завдяки диференціюванню торговельних націнок та обумовлює наявність цінової конкуренції як між стратегічними групами, так і всередині.

4. *Якість.* Розглядається як якість товару, що задовольняє покупця та робить його менш чутливим до ціни, яка знижує їхню ринкову владу. У роздрібній торгівлі необхідно розглядати не лише якість товару, а й якість торговельних послуг з таких позицій: якісні товари, кваліфікований персонал, необхідний спектр та якість основних та додаткових торговельних послуг. Підкреслимо, що конкуренція у задоволенні споживачів щодо якості товарів відбувається між стратегічними групами ритейлерів та в їх межах, а щодо якості торговельних послуг лише в середині конкретної стратегічної групи.

5. *Доступ до інформації.* Ринкова влада покупця залежить від його знань про особливості розвитку галузі. Проявляються певні особливості за стратегічними групами: мережні ПРТ завдяки існуючим можливостям (наявність маркетингової служби, ІТ-технологій тощо) спроможні забезпечити доступ до необхідної інформації значної більшої кількості споживачів, ніж мережні.

6. *Вартість переходу на інші товари.* Щодо підприємств роздрібної торгівлі, чим нижчі витрати на перехід до здійснення покупок в інших магазинах, тим вище ринкова влада покупців. Практично вартість таких витрат у торгівлі залежить від частки в їх структурі такої складової, як витрати на доступ до точки.

Висновки

Розвиток підприємств роздрібної торгівлі в умовах подолання наслідків кризових явищ є можливим лише на основі

ефективної конкурентної стратегії, яка має ґрунтуватися на урахуванні особливостей прояву основних сил конкуренції в галузі. У подальших дослідженнях планується розробити теоретико-методичні засади формування ефективних конкурентних стратегій розвитку підприємств роздрібної торгівлі різних стратегічних груп.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.ukrstat.gov.ua>
2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ.; под ред. и с пред. В.Д. Шетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с.
4. Воронкова А.Е., Калюжна Н.Г., Отенко В.І. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 512 с.

5. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія / Л.І. Піддубна. – Харків: ІНЖЕК, 2007. – 368 с.

6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.

7. Балабанова І.В. Управління конкурентною раціональністю: монографія / І.В. Балабанова. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 537 с.

8. Чорна М.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібної торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / М.В. Чорна. – Харків: ХДУХТ, 2010. – 426 с.

9. Рейтинг самых богатых компаний украины [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://kontrakty.com.ua/gvard/gvard-dia500_2009.pdf>

10. Блиц-опрос. Сколько стоит магазин? [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <<http://itc.ua/node/13267>>

11. Woodruff R.B. Customer Value: The Next Source for Competitive Advantage / R.B. Woodruff // Journal of the Academy of Marketing Science. – 1997. – №2 (25). – P. 139–153.

О.І. НИКИФОРУК,
к.е.н., с.н.с., Інститут економіки і прогнозування НАНУ

Державна стратегія модернізації та розвитку транспортної інфраструктури: принципи розробки і реалізації

У статті розглядаються теоретичні підходи до формування державної стратегії модернізації та розвитку транспортної інфраструктури. Розроблено цілісну систему документів стратегічного розвитку транспорту України, етапи та відповідальних інституційних агентів при розробці, реалізації та моніторингу результатів транспортної стратегії України.

Ключові слова: державна довгострокова економічна стратегія, стратегія модернізації та розвитку транспорту, етапи впровадження стратегії, інституційні агенти.

В статье рассмотрены теоретические подходы к формированию государственной стратегии модернизации и развития транспортной инфраструктуры. Разработана целостная система документов стратегического развития транспорта Украины, этапы и ответственные институциональные агенты при разработке, реализации и мониторинге результатов транспортной стратегии Украины.

Ключевые слова: государственная долгосрочная экономическая стратегия, стратегия модернизации и развития транспорта, этапы внедрения стратегии, институциональные агенты.

The theoretical bases is considered near forming of state strategy of modernization and development of a transport infrastructure in the article. There are developed the integral system of documents of strategic development of transport of Ukraine, and also stages and responsible agents at development, realization and monitoring of results of a transport strategy of Ukraine.

Постановка проблеми. На новому етапі державної транспортної стратегії має виражати активну позицію держави у справі вдосконалення транспортної системи, це стосується насамперед зниження сукупних витрат суспільства, що залежать від транспорту, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної транспортної системи, посилення інноваційної, соціальної та екологічної спрямованості розвитку транспортної галузі. Сучасний транспорт є надскладним комплексом національної економіки, який включає види загального транспорту (а саме залізничний, автомобільний, повітряний, морський, і внутрішній річковий, міський), кожен з яких пропонує декілька видів транспортних послуг. За функціональним складом кожен вид транспорту розкладається на дві великі складові: транспортні послуги і транспортна інфраструктура, що відповідає методиці Світового

банку [1], де: 1) транспортні послуги обслуговують потреби суспільних та комерційних споживачів у переміщенні; 2) транспортна інфраструктура використовується провайдерами транспортно-логістичних послуг. У більшості наукових досліджень, національних та міжнародних нормативно-правових актів під транспортною інфраструктурою розуміють передовсім транспортні мережі. Проте системно-структурний підхід передбачає, що транспортна інфраструктура має включати не лише окремі елементи, а й структурні зв'язки між ними, тобто технології. Тому у відповідності з вимогами, що висуваються з боку економічних агентів по надійності, та оперативності надання послуг відповідно до їх цінності структурними елементами транспортної інфраструктури є транспортні мережі і транспортно-логістичні центри, технологічні процеси і правила перевезень, які визначають послідовність операцій і процесів щодо виконання перевезення, а також транспортні організації¹. Прийнята «Транспортна стратегія України до 2020 року» не відображає даний поділ транспортної системи України, вона як документ не пов'язана з довгостроковими документами економічного і соціального розвитку. Відсутнім є також системний характер розробленого документу та взаємозв'язок з іншими державними програмами з розвитку транспортної інфраструктури, які наразі ініційовані потужним чинником-каталізатором, а саме чемпіонатом з футболу Євро-2012. Отже, чи потрібні у вітчизняній економічній політиці на сучасному етапі довгострокові галузеві стратегії розвитку як документи, в яких на основі прогнозу тенденцій розвитку відповідних ринків і напрямів науково-технічного прогресу визначаються довгострокові цілі та пріоритети розвитку галузі економіки (сфери діяльності), заходи, спрямовані на їх досягнення та ресурси, що необхідні для здійснення таких заходів, чи є достатнім реалізація лише короткострокових цільових програм розвитку окремих видів транспорту чи проєктів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемна сфера розробки та реалізації такого системного документу, як Транспортна стратегія держави, має бути пов'язана насамперед з пріоритетами та цілями Державної економічної і соціальної стратегії держави. Питання цілей формування останньої формується дослідженнями таких вчених в економічній науці, як В.М. Геець, В.Ф. Беседін, Б.Я. Панасюк, В.Р. Сіденко [1–4]. Системні розробки галузевих стратегій представлено публікаціями та науковими дослідженнями О.В. Шубравської (стратегії розвитку аграрного сектору) [5], А.М. Новікової, Д.К. Прейгера [6], Ю.Є. Пащенко (питання пріоритетів розвитку транспорту України) та інших. Проте питання розробки та реалізації Транспортної стратегії у взаємоузгодженні з Довгостроковою економічною стратегією розвитку України не було розроблено в достатній мірі.

У зв'язку з цим **мета статті** полягає у розробці цілісної системи документів стратегічного розвитку транспорту України, етапів та відповідальних інституційних агентів при роз-

робці, реалізації та моніторингу результатів транспортної стратегії України, а також систематизації чинників вдалої реалізації розроблених документів.

Виклад основного матеріалу. При вивченні зарубіжних державних економічних стратегій щодо модернізації та розвитку транспортної інфраструктури [7–12] відповідно до сучасних потреб економічних агентів нами виділено три теоретичних підходи до модернізації та розвитку транспортної інфраструктури (два основних і один еклектичний):

1. Ліберальний підхід передбачає мінімальну участь держави в рішенні питань модернізації транспортної інфраструктури (даний підхід мав переважаче застосування до 30-х років ХХ століття – в епоху винаходів з політикою *laissez-faire*, тобто принципу необмеженої свободи підприємництва, при становленні основних видів сучасного транспорту). Основними механізмами його застосування на практиці є проєктне фінансування в області фінансів, а в керуванні – саморегулювання, тобто держава передає громадським організаціям та приватному сектору свої повноваження по регулюванню процесів, що протікають у транспортному секторі².

2. Патерналістський підхід декларує і забезпечує контроль держави за розвитком транспортної інфраструктури (з 30-х років по 70-ті роки ХХ століття – жорсткий державний контроль за діяльністю транспортних організацій). В області модернізації провідна роль надається державним інститутам фінансування.

3. Комбінований підхід (еклектичний) припускає поєднання приватних і державних інститутів керування й фінансування залежно від ступеня розвитку конкуренції на транспорті. Основним (проте не єдиним) механізмом здійснення модернізації є приватно-державне партнерство.

Ліберальний підхід на сучасному етапі активно просувається асоціаціями транспортних організацій. Так, наприклад, в області повітряного транспорту провідна роль належить Міжнародній організації цивільної авіації (ICAO), питання дерегулювання залізничного транспорту в Європі ініціює Міжнародна торговельна палата (ICC). Ліберальна політика на транспорті спрямована на: 1) дозвіл створювати нові транспортні організації; 2) припинення субсидування й піль-

¹ Під **об'єктами транспортної інфраструктури** розуміється технологічний комплекс, що включає залізничні, трамвайні та внутрішні водні шляхи, контактні лінії, автомобільні дороги, тунелі, естакади, мости, вокзали, залізничні та автобусні станції, метрополітени, морські торговельні, рибні, спеціалізовані і річкові порти, портові засоби, судохідні гідротехнічні споруди, аеродроми, аеропорти, об'єкти систем зв'язку, навігації і управління рухом транспортних засобів, а також інші забезпечуючі функціонування транспортного комплексу будівлі, споруди, пристрої і обладнання. **Суб'єкти транспортної інфраструктури** – юридичні й фізичні особи, що є власниками об'єктів транспортної інфраструктури і транспортних засобів або ті, які користуються ними відповідно до чинного законодавства.

² Одним з класичних прикладів «чистого» проєктного фінансування є проєкт «Євротонель», що з'єднав Великобританію з європейським континентом. Це перший випадок реалізації крупного інвестиційного проєкту, на основі приватного капіталу без залучення державних гарантій. Була створена спеціальна проєктна компанія, акціонерний капітал якої в розмірі 10 млрд. франц. франків було мобілізовано за рахунок емісії франко-британських цінних паперів.

гового кредитування; 3) загальне дерегулювання; 4) звільнення тарифів і цін; 5) зм'якшення вимог по якості й безпеці; 6) легітимізацію конкурентних стратегій, що раніше вважалися незаконними, наприклад злиттів і поглинань, вертикальної інтеграції, стратегічних альянсів.

У патерналістському підході держава жорстко регламентує всю діяльність транспорту. Обсяги ресурсів, що направляють на транспорт, визначаються політичними процесами. Використовуються адміністративні методи регулювання. Не використовуються чітко специфічні критерії економічної ефективності транспортної інфраструктури, й її модернізація може здійснюватися без врахування потреб споживачів.

В умовах сучасного економічного контексту найбільше поширення одержав комбінований підхід. Активна участь держави в створенні, розвитку й обслуговуванні транспортної інфраструктури складається з виконання трьох основних функцій:

- держава як власник і провайдер транспортної інфраструктури,
- держава як регулятор функціонування транспортної інфраструктури,
- держава як джерело підтримки процесів інвестування й формування необхідних інституціональних умов функціонування транспортної інфраструктури.

Питання державної власності стосовно до транспортної інфраструктури розкладаються на два аспекти: а) державна власність на транспортну інфраструктуру і б) обслуговування об'єктів транспортної інфраструктури державними організаціями.

Щодо першого з відзначених аспектів слід зазначити, що в практиці світової економіки приналежність прав власності на транспортну інфраструктуру приватним особам зустрічається надзвичайно рідко, особливо це справедливо для мереж різних видів транспорту. Одночасно із цим обмежено (відносно з рівнем у цілому по галузі) застосування й практика обслуговування приватним сектором за договором концесії об'єктів транспортної інфраструктури, що перебувають у державній власності. Відповідно до статистики бази даних Світового банку про ступінь участі приватних інвестицій в інфраструктурних проектах за десять років з 1993 по 2003 рік у країнах, що розвиваються, три чверті всіх інвестицій у приватні проекти по розвитку транспортної інфраструктури припадали всього на шість країн: Аргентину, Бразилію, Чилі, Китай, Малайзію й Мексику. Крім цього, експерти Світового банку також прогнозують надалі можливе посилення домінування держави в наданні транспортної інфраструктури. Так, за 2002 рік весь обсяг інвестицій у приватні проекти по транспортній інфраструктурі за матеріалами бази даних Світового банку становив \$5,2 млрд., що становить близько половини середньорічного обсягу інвестицій у розмірі \$10,3 млрд. за попередні десять років [13]. Однак у 2007 році спостерігався новий сплеск інтересу приватних інвесторів до інфраструктурних проектів. Так, за даними Світового банку в 2007 році обсяг інвестицій в інфраструктурні проекти за уча-

стю приватного капіталу в країнах, що розвиваються, становив: в абсолютних показниках – \$1,475 млрд. для майже 4100 проектів; у відносних показниках – приріст на 25% щодо рівня 2006 року, і на 10% вище пікового значення в 1997 році у реальному вираженні [13].

У багатьох країнах існує чітка переконаність, що транспортна інфраструктура є частиною державної власності, що має надаватися як суспільне благо, а не як комерційний вид діяльності з метою одержання прибутку. Все це приводить до того, що в більшості країн світу загальноприйнятою практикою є державна власність (як на рівні національних, так і місцевих органів влади), а також надання й обслуговування транспортної інфраструктури державою. Як відзначає Світовий банк, це справедливо для майже всіх автомобільних доріг, внутрішніх водних шляхів, аеронавігаційних каналів, міських видів транспорту й майже всієї залізничної інфраструктури на чотирьох з п'яти континентах (Північна Америка є в цьому випадку виключенням). Приватні компанії також беруть активну участь у проектуванні й будівництві об'єктів транспортної інфраструктури.

Держава як провайдер транспортної інфраструктури має контролювати ефективність і стабільність послуг, що надаються, на рівні з контролем за державними компаніями, що пропонують транспортні послуги.

Для забезпечення ефективності державних транспортно-інфраструктурних організацій звичайно потрібна наявність у них спеціального джерела доходів із платежів користувачів, а також узгодження й затвердження бюджетних коштів у довгостроковій фінансовій угоді між підприємством і його власником в особі держави. У даному контракті варто спеціально передбачити заходи щодо забезпечення ефективності діяльності таких організацій.

Логіка розвитку й світова практика свідчать, що для досягнення цілей транспорту, як і будь-якого іншого об'єкта керування, необхідні чіткі принципи й діючі механізми їхньої реалізації. Крім того, для комплексного подолання інфраструктурних обмежень на транспорті недостатньо використання тільки одного інструментарію.

Координація дій, як правило, здійснюється на основі розробки й здійснення стратегій розвитку транспорту й відповідних програм, які являються діючим інструментом модернізації та розвитку транспортної інфраструктури при їхньому дійсному виконанні.

Відповідно до ст. 1. Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» №1595-III від 23.03.2000 [14] «прогноз економічного і соціального розвитку є засобом обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії чи прийняття конкретних рішень органами законодавчої та виконавчої влади, органами місцевого самоврядування щодо регулювання соціально-економічних процесів». Тобто за чинним законодавством розробці стратегії (національної, регіональної, локальної) має передувати якісний та обґрунтований

прогноз економічного і соціального розвитку (держави, галузі, міста). Розробка програм економічного і соціального розвитку з визначенням цілей та пріоритетів, засобів та шляхів досягнення, формування взаємоузгодженої і комплексної систем заходів органів законодавчої і виконавчої влади має бути спрямована на ефективне розв'язання проблем економічного і соціального розвитку, досягнення стабільного економічного зростання.

Закон позиціонує єдність і системний характер прогнозних і програмних документів, разом із тим законодавчо не визначено, що є діяльністю з розроблення стратегічних документів розвитку держави, регіону чи галузі, що є стратегією соціально-економічного розвитку держави, хто є розробниками та відповідальними (суб'єктами) за виконання такої стратегії.

Цю прогалину мав би закрити закон «Про державне стратегічне планування», проект якого ухвалено наприкінці 2011 року у Верховній Раді³, в якому представлено систему документів державного стратегічного планування, яка складається з документів довгострокового, середньострокового і короткострокового характеру. Серед довгострокових документів виділено для розробки такі документи: 1) стратегія розвитку України; 2) стратегія регіонального розвитку України; 3) стратегії розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя.

Проте знаковим є те, що серед документів стратегічного характеру даним законопроектом не передбачено розробку стратегій розвитку галузей економіки, видів та сфер економічної діяльності чи секторів економіки (секторальних стратегій). Лише в «Основних завданнях економічної та бюджетної політики», які розроблятимуться на короткостроковий період, одноразово згадується галузева сфера діяльності (поряд з інвестиційною, грошово-кредитною, зовнішньо-економічною, соціальною).

За виразом Я.А. Жаліла, «економічна стратегія у діалектичному взаємозв'язку з економічною тактикою складають економічну політику держави, яку можна визначити як діяльність органів державної влади й управління з визначення стратегічної мети, напрямів, завдань і пріоритетів, засобів економічної тактики для їхнього досягнення, а також застосування цих засобів». Він зазначає, що економічна стратегія держави як цілісна система дій суб'єкта, спрямованих на реалізацію мети, завдань та пріоритетів його економічного відтворення з урахуванням комплексу впливів ендогенних та екзогенних чинників, що розрахована на тривалий період часу інституалізується через систему органів державної влади» [15, с. 51]. На його думку, назріла «потреба переведення стратегії зі сфери ідеологічних конструктів у безпосередньо перетворюючу силу та керівництво до дії, що спонукає до: формування комплексного наукового підходу щодо стратегії як суспільного феномена, складової суспільних відносин, що розвивається за певними внутрішніми законами; якнайповнішого введення цього поняття до складу предмету дослідження економічної науки». В цілому страте-

гія не є довільно обраною позицією або аналітичним чином розробленим планом, а виступає глибоко укоріненою перспективою, яка визначає спосіб засвоєння організацією нових ідей, сприйняття та оцінки думок та реакції на зміни зовнішнього середовища [16, с. 288].

Аналіз літературних джерел та зарубіжних галузевих стратегій (зокрема, стратегій розвитку інфраструктури та транспортних стратегій) доводить, що транспортна стратегія держави, прийнята на державному рівні як системний документ, у діалектичному взаємозв'язку з транспортною тактикою складає транспорту політику держави, що реалізується через органи державної влади, наразі – Міністерство інфраструктури України та державні департаменти видів транспорту.

Необхідно зазначити, що Транспортна стратегія України як системний документ була прийнята Розпорядженням КМУ від 20.10.2010 №2174-р [17]. Чинний документ містить опис мети стратегії (якою є визначення концептуальних засад формування та реалізації державної політики щодо забезпечення стабільного та ефективного функціонування галузі транспорту, створення умов для соціально-економічного розвитку країни, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і рівня життя населення), основні принципи та напрями реалізації стратегії. Проте відповідно до чинного законодавства розробці стратегії (національної, регіональної, регіонально-галузевої, локальної) має передувати якісний та обґрунтований прогноз економічного і соціального розвитку (держави, галузі, міста). Дана транспортна стратегія не ґрунтується на жодному довгостроковому прогнозі соціально-економічного розвитку держави або прогнозі розвитку транспортної галузі. В документі не запропоновано концепцію конкурентоспроможності транспорту і транспортних послуг, не структуровані цілі та конкретні показники для оцінки реалізації цілей стратегії. В стратегії не застосовано сценарний підхід, характерний для зарубіжних транспортних стратегій, наприклад для подібного, проте значно ґрунтовнішого документа – Транспортної стратегії Російської Федерації до 2030 року [18].

«Транспортна стратегія України» як системний документ, що мав би окреслювати довгострокову укорінену перспективу розвитку транспортної галузі (транспортної інфраструктури та ринку транспортних послуг), є лише описом, декларацією тих напрямів транспортної політики, які частково розроблені й реалізуються (або не реалізуються) через низку законів та нормативно-законодавчих актів України стосовно транспортної галузі. Показовим є і той факт, що на сайті Міністерства інфраструктури при детальному описі діяльності міністерства чинна Транспортна стратегія не наводиться і навіть не згадується: в розділі «стратегія розвитку галузі» висвітлюється близько десяти документів, проте жодного посилання на прийняту стратегію.

³ Даний закон має зупинити дію Закону України «Про державне прогнозування...»
Проект закону на сайті Верховної Ради України: www.rada.gov.ua

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Отже, можна констатувати неієдздатність держави (галузевого міністерства) як суб'єкта транспортної стратегії та вочевидь її невелику спроможність як розробити напрями і завдання транспортної стратегії на довгострокову перспективу, так і реалізувати розроблені закони і прийняті рішення. Гострота цього питання, яке є функцією законодавчої влади, залежить, на нашу думку, від ступеня структурної сформованості (мети, завдань, пріоритетів) загальної економічної стратегії держави і здатності адекватно перенести і сформулювати цілі, завдання, заходи в галузевих стратегіях. У свою чергу, неієдздатність та низька ефективність держави може бути пояснена в межах теорії інституціоналізму. Адже за визначенням Світового банку, між інститутами, що виникли в державі, та рівнем розвитку країни існує тісний нерозривний зв'язок: чим кращі інститути, тим ефективніша економіка і тим вищий рівень розвитку країни [19, с. 45].

У статті О.Г. Пенькової [20, с. 138] система документів стратегічного розвитку України представлена взаємопов'язаною з Національною стратегією економічного і соціального розвитку країни, яка, у свою чергу, носить системуючий характер для розробки та реалізації Стратегії розвитку регіонів України та Стратегії розвитку сфер діяльності (галузей) (див. табл.).

Необхідно значити, що в Рекомендаціях парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», які схвалено Постановою Верховної Ради України від 21.10.2010 №2632–VI [21], зазначено, що в Україні «відсутня належна система прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку та відсутні прийняті на дов-

гостроковий період стратегії сталого соціально-економічного, науково-технологічного, інноваційного розвитку країни та пов'язані з ними послідовної зовнішньої і внутрішньої економічної політики». Хоча деяка активність з розробки стратегічних документів була відмічена фахівцями у період 2005–2008 років⁴. Безперечно, найбільш комплексним та ґрунтовним документом у цій сфері є Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки «Шляхом європейської інтеграції», розроблена у 2004 році під керівництвом уряду України. Стратегією було визначено основні стратегічні пріоритети для України на 2004–2015 роки, серед яких: створення передумов для набуття Україною членства в Європейському Союзі, забезпечення сталого економічного розвитку, утвердження інноваційної моделі розвитку, соціальна переорієнтація економічної політики. Згідно з Указом Президента України №493/2004 від 28.04.2004 стратегія «Шляхом європейської інтеграції» мала бути врахована під час розроблення проектів державних, регіональних, галузевих, цільових програм економічного і соціального розвитку.

Питання комплексної розробки взаємоузгодженої системи державних документів, що направлені на втілення в практику державної транспортної політики, які охоплюють як самоорга-

⁴ Серед них стратегічна програма «Україна–2010» (1999), Послання Президента України до Верховної Ради України «Україна: поступ у XXI столітті. Стратегія економічного і соціального розвитку на 2000–2004 роки» (2000), Стратегія подолання бідності (2001), Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 роки (2002), Енергетична стратегія України на період до 2030 року (2006), низка проектів стратегічних програм Кабінету міністрів України (зокрема, Стратегії розвитку України на період до 2020 року), стратегії розвитку низки регіонів тощо. Див. Жаліло Я.А. Зазнач. праця.

Система документів стратегічного розвитку України

Довгостроковий (5 і більше років)	Середньостроковий (3–5 років)	Короткостроковий (1 рік)
Цілі розвитку тисячоліття Стратегія сталого розвитку Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки «Шляхом європейської інтеграції» Енергетична стратегія України на період до 2030 року (2006) тощо		
Національна стратегія економічного і соціального розвитку країни	Щорічні послання Президента України до ВР України	
	Програма діяльності КМУ	План дій уряду на рік
	Прогноз економічного і соціального розвитку України на середньостроковий період	Прогноз економічного і соціального розвитку на короткостроковий період
	Державна програма економічного і соціального розвитку України	Державна програма економічного і соціального розвитку України на рік
Стратегія розвитку регіонів	Програма економічного і соціального розвитку областей, регіонів, міст	Бюджет регіону на рік та три наступні роки
Стратегія розвитку галузей (сфер діяльності) та Державні цільові програми довгострокового або іншого характеру (за Постановою КМУ від 31 січня 2007 року №106)	Прогноз розвитку окремих галузей економіки	Річний план міністерства, іншого органу виконавчої влади
	Програма розвитку окремих галузей відповідно до стратегії міністерства	
Стратегія розвитку транспорту України до 2030 року (транспортна стратегія)	Програми розвитку окремих видів транспорту (територіально-галузеве стратегічне планування). Програми розвитку пріоритетних сфер транспорту, наприклад програма розвитку комбінованих перевезень, комплексна програма оновлення рухомого складу залізничного транспорту до 2020 року тощо.	

Джерело: доповнено за [20, с. 138].

нізацію регіонального ринку транспортних послуг, так і визначають спрямованість на довгострокову перспективу державної і регіональної транспортної політики, не було реалізовано.

Першою причиною зазначеної ситуації є низька ефективність інститутів, які формують та здійснюють реалізацію транспортної політики. За висловлюванням заступника директора Інституту прикладної математики ім. М.В. Келдиша РАН Г.Г. Малинецького, держава та державні інститути насамперед, мають повернути собі функцію «визначення цілей» (целеполагания. – рус.), і по-друге, підвищити власну ефективність функціонування, адже, наприклад, як визна-

чено в його докладі, «за експертними оцінками, в РФ виконуються від 2 до 5% рішень, які приймаються Президентом, що є втратою керованості та веде до розпаду держави» [22]. Розглядаючи проблему інституту держави і проблеми оновлення промислової політики в Україні, Ю. Кіндзерський стверджує, що «деструктивні явища у вітчизняній промисловості слід пов'язувати з деградацією та неефективністю самої держави як інституту» [23, с. 56].

По-друге, на нашу думку, завдання з розробки такої системи можна вирішити, розробивши і втілюючи в практику Довгострокову регіональну транспортну стратегію, узго-

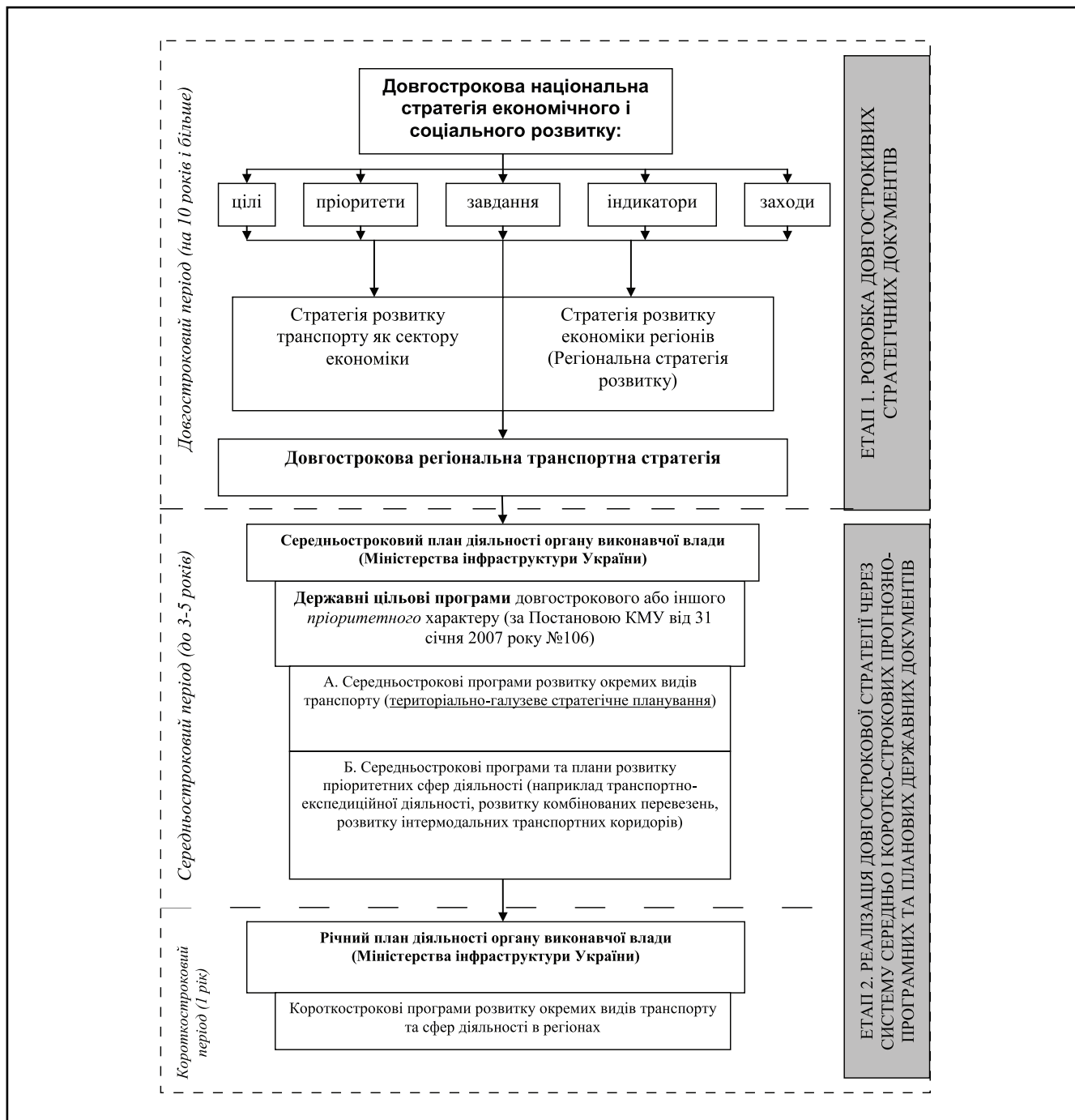


Рисунок 1. Система документів стратегічного розвитку транспорту України довгострокового, середньострокового та короткострокового характеру

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

джено з концепцією Державної транспортної політики і Державної регіональної політики, які, у свою чергу, ґрунтуються на Довгостроковій національній стратегії економічного і соціального розвитку.

Втілення такої політики має відбуватися через систему взаємоузгоджених і взаємопов'язаних державних документів стратегічного і тактичного характеру (рис. 1). Довгострокова регіональна транспортна стратегія та державні програми щодо розвитку транспортної галузі матимуть реалізацію в тому випадку, коли буде забезпечено:

1. Єдність та взаємоузгодженість цілей, пріоритетів, завдань, індикаторів, механізмів та заходів довгострокової стратегії економічного розвитку з цілями, пріоритетами і т.і. державної транспортної стратегії, яка спиратиметься на довгострокові прогнози соціально-економічного розвитку. Ефективність транспортної політики залежатиме від горизонтальних зв'язків галузевих програм між собою (це стосується підгалузевих програм розвитку транспорту) та вертикальних зв'язків (між стратегіями економічного і соціального розвитку регіонів та загальною стратегією розвитку транспорту).

Проте доводиться констатувати «втрату системності та функціональної єдності план-прогнозних і програмних документів на рівні державного управління, що знецінює їх на рівні суб'єктів підприємницької діяльності. Всі учасники економіч-

ного руху знаходять різні, комерційно вигідні у даний момент часу (тривала перспектива ними у розрахунок не береться) траєкторії розвитку» [24, с. 248]. Детально чинники порушення системності прогнозування і програмування на державному рівні розроблено в [24], основними – чинниками першого порядку – є: 1) низька дисципліна виконання державними службами управління завдань і функцій держави; 2) недостатнє науково-методологічне обґрунтування системності прогнозування планування; 3) принцип «відомчо-узгодженої» непрозорості розподілу бюджетних коштів; 4) принцип популяризації прогнозних і програмних цілей поряд із відсутністю гласного висвітлення результатів виконання програм.

2. Взаємоузгодженість державної транспортної стратегії з стратегією розвитку регіонів матиме втілення в розробці Довгострокової регіональної транспортної стратегії, завдання якої отримають розвиток та реалізацію в розробці конкретних регіональних транспортних проектів по локальним об'єктам на місцях (селах, районах, містах, областях) у межах середньострокових та короткострокових завдань регіональної транспортної стратегії, що узгоджені з бюджетами регіонів на кожен наступний рік.

3. В інституційній системі при розробці, реалізації державної транспортної стратегії та контролі за її виконанням (рис. 2) необхідно насамперед дотримуватися принципу «патерналіз-

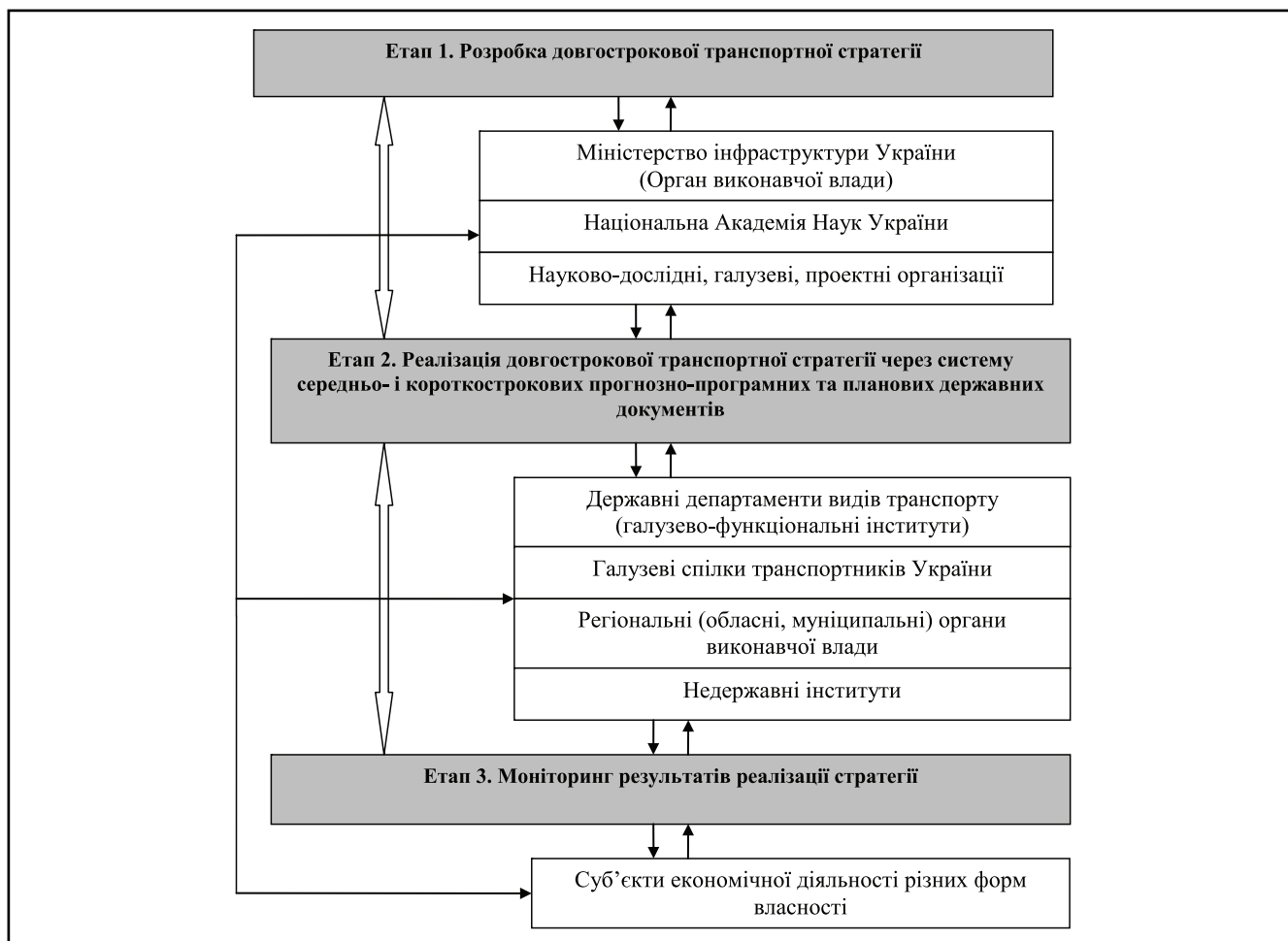


Рисунок 2. Система інститутів при розробці, реалізації державної транспортної стратегії та контролі за її виконанням

му» та «єдиного управлінського центру»⁵ та задіяти такі національні інституції: 1) на етапі розробки: центральний органи виконавчої влади в розробці транспортної політики – Міністерство інфраструктури України, Національну академію наук України, науково-дослідні, галузеві, проектні транспортні організації; 2) на етапі реалізації стратегії: галузево-функціональні інститути (здійснюють доведення стратегічних завдань до їхнього конкретного об'єкта), узгоджувальні інститути (забезпечують діалог між носіями інтересів і сприяють прийняттю кваліфікованих, авторитетних і легітимних рішень), регіональні державні інститути (сприяють узгодженню економічної політики у межах регіонів) та недержавні інститути (спрямовані на структурування інтересів економічних суб'єктів, формулювання групових інтересів, узгодження підприємницьких дій на мікро-, мезо- та макрорівні й повинні бути тісно пов'язані з державними узгоджувальними органами) [15, с. 52]; 3) на етапі моніторингу та контролю за реалізацією стратегії можуть підключатися суб'єкти економічної діяльності, які мають причетність і користуються результатами Державної регіональної транспортної стратегії. Таким чином може забезпечуватися досконалий зворотній зв'язок, коли буде здійснено вироблення пакету договірних умов, в яких сформульовано узгоджені напрями, завдання і пріоритети стратегічного розвитку і які буде враховано в чинній стратегії на наступному етапі (це можна здійснювати в режимі реального часу в сучасних умовах розвитку інформаційно-комунікативної інфраструктури).

Висновки

Розробка та реалізація довгострокової державної транспортної стратегії має відбуватися на основі:

1. Взаємоузгодженої, ієрархічно впорядкованої системи документів стратегічного розвитку транспорту України довгострокового, середньострокового та короткострокового характеру та через систему національних інституцій.

2. Принципів «патерналізму» та «єдиного управлінського центру» з можливостями незалежного оцінювання діяльності такого управлінського центру.

3. Її реалізація має бути забезпеченою від політичних циклів, політичної кон'юнктури і зміни владних команд, для чого слід запровадити законодавчі обмеження щодо обставин, можливостей, частоти і глибини перегляду затвердженої стратегії [23, с. 58]. Звіт Міністерства інфраструктури за 2011 рік, яке має пріоритетний статус, як раз доводить, що наразі реалізація транспортної політики залежить від провладної команди та політичної кон'юнктури, а також лідерських якостей керівника міністерства, але не самого міністерства як державного інституту [див. 25, 26].

4. Моніторинг результатів діяльності зазначеної стратегії має відбуватися разом із встановленням колективної (органів влади) і індивідуальної відповідальності за результати виконання конкретних рішень стратегії, їх відповідність поставленим цілям і завданням на основі системи збалансованих показників.

Література

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозування. – Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Бесєдін В. Валовий галузевий продукт як показник обсягу внутрішнього продукту галузі та її продуктивності // Економіка України. – 2009. – №1. – С. 31–41.
3. Панасюк Б.Я. Державна планова система України: історія становлення і розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 412 с.
4. Сиденко В.Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиток: українська модель: в 2-х т. – Т. 1. – К., 2008. – 376 с. Т. 2. – К., 2011. – 448 с.
5. Шубравська О. Ризики сталого розвитку АПС України в умовах глобалізації // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 61–67.
6. Прейгер Д.К. Вантажний транзит на морському транспорті: стан, проблеми, перспективи для України // Економіка України. – 2010. – №10. – С. 24–35.
7. Amos, P. 2004. «Public and Private Sector Roles in the Supply of Transport Infrastructure and Services.» Operational Guidance for the World Bank Staff. Transport Paper – 1. Washington, D.C.: The World Bank. // Доступ на сайті: <http://intresources.worldbank.org/INFRASTRUCTURE/Operational-Guidance-for-World-Bank-Group-Staff/20209325/TransportOperationalGuidanceNote.pdf>
8. Federal transport infrastructure plan 2003. – Доступ на сайті: <http://www.bmvbs.de/en/Transport/Integrated-transport-policy>.
9. Scenarios of European Transport Futures in a Global Context Project «Technology Opportunities and Strategies towards Climate friendly» transport – Доступ на сайті: http://www.toscaproject.org/FinalReports/TOSCA_WP6_Scenarios.pdf
10. Transportation Vision for 2030. Ensuring personal freedom and economic vitality for a Nation on the move. U.S. Department of Transportation Research and Innovative Technology Administration – Доступ на сайті: http://www.rita.dot.gov/publications/transportation_vision_2030/pdf/entire.pdf
11. Sessa C and Enei R (2009) EU transport demand: Trends and drivers ISIS, paper produced as part of contract ENV.C.3/SER/2008/0053 between European Commission Directorate-General Environment and AEA Technology plc; // Доступ на сайті: www.eu-transportghg2050.eu.
12. National infrastructure plan 2011. New Zealand – Доступ на сайті: <http://www.infrastructure.govt.nz/plan/2011/nip-jul11.pdf>
13. Public and Private Sector Roles in the Supply of Transport Infrastructure and Services. – P. 2. PPI in developing countries. 2007 data results from the PP1 Project Database – P. 24.
14. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» №1595–III від 23.03.2000 // Урядовий кур'єр. – №77. – 26 квітня 2000 р. – С. 8–11.

⁵ Саме тому суперечливим є доцільність запровадження в Україні незалежного регулятора транспортних перевезень (Національної комісії регулювання транспорту), проект закону про який зареєстровано у Верховній Раді – через відтягування певних контролюючих повноважень від Міністерства інфраструктури України.

15. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. — К.: НІСД, 2009. — 336 с.
16. Минцберг Г. Стратегический процесс: пер. с англ. / Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2001. — 688 с.
17. Транспортна стратегія України на період до 2020 року, ухвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 №2174-р // Офіційний вісник України. — №92. — 2010 (10.12.2010) Доступ на сайті: <http://ovu.com.ua/articles/8664-pro-shvalennya-transportnoyi-strategiyi-ukrayini-n>
18. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. №1734-р // Доступ на сайт: <http://www.uao-lipetsk.ru/397/98/315.htm>
19. Отчет о мировом развитии. 1997. Государство в меняющемся мире. Всемирный банк. [Пер. с англ.]. — М., «Прайм-ТАСС», 1997. — С. 45.
20. Пенькова О.Г. Загальні риси стратегічного планування в зарубіжних країнах / О.Г. Пенькова // Формування ринкових відносин в Україні №6 (109) 2010. — С. 134–140.
21. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», які схвалено Постановою Верховної Ради України від 21.10.2010 №2632-VI // Доступ на сайті: <http://www.lिकासoft.com.ua/component/lica>
22. Малинецкий Г.Г. Проектирование будущего и модернизация России. Выступление в Государственной думе на круглом столе «Модернизация и образ будущего России». 24.02.2011 // Доступ на сайті: <http://spkurdyumov.narod.ru/malduma2011.htm>
23. Кіндзерський Ю. Інститут держави і проблеми промислової політики в Україні // Економіка України. — №1. — 2011. — С. 56.
24. Соловйова Н.І. Системне планування і прогнозування: гносеологічне осмислення // Актуальні проблеми економіки. — №11. — 2009. — С. 239–250.
25. Кабиновский мечтатель. Эксклюзивное интервью с Б. Колесниковым // Корреспондент, №23. — 17 июня 2011. — С. 20–23.
26. Див.: Транспорт та інфраструктура: ТОП-10 найяскравіших подій за 2011 рік // Доступно на сайті Міністерства інфраструктури: <http://www.mintrans.gov.ua/uk/tv/25707.html>

Н.М. ДАВИДЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Розвиток корпоративного управління в агробізнесі України

У статті досліджуються етапи становлення та напрями розвитку корпоратизації в аграрному бізнесі України. Запропоновано дефініцію «розвиток корпоративного управління в агробізнесі».

Ключові слова: розвиток, агробізнес, корпоративне управління, продовольча безпека, корпоратизація.

В статье исследуются этапы становления и направления развития корпоратизации в аграрном бизнесе Украины. Предложена дефиниция «развитие корпоративного управления в агробизнесе».

Ключевые слова: развитие, агробизнес, корпоративное управление, продовольственная безопасность, корпоратизация.

In the article the becoming stages and directions of development of corporate management are investigated in agrarian business of Ukraine. Definition is offered «development of corporate management in an agribusiness».

Keywords: are development, agribusiness, corporate management, food safety.

Постановка проблеми. Головна мета ринкового реформування економіки України — створення сприятливих умов для реалізації прагнень і здібностей кожного члена суспільства, прискорення технологічного і економічного розвитку віт-

чизняних підприємств, забезпечення стабільного соціально-економічного зростання. При цьому на кожну галузь покладене конкретне завдання, обумовлене її специфікою.

Аграрний сектор економіки, формуючи її ринковий соціально орієнтований характер, через трансформації має вирішити три рівнопріоритетних стратегічних завдань:

1. Забезпечення продовольчої безпеки держави.
2. Формування сталого, ефективно функціонуючого, експортноорієнтованого сільського господарства, що базуватиметься на конкурентних перевагах.
3. Розвиток сільської місцевості в межах сільськогосподарського виробництва [1, с. 7–9].

Сучасна довготривала криза в аграрному секторі не тільки не дозволяє вирішувати зазначені завдання, а й здешевлює вартість аграрних активів до безціні, загрожує їх розкраданням та деградацією сільського населення. Одним із факторів подолання кризових явищ стала система корпоративного управління, оскільки в тих підприємствах, які відповідають стандартам корпоративного управління, негативні наслідки менш загрозливі. У зв'язку з цим питанням розвитку корпоративного управління в агробізнесі України має приділятися особлива увага.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В роботах вітчизняних авторів досліджуються різноманітні аспекти

корпоративного управління на певних етапах розвитку ринкових економічних процесів, які його обумовлюють. Вагомий внесок у дослідження проблеми розвитку корпоративного управління в агробізнесі внесли відомі вітчизняні дослідники В. Андрійчук, П. Гайдуцький, Ю. Губені, С. Дем'яненко, В. Збарський, С. Кваша, Ю. Лупенко, М. Малік, Л. Молдаван, В. Месель–Веселяк, П. Саблук, Л. Федулова, В. Юрчишин та ін. Проте стан вітчизняного сільськогосподарського виробництва вказує на недостатню увагу до проблем розвитку корпоративного управління в агробізнесі. Це зумовило необхідність проведення окремого дослідження.

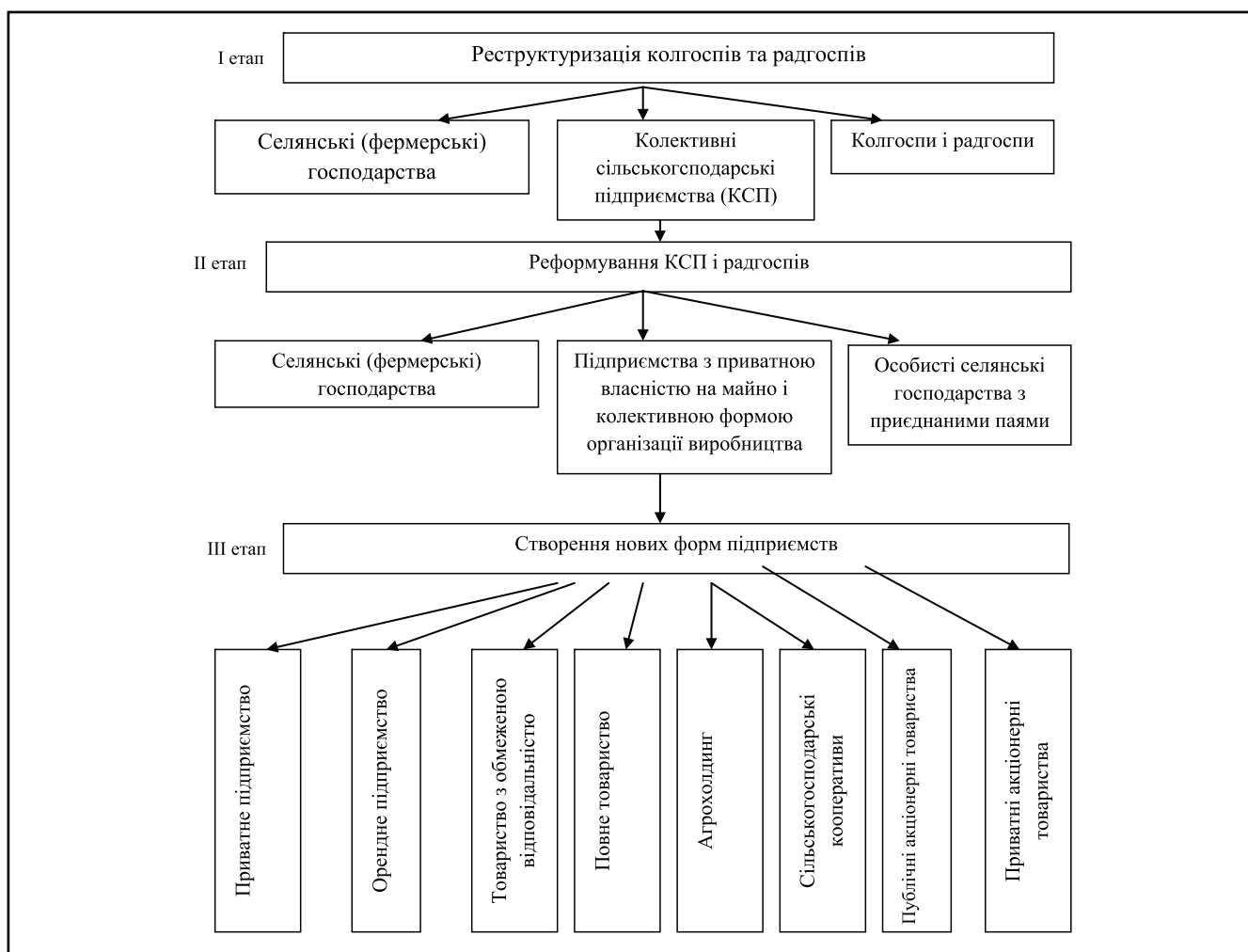
Мета статті – визначити напрями розвитку корпоратизації в аграрному бізнесі України та запропонувати дефініцію «розвиток корпоративного управління в агробізнесі».

Виклад основного матеріалу. Особливістю ринкової трансформації національної економіки є формування поряд із недержавним сектором корпоративного сектору, який є своєрідним стрижнем у країнах з розвинутою економікою. При цьому, якщо в країнах з розвинутою економікою корпоративні утворення формувалися, головним чином, природним способом у процесі тривалої еволюції, що забезпечувало їхню конкурентоспроможність та ефективне функціону-

вання, то в національній економіці зазначені суб'єкти господарювання були створені головним чином у процесі приватизації та корпоратизації (див. рис.). Специфіка формування корпоративного сектору в різних економічних системах впливає на його подальший розвиток та створює умови або обмеження для наступного розвитку та інтеграції в світову економіку. Тому природно, що корпоративні утворення мають характерні риси, які визначаються саме особливостями національної моделі реформування відносин власності.

Кінцевою метою земельної реформи було встановлення власності на землю громадян, колективів, громадських організацій, держави і на цій основі створення ефективних сільськогосподарських підприємств ринкового типу, але поки що цього не досягнуто.

Сукупність причин, що стримує зростання позитивних змін реструктуризації в аграрному секторі країни, в тому числі в корпоративних структурах, можна поділити залежно від їхніх джерел на дві великі групи. До першої групи віднесено стримуючі обставини, зумовлені всією гамою недосконало-сті існуючого економічного середовища в аграрному секторі: валютно–фінансова, кредитна, цінова політика, механізм підтримки державою доходів селян тощо. До другої групи



Етапи реформування сільськогосподарських підприємств*

* Складено автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

потрібно віднести технологію, сценарій, процедуру денационалізації та реструктуризації колгоспів і радгоспів та економічний механізм їх функціонування, що формувався.

Економічна контурність (кількість внутрішньогосподарських підрозділів, їх параметри, спеціалізація тощо) реформованого підприємства визначалися, як правило, за допомогою копіювання її в рамках колишніх колгоспів і радгоспів. При цьому таке становище характерно для всіх варіантів утворення нових видів реформованих підприємств.

Практика реформування сільськогосподарських підприємств свідчить про збереження зайвої монополії в управлінні адміністрації і про відсутність реального впливу їх працівників, які стали власниками (пайовиками, акціонерами тощо), на всі економічні аспекти функціонування свого капіталу.

У результаті завдання поліпшення корпоративного управління через появу власників сільськогосподарського підприємства і розширення доступу селян до капіталу з метою зростання заінтересованості кожного з них – формувати в себе всі позитивні риси бізнесмена: прагнення інноваційного підходу при виконанні всіх без винятку видів діяльності, пошук більш конкурентоспроможних рішень, зростання відповідальності за розвиток всіх економічних, технологічних, соціальних явищ на підприємстві, подолання остраху ризику тощо – вирішуються недостатньо позитивно.

На I–II етапах замість формування і збільшення незалежного середнього класу власника такий сценарій реформування аграрного сектору сприяв деякою мірою концентрації економічної влади в руках адміністрації, склад якої практично не мінявся порівняно з колишнім її складом до реформування, за винятком деяких перестановок окремих спеціалістів. І, як наслідок, зберігався в основному весь стиль і інструментарій колгоспного і радгоспного, переважно явно авторитарного менеджменту.

На II етапі нові приватні формування створювалися на основі оренди та в більшості випадків змогли зберегти цілісні земельно-майнові комплекси. Земельні площі КСП зберегли єдиним масивом близько 60% новостворених формувань.

Нові організаційно-правові структури формувалися за певними принципами, серед яких переважали:

- створення приватних (приватно-орендних) підприємств та селянських (фермерських) господарств керівниками або спеціалістами КСП із передачею їм селянами земельних та майнових паїв;
- створення господарських товариств та виробничих кооперативів обмеженим числом керівників та спеціалістів КСП (5–7 чол.) з передачею селянами в оренду земельних паїв чи майнових комплексів;
- вихід селян із безнадійних до реформування КСП та передача своїх земельних та майнових паїв в оренду приватним формуванням.

Протягом 2000–2002 років було реформовано близько 11,8 тис. недержавних сільськогосподарських підприємств. На їх основі було створено більш як 21,6 тис. нових госпо-

дарських формувань, переважно господарські товариства (8,7 тис.), приватні підприємства (4 тис.) та сільськогосподарські виробничі кооперативи (1,9 тис.), решта – фермерські господарства (7 тис.). Так, в Україні була закладена багаторівнева система ведення господарства з орієнтацією на подолання економічної кризи та забезпечення стабільності сільськогосподарського виробництва.

Щодо особливостей трансформації форм господарювання в Україні, то законодавча база надала власникам паїв (земельних ділянок) – колишнім членам КСП можливість самостійно вибирати варіанти їх використання шляхом або передачі в платне користування комерційним структурам або створення на їх основі нових комерційних господарських формувань. У результаті у 2010 році господарську діяльність вели 15 тис. сільськогосподарських комерційних підприємств різних організаційно-правових форм: товариств з обмеженою відповідальністю, акціонерних товариств, приватних підприємств, виробничих кооперативів, державних підприємств, підприємств інших форм, створених на базі колишніх КСП і радгоспів.

Новим явищем в організації сільськогосподарського виробництва України стало те, що певною частиною сільськогосподарських підприємств консолідовані орендні ділянки передаються в оренду або суборенду так званим агрохолдингам – великим промисловим, торговим і фінансовим компаніям, що працюють в основному на експорт. Землекористування таких компаній становить від 20–25 до 100 і більше тис. га. У вітчизняній практиці ніяких обмежень для входження в сільське господарство торгового, фінансового й іншого несільськогосподарського капіталу, як це має місце в інших країнах, немає.

Узагальнюючи, можна назвати основні національні риси вітчизняних підприємств корпоративного типу:

- 1) у великих та середніх корпораціях власність сконцентрована у зовнішніх інвесторів [3, с. 70];
- 2) для невеликих підприємств АПК характерна модель корпоративного управління «приватного підприємства» – суміщення функцій власників і менеджерів. Директор є основним власником, інший управлінський склад і працівники – дрібними акціонерами [4, с. 108];
- 3) протиріччя між підпорядкованим статусом найманих працівників та їх зростаючою незалежністю, впливовістю і творчою ініціативою, що заважає розвитку корпоратизму [5, с. 17];
- 4) тенденція до максимальної непрозорості структури власності [6, с. 36];
- 5) основним мотивом утворення корпоративних структур є зниження ризику невиконання зобов'язань сільськогосподарськими товаровиробниками, а також існування трансакційних витрат, відсутність договірної дисципліни, непрозорість ринку, вузькість каналів збуту, підвищення ступеня повернення вкладень [7, с. 64].

Уникнути стратегічних помилок при проектуванні інституціональних змін у сільськогосподарському землекористуванні

можна на основі критичного аналізу, а не огульного копіювання зарубіжного досвіду впровадження організаційно-правових форм підприємницької діяльності, насамперед у сфері землеустрою. Потребують опрацювання здавалося б універсальні механізми регулювання земельних відносин, які довели свою життєздатність у країнах розвинутого капіталізму. Якщо цього не станеться, то нас очікує сумний досвід трансформаційних змін у промисловому секторі середини 90-х років.

З метою проведення ґрунтовного дослідження інституційних підвалів аграрного сектора ми пропонуємо ввести у категоріальний апарат економічної теорії поняття «розвиток корпоративного управління в агробізнесі», під яким ми розуміємо досягнення мінімально стійкої ефективності виробництва за технологічний період формування продукції внаслідок використання природних ресурсів, застосування засобів і механізмів з метою досягнення поставлених цілей і обумовлених ними економічних вимог розвитку.

Коли йдеться про подальший розвиток аграрного сектору української економіки, дедалі потужніше звучить тема посилення спрямованості на великотоварне експортоорієнтоване виробництво сільськогосподарської продукції, недопущення парцеляризації (подрібнення) виробництва тощо.

Для цього формуються передумови: на засадах оренди (поки що) концентруються земельні ресурси, корпоративні структури із залученням іноземного капіталу нагромаджують технічні засоби, створюють складські та інші потужності; на досягнення поставленої мети націлюються система державного регулювання аграрного сектору та механізми його бюджетної підтримки.

За площею землекористування сільськогосподарські підприємства вітчизняного аграрного сектору залишаються великими аграрними структурами з середнім розміром 1200 га. Водночас середній розмір фермерських господарств у країнах ЄС становить 15,8 га, що значно менше, ніж у середньому по Україні. Частка фермерських господарств із середньою площею понад 100 га у загальній кількості господарств становить: у Великобританії – лише 16%, у Франції – 8, у Німеччині – 2,7, в Австрії – 2%. Отже, за аналогією з ЄС, за розмірами землекористування більшість фермерських господарств України можна віднести до категорії середніх і великих господарств. І хоча розвиток фермерства у Західній Європі характеризується такою спільною рисою, як скорочення загальної кількості фермерських господарств з одночасним зростанням частки великих господарств в обсязі виробництва всієї продукції в аграрному секторі, близько 60% усіх фермерських господарств мають середній розмір до 5 га сільськогосподарських угідь.

В умовах відсутності обмежень у землекористуванні розростаються холдингові компанії. До головних завдань холдингових компаній належить інтеграція в єдиний процес усіх основних стадій виробництва: від наукових досліджень, проектування, початку виробництва до реалізації продукції. Це досягається об'єднанням під егідою материнської ком-

панії (шляхом придбання контрольних пакетів акцій) капіталів банків, наукових організацій, виробничих підприємств і торговельних організацій.

Комплекс безумовно проблемних питань, пов'язаних із діяльністю підприємств корпоративного типу в АПК та наслідками такої діяльності, залишається прогнозованим для українського села. Стверджується [2, с. 20], що особливістю таких великих за розмірами підприємств є те, що вони матимуть можливість організувати переробку сільськогосподарської сировини й уникнути монопольного економічного впливу переробних підприємств, хоча, за нашими даними, такі структури інвестування у переробку продукції безпосередньо не здійснюють.

Окрім зазначених загальних тенденцій корпоратизації, об'єктивними причинами формування підприємств корпоративного типу в агропромисловому секторі України на сучасному етапі розвитку економіки є: необхідність поєднання всіх стадій технічного процесу, що дає змогу комплексно використовувати сировину і матеріали; кооперування взаємопов'язаних спеціалізованих виробництв, що дає можливість комплексно виготовляти кінцевий продукт; забезпечення повноти циклу «наука – технічні розробки – інвестиції – виробництво сировини – переробка сировини – виготовлення кінцевого продукту – збут – споживання»; масовість випуску продукції, стабільний асортимент, що значно скорочує витрати на одиницю продукції, здешевлює її, робить доступною для населення.

Нині аграрний сектор України представлений чотирма організаційно-правовими формами, а саме: колективні сільськогосподарські підприємства, потужні інтегровані агрохолдинги, фермерські господарства й особисті господарства населення.

Як свідчить практика, підприємства корпоративного типу отримують усе більше поширення і, по суті, на даний час представляють собою найпотужніший фактор впливу. Такий вплив носить як соціально-економічний, так і техніко-технологічний вплив і матиме, на нашу думку, визначальні наслідки для українського села.

До основних характеристик позитивного впливу можна віднести: можливість розширення виробництва товарів; забезпечення динамічного розвитку підприємств різних галузей; створення нових робочих місць; ефективне використання ресурсів; підвищення інвестиційної активності; можливість фінансування масштабних проектів тощо.

Переваги, які підприємства корпоративного типу отримують в економіці, з часом можуть стати перешкодами економічного розвитку окремих галузей, регіонів або країни в цілому. Збереження конкурентних позицій об'єднання забезпечується шляхом постійного розвитку, збільшення масштабів діяльності та обсягів підконтрольного капіталу. Інтереси окремих підприємств корпоративного типу та державні інтереси починають набувати чітких розбіжностей, коли діяльність корпорації створює негативні наслідки для економіки країни.

Переваги та недоліки функціонування підприємств корпоративного типу в АПК України узагальнені в таблиці.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Переваги та недоліки функціонування підприємств корпоративного типу в АПК України*

Тип інтеграції	Галузі АПК	Переваги створення інтегрованих структур	Недоліки створення інтегрованих структур	Приклад інтегрованих структур в АПК України
1	2	3	4	5
Вертикальна інтеграція	Об'єднання, в яких виробництво не залежить від сезонності постачання сировини (кондитерська, молочна, хлібопекарська)	Збільшення ринкової частки; зменшення конкуренції; можливості для встановлення та утримання ціни на ринку; дотримання стандартів якості; юридичний та фінансовий контроль над структурними одиницями; лобіювання інтересів	Монополізація ринку; створення надмірно великої організаційної структури	Корпорація Roshen, виробниче об'єднання ТОВ «Концерн «Хлібпром», ВАТ «Миронівський хлібопродукт»
Горизонтальна інтеграція	Об'єднання, що тісно прив'язані до сировинного фактора (цукрова, молочна, м'ясопереробна, хлібопекарська)	Безперервне забезпечення виробництва сировиною потрібної якості; зниження собівартості продукції; безвідходне виробництво; юридичний та фінансовий контроль над структурними одиницями	Вразливість при вилученні однієї з ланок вертикального ланцюга	Агрохолдинг «Авангард», холдинг «Астарта», холдинг «Кернел Груп», група компаній «Укрзернопром»
Конгломератна інтеграція	Об'єднання підприємств різних галузей в АПК	Диверсифікація діяльності; зростання прибутковості виробництва, завдяки розширенню сфери діяльності; зменшення господарських ризиків; захоплення ринкової частки на інших ринках; лобіювання інтересів	Створення надмірно великої організаційної структури; розгалуженість призводить до погіршення управління структурними одиницями	ТОВ «Гетьман» (лікеро-горілчана, рослинництво, овоче-консервна, кондитерська галузі); ВАТ «Чумак» (плодоовочевоконсервна, олійно-жирова галузі)

* Складено автором.

Як видно з таблиці, горизонтальна інтеграція ґрунтується на міжкоопераційних зв'язках пов'язаних господарств, а зміни з організації виробництва призводять до трансформації управлінських функцій. Такий підхід сприяє скороченню управлінських ланок, що спонукає до прискорення процесу отримання інформації та прийняття своєчасних рішень.

Вертикальна інтеграція розширює масштаб і силу впливу структурних господарств галузі, що сприяє формуванню конкурентних позицій і переваг.

Висновки

Головним завданням агропромислового комплексу, як провідного сектору економіки України, є гарантування продовольчої безпеки держави на рівні, що забезпечує потреби населення в продуктах харчування не менше як 80% від раціональних норм споживання за рахунок власного виробництва та ефективне використання експортних можливостей збуту залишків продовольства. Основним інструментом вирішення зазначених проблем є реформування агропромислового комплексу, як складової частини економіки України, що охоплює перетворення його на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому і зовнішньому

ринках сектор економіки через розвиток корпоративного управління в агробізнесі України.

Література

1. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / За ред. д.е.н. Л.І. Федулової. – К.: Вид-во UKPIHTEI, 2007. – 812 с.
2. Корпоративне управління та права акціонерів. Financial Market International, Inc. U.S.A.D. Capital Markets Consultants in Ukraine, 1997. – 65 с.
3. Кукура С.П. Теорія корпоративного управління / С.П. Кукура // М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 478 с.
4. Кумз П., Вонг С. Чому працюють кодекси корпоративного управління? / Проект МФК «Корпоративний розвиток в Україні», Круглий стіл, №4, 2005. – С. 19–22.
5. Лановик Б.Д., Матисякевич З.М., Матейко Р.М. Економічна історія України і світу: Підручник / За ред. Б.Д. Лановика. – К.: Вікар, 1999. – 737с.
6. Леоненко П.М. Методологічні аспекти історії української економічної думки (XIX–XX ст.). – К.: ІАЕ УААН, 2004. – 434 с.
7. Лессер Баррі, Гайдучкий П., Бондарчук І., Борисенко З., Драгомирецька І. Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах / Іван Розпутенко (заг. ред.), Баррі Лессер (заг. ред.). – К.: К.І.С., 2004. – 306 с.

Актуальні аспекти менеджменту організації страхового бізнесу

У статті розглядається характеристика сутності ефективного управління страховим бізнесом, визначення керівних органів страхового бізнесу та процесу прийняття ними ефективних рішень, а також характеристики бізнес-процесів страхового бізнесу.

Ключові слова: менеджмент, ризик-менеджмент, організація страхового бізнесу, ефективне управління, керівні органи, ефективні рішення, бізнес-процеси страхового бізнесу, страхування ризику.

В статье рассматривается характеристика сути эффективного управления страховым бизнесом, определены руководящие органы страхового бизнеса и процессы принятия ими эффективных решений, а также характеристики бизнес-процессов страхового бизнеса.

Ключевые слова: менеджмент, риск-менеджмент, организация страхового бизнеса, эффективное управление, руководящие органы, эффективные решения, бизнес-процессы страхового бизнеса, страхование риска.

The article description of the essence of effective management of insurance business, the definition of insurance business management and decision-making them effective, and characteristics of business processes of the insurance business.

Постановка проблеми. Менеджмент організації страхового бізнесу складається з основних понять ефективного управління страховим бізнесом, визначення його керівних органів, процесу прийняття ними ефективних рішень та характеристики бізнес-процесів страхового бізнесу.

Аналіз ризику страхового бізнесу здійснюється у трьох напрямках: дослідження фінансового стану страхової компанії в цілому – це дає змогу оцінити ефективність роботи менеджменту страхової компанії, а також визначити рівень загальної рентабельності, який притаманний компанії; дослідження ризику по окремих видах страхової діяльності і в цілому по страховому портфелю – це дає змогу оцінити рівень ризику по кожному виду страхової діяльності, виявити їхній вплив на загальний рівень ризику страхового портфеля; дослідження рівня ризику по конкретному об'єкту, що пропонується для страхування – це дає змогу виявити, наскільки рівень ризику по конкретному об'єкту відрізняється від рівня ризику, який враховувався при розрахунку страхових тарифів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження проблематики менеджменту організації страхового бізнесу та пошуком спроб її вдосконалення займаються

такі вітчизняні та зарубіжні вчені економісти: В.Д. Базилевич, І.Т. Балабанов, Л. Временко, О.М. Залетов, О.О. Слюсаренко, В.Ю. Катасонов, Д.С. Морозов, Ю.Ю. Кинев, О. Короленько, М.С. Клапків, Н.П. Николенко, В.С. Романов, А.В. Бутуханов, Р. Сушко, А. Ретинський, А.Ю. Сичев, Н.В. Хохлов, Д.Д. Хемптон, Г.В. Черпова, В.А. Чернов, І.З. Шинкаренко, К.В. Шелехов, В.Д. Бигдаш, Р.Т. Юлдашев та інші.

Мета статті. Визначити актуальні аспекти сутності ефективного управління страховим бізнесом, охарактеризувати керівні органи страхового бізнесу та процесу прийняття ними ефективних рішень, а також дослідити основні бізнес-процеси страхового бізнесу.

Виклад основного матеріалу. В сучасних ринкових умовах досить вагомим значення набуває страхування ризику, яке відноситься до методу передачі ризику за допомогою договору страхування. Страховий бізнес має справу з двома групами ризиків: ризики, що надходять до страховика від страхувальника при укладанні договору страхування (прийняті ризики); власні ризики страхової компанії. Це обумовлює наявність двох напрямів ризик-менеджменту страхової компанії. Перший напрям – здійснення дій, направлених на оптимізацію ризиків, які приймає страхова компанія на страхування (функція андерайтера при укладанні договорів страхування). Другий напрям – аналіз та оцінка рівня ризику страхової компанії, виконання дій, спрямованих на мінімізацію ризику господарської діяльності компанії (функція актуарія або спеціаліста з ризик-менеджменту). Якщо завдання андерайтера – не приймати на страхування ризики, які можуть негативно вплинути на роботу компанії в майбутньому, то завдання актуарія – своєчасно перерахувати тарифи на страхування, а за необхідності і рекомендувати провести відповідні дії із зменшення рівня ризику в цілому по компанії.

Для реалізації цілей компанії, визначених різними рівнями управління, необхідні послідовні дії засновників та менеджменту, які здійснюються в рамках даної організаційно-правової структури. Сукупність таких дій отримала назву бізнес-процесів.

Основними бізнес-процесами в діяльності страхової компанії є: розрахунок страхових тарифів; андерайтинг; виробництво; урегулювання збитків; відшкодування збитків за правом регресу; перестраховування; інвестування; бухгалтерський облік; ризик-менеджмент; впровадження нових страхових продуктів.

Розрахунок страхових тарифів – це основа ціноутворення у страхуванні. Цей процес значно відрізняється від встановлен-

ня цін на інші товари та послуги. Якщо при продажу традиційних продуктів відома їхня собівартість та норма прибутку, то у страхуванні це не відомо. Премія, яка сплачується при укладанні договору страхування, може виявитися недостатньою для формування страхових резервів та виплати страхового відшкодування. Тільки після закінчення дії договору страхування страхова компанія може визначити реальні доходи та витрати. Фахівець, який займається визначенням розміру тарифів, називається актуарієм. Розмір страхового тарифу має повністю задовольнити вимоги страхувальника та забезпечити прибуткову діяльність компанії [5].

Андерайтинг – це процес відбору та класифікації ризиків фізичних та юридичних осіб, які звертаються до страхової компанії. Завдання андерайтингу: ідентифікація ризику, що включає класифікацію ризиків за джерелами та ступенем небезпеки; оцінка ризику, запропонованого для страхування; ухвалення рішення про доцільність страхування конкретного ризику; визначення термінів, умов і розмірів страхового покриття; коригування розміру страхових тарифів. Принципи андерайтингу: вибір об'єктів та ризиків, які приймаються на страхування. Андерайтери відбирають ті об'єкти, рівень збитковості при страхуванні яких не перевищує показник, закладений у страхові тарифи [7].

Виробництво – відноситься до продажу та маркетингової діяльності страхової компанії. В деяких випадках термін «виробництво» підміняється терміном «збут», що вказує на важливість продажу страхових продуктів як основної парадигми господарської діяльності страхової компанії. Ефективна система продажу страхових продуктів – це один із шляхів до фінансового успіху страхової компанії. Від результатів продажу страхових продуктів залежить дохід компанії та прибутковість її діяльності в цілому. На відміну від класичного виробництва страхова компанія не має матеріальних складових страхових продуктів, проте дуже часто користується послугами сторонніх організацій, як то банки, юридичні компанії, страхові посередники, актуарії і т. ін. У страховому бізнесі існує таке поняття, як передпродажна підготовка, яка включає отримання необхідних дозволів, проведення маркетингової та рекламної компанії, відпрацювання механізму продажу [3].

Зарубіжний досвід організації виробництва страхових компаній базується на методі «фронт-офіс – бек-офіс», який полягає у розподілі обов'язків щодо обслуговування клієнтів. Фронт-офіс займається комплексною реалізацією усіх страхових продуктів, які розроблені страховою компанією. При цьому він виконує мінімум облікових та розрахункових функцій. Це дає йому можливість акцентувати увагу на роботі з клієнтами. Фронт-офіс виконує такі функції: реалізація страхових продуктів; узгодження документів та врегулювання збитків; оформлення вхідних та вихідних договорів перестрахування. Фронт-офіс працює у тісному взаємозв'язку з актуарієм та андерайтером [2].

Урегулювання претензій – пов'язане з процесом урегулювання збитків та здійснення страхових виплат і являється

чи не найважливішою функцією у діяльності страхової компанії [6]. Основні принципи процесу врегулювання претензій: правомірність вимог щодо покриття збитків; адекватне відшкодування збитків; оперативне здійснення фінансових розрахунків; своєчасна виплата страхового відшкодування.

При організації роботи підрозділу із врегулювання претензій доцільно дотримуватися таких вимог: підрозділ має бути безпосередньо підконтрольний лише керівнику страхової компанії; підрозділ у своїй діяльності не повинен жодним чином залежати від підрозділів, що здійснюють продаж страхових продуктів; фахівці даного підрозділу мають бути висококваліфікованими фахівцями, бажано з досвідом роботи у сфері захисту інтересів страхових компаній в судових спорах.

Працівники підрозділу у своїй діяльності мають керуватися нормативними, в тому числі внутрішніми документами компанії, які чітко регламентують порядок врегулювання страхових випадків.

Відшкодування збитків за правом регресу. Згідно зі статтею 27 Закону України «Про страхування» та статтею 993 Цивільного кодексу України страхова компанія має право на відшкодування збитків стороною, винною у настанні страхової події за правом регресу. Цього права страхова компанія набуває після здійснення страхової виплати страхувальнику і лише в сумі, яка не перевищує фактичну суму, сплачену страхувальнику. Крім того, страхова компанія не має права вимагати відшкодування моральних або інших нематеріальних збитків.

Страхова компанія набуває права регресу з моменту фактичної виплати страхового відшкодування. Традиційно в договорі страхування обумовлюється право страхової компанії на право регресу до винної сторони. При цьому на страхувальника покладаються обов'язки забезпечити страхову компанію необхідними доказами (довідки з ДАІ, рішення суду і т. ін.), які доказують винність особи, а також сприяти страховій компанії у процесі відшкодування збитків за правом регресу. Страхова компанія має право відмовити у виплаті страхового відшкодування, якщо страхувальник не надає компанії необхідні документи або іншим чином перешкоджає компанії скористатися правом регресу [4].

Відшкодуванням збитків за правом регресу в страховій компанії залежно від обсягів робіт займається юридична служба або окремих підрозділ юридичного департаменту.

Особливе значення у діяльності страхової компанії відводиться політиці перестрахування. Потреба у перестрахуванні виникає тоді, коли зобов'язання страховика за договором більші за фінансові ресурси компанії. Згідно з вимогами Закону України «Про страхування» страхова компанія зобов'язана перестраховувати страхові ризики, якщо страхова сума за окремим об'єктом страхування перевищує 10% суми сплаченого страхового фонду і сформованих вільних резервів та страхових резервів [8].

Перестрахування – процес передачі частини ризику від одного страховика до іншого. Суть перестрахування полягає в тому, що ризик визначеного об'єкта страхування розподі-

ляється серед декількох страховиків (перестраховиків). Кожна страхова компанія, яка бере участь у перестраховуванні, несе відповідальність і сплачує страхове відшкодування лише в межах ліміту власного утримання. Причини перестраховування:

- приведення потенційної відповідальності по сукупній страховій сумі у відповідність із фінансовими можливостями страховика. З допомогою перестраховування збільшується здатність страхової компанії приймати на себе великі ризики;
- стабілізація прибутку. Перестраховування надає фінансовий захист від катастрофічних або кумулятивних збитків, а отже, допомагає стабілізувати фінансові результати компанії;
- захист страхового портфеля від впливу масових страхових випадків або одиничного страхового випадку;
- перерозподіл потенційних збитків між страховиками.

Як правило, страхова компанія має окремий підрозділ, який безпосередньо здійснює перестраховування. В невеликих компаніях функції перестраховування можуть покладатися на окремого працівника компанії. Згідно з вимогами Держфінпослуг фахівець, який здійснює операції з перестраховування, має пройти відповідне навчання та скласти кваліфікаційний іспит [6].

У процесі своєї діяльності підрозділ, який займається перестраховуванням, співпрацює з андерайтером з метою оцінки рівня ризику, який приймається на страхування і передається у перестраховування. При ефективній організації роботи підрозділу перестраховування страхова компанія має можливість отримувати додатковий дохід від проведення перестраховування. Адже тарифи, за якими укладаються договори страхування та перестраховування, відображають різний рівень цін, який складається на тому чи іншому ринку страхування, і забезпечують можливість отримувати дохід на їх різниці.

Функція інвестування дуже важлива у загальній сукупності операцій, які здійснює страхова компанія. Тимчасово вільні кошти, які належать страховику, формують базу для інвестування. Страхові платежі можуть інвестуватися у доходні активи та приносити інвестиційний дохід компанії. Страхова компанія має можливість отримувати додатковий дохід, який можна використовувати як для здійснення страхових виплат, так і для збільшення рентабельності бізнесу. Більшість українських страхових компаній не має окремого підрозділу, який би займався інвестиційною діяльністю. Плитанням інвестування відводиться недостатньо уваги, тому і доходи від інвестиційної діяльності несуттєві. Разом із тим зарубіжний досвід свідчить, що страхові компанії розвинутих країн світу отримують значні прибутки від інвестиційної діяльності і виступають найбільшими інвесторами на фондовому ринку та ринку нерухомості [5].

Страхова компанія самостійно визначає напрями та методи інвестування згідно з чинним законодавством. Але при цьому вона має враховувати вимоги, які висуваються до порядку формування технічних резервів. Адже частину коштів, які страхова компанія може інвестувати, становить сума технічних резервів, які вона має формувати для забезпечення своєї платоспроможності.

При здійсненні операцій на фондовому ринку страхова компанія повинна звертатися до послуг торговця цінними паперами, а при здійсненні операцій з депозитами та банківськими металами співпрацює з банківськими установами [4].

Бухгалтерський облік здійснюється згідно зі стандартами бухгалтерського обліку, прийнятими для суб'єктів господарювання, та спеціальними нормативними документами, що стосуються бухгалтерського обліку страхових компаній. Особливість діяльності страхових компаній вимагає дотримання окремих вимог у процесі бухгалтерського обліку, який поділяється на облік страхових платежів, страхових резервів, інвестиційної діяльності та іншої діяльності страхової компанії як суб'єкта господарювання.

Ризик-менеджмент охоплює моніторинг та аналіз фінансового стану страхової компанії. Головна мета ризик-менеджменту – відслідковувати процеси, що так чи інакше пов'язані з ризиком, який існує при здійсненні страхової діяльності. В рамках страхової компанії ризик-менеджмент має два напрями: регулювання рівня ризику на стадії укладання договорів страхування (перестраховування); регулювання рівня ризику в цілому по страховій компанії в процесі господарської діяльності. Функція ризик-менеджменту не обмежується лише контролем за ступенем ризику, більш важливо правильно оцінити причини зміни рівня ризику та виконати необхідні дії, які б дозволили його мінімізувати.

У страховій компанії оцінка ризиків, що приймаються на страхування, є прерогативою андерайтера. При цьому за основу беруться страхові тарифи, розраховані актуарієм. Фактично андерайтер та актуарій є головними спеціалістами страхової компанії, які здійснюють функції ризик-менеджменту, але при цьому їх завдання дещо відрізняються.

Якщо для актуарія основною метою є розрахунок страхових тарифів, які відображають середній рівень ризику, притаманний об'єктам страхування, то андерайтер націлений на оцінку рівня ризику по конкретному об'єкту страхування. На практиці бувають випадки, коли функції андерайтера та актуарія виконує одна особа. У невеликих страхових компаніях це цілком логічно, адже актуарій має можливість найбільш кваліфіковано внести зміни до страхових тарифів, виходячи з оцінки ризику конкретного об'єкта страхування. Для великих страхових компаній та компаній, які мають розгалужену філіальну мережу, об'єднання в одній особі актуарія та андерайтера неможливе, виходячи з обсягів страхування.

Помилково перекладати функції ризик-менеджменту на бухгалтерію компанії, тим самим підміняючи аналіз ризику по компанії складанням звітності для контролюючих органів. Функції ризик-менеджменту та бухгалтерського обліку дещо різні. Якщо бухгалтерський облік фіксує наявні збитки, то ризик-менеджмент ставить собі за мету здійснення превентивних заходів для зменшення імовірності реалізації ризиків [2].

Розробка та впровадження нових страхових продуктів є одним із напрямків інноваційної діяльності страхової компанії. Для українських страхових компаній характерна ситуація,

Фронт-офіс				
Продаж страхових продуктів	Врегулювання страхових випадків	Перестраховування	Врегулювання збитків за правом регресу	
Бек-офіс				
Бухгалтерія	Маркетинг та реклама	Фінансовий аналіз	Розробка страхових продуктів	Юридична служба
Допоміжні підрозділи				
Відділ кадрів	Відділ автоматизації		Служба безпеки	

Модель організаційної структури страхової компанії

коли ця діяльність зосереджена у відділах маркетингу. Розробка страхового продукту – це комплексна робота усіх підрозділів страхової компанії, яка потребує концентрації зусиль працівників компанії для досягнення спільної мети. Маркетингові дослідження при цьому повинні відігравати допоміжну роль та своєчасно відстежувати зміни у пропозиціях на ринку страхових послуг.

Орієнтовна модель організаційної структури страхової компанії представлена на рисунку.

Висновки

Отже, у статті було досліджено менеджмент організації страхового бізнесу, що складається з основних елементів ефективного управління страховим бізнесом, визначення його керівних органів, процесу прийняття ними ефективних рішень та характеристики бізнес-процесів страхового бізнесу. Бізнес-процеси, які функціонують у рамках страхової компанії, проявляються через діяльність окремих підрозділів, або так званих бізнес-одиниць, які необхідно постійно вдосконалювати для ефективної операційної та фінансово-інвестиційної діяльності.

Література

1. Базилевич В.Д., Базшевич К.С. Страхова справа. – 2-ге вид., перероб. і дон. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 203 с.

2. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 192 с.

3. Залетов О.М., Слюсаренко О.О. Основы страхового права Украины: Навчальний посібник під ред Б.М. Данилишина. – К.: Міжнародна агенція BeeZone, 2009. – 384 с.

4. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш. – 2009. – 570 с.

5. Николенко Н.П. Реинжиниринг бизнес-процессов страховой компании. – М.: Страховое дело, 2008. – 48 с.

6. Риск-менеджмент: Учебник / Вяткин В.Н., Гамза В.А. Под ред. И. Юренса. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 512 с.

7. Романов В.С., Бутуханов А.В. Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски // Моделирование и анализ безопасности, риска и качества в сложных системах: Труды Международной Научной Школы. – СПб.: НПО «Омега», 2008. – С. 222–225.

8. Сичев А.Ю. Финансовое управление рисками в зарубежной практике // Страховое дело. – 2008. – № 1. – С. 33–46.

9. Черпова Г.В. О соотношении рисков и финансовых источников их покрытия в страховой организации // Страховое дело. – 2009. – № 4. – С. 25–31.

10. Шинкаренко И.З. Андеррайтинг как конкурентное преимущество // Страховое дело. – 2008. – № 3. – С. 20–24.

Т.А. ГОГОЛЬ,
к.е.н., доцент, ЧДТУ,
М.М. ПАНЧЕНКО,
студентка, ЧДТУ

Шляхи подолання проблем формування облікової політики в бюджетних установах

У статті розглянуто особливості формування облікової політики бюджетних установ в Україні, основні проблеми та шляхи їх подолання.

Ключові слова: облікова політика, бухгалтерський облік, бюджетна сфера, нормативно-правова база.

В статье рассмотрены особенности формирования учетной политики бюджетных учреждений в Украине, основные проблемы и пути их преодоления.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, бюджетная сфера, нормативно-правовая база.

The paper considers peculiarities of accounting policy of budgetary institutions in Ukraine, the main problems and ways to overcome them.

Постановка проблеми. Першочерговим завданням національної зовнішньої та внутрішньої політики України є її входження до європейського політичного, економічного та

правового простору, утвердження країни як впливової європейської держави та набуття повноправного членства в Європейському Союзі. Серед пріоритетних напрямів адаптації законодавства України до законодавства ЄС було визначено бухгалтерський облік, який є важливим об'єктом гармонізації в межах ЄС, а також джерелом отримання відкритої і прозорої інформації з економічних питань у відповідності з міжнародними стандартами.

В умовах євроінтеграції реформування системи бухгалтерського обліку охоплює не тільки виробничу та банківсько-кредитну сферу, а й найбільш стратегічно важливу сферу нашої держави – бюджетну.

У зв'язку з наявністю різних організаційних структур бухгалтерських служб бюджетних установ, процедур документообігу, використанням різного програмного забезпечення, а в окремих випадках відсутністю такого забезпечення постає проблема удосконалення організації бухгалтерського обліку розпорядників бюджетних коштів, у тому числі в частині формування облікової політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження проблем реформування та трансформації національної системи бухгалтерського обліку у відповідності з вимогами ринкової економіки та МСФЗ, удосконалення методики бухгалтерського обліку в бюджетній сфері зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема В.П. Астахов, П.Й. Атамас, Т.В. Барановська, Ф.Ф. Бутинець, В.А. Дерій, Р.Т. Джога, Є.В. Калюга, Л.М. Кіндрацька, С.О. Левицька, С.В. Свірко С. Пушкар та інші. Однак, враховуючи наявні теоретичні розробки, проблеми удосконалення методики бухгалтерського обліку, формування облікової політики в бюджетних установах в Україні досі залишаються не вирішеними.

Метою статті є аналіз нормативно-правових актів формування облікової політики бюджетних установ в Україні, виявлення проблемних моментів та шляхи їх подолання.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання бухгалтерський облік у бюджетній сфері складається з бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів та бухгалтерського обліку бюджетних установ. Порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, звітності про виконання бюджетів, кошторисів бюджетних установ встановлює Державне казначейство, яке регулюється Бюджетним кодексом України [11] і Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [6].

Бухгалтерський облік виконання кошторису доходів і видатків бюджетних установ суттєво відрізняється від обліку господарської діяльності підприємств виробничої сфери, що зумовлено самою специфікою їх діяльності, яка направлена на задоволення соціальних, культурних та інших потреб суспільства за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. До бюджетної сфери належать установи різних галузей і видів діяльності, що зумовлює необхідність врахування специфіки їхньої діяльності (осві-

та, охорона здоров'я, культура, наука, управління тощо) при організації і веденні обліку.

Створення цілісної системи обліку бюджетної установи передбачає активне застосування специфічного елемента регулювання бухгалтерського обліку та звітності – облікової політики. Однак на даний момент питання формування облікової політики бюджетних установ та визначення її основних складових досі залишається законодавчо не врегульованим.

На сьогодні відсутнє однозначне визначення облікової політики бюджетних установ, хоча дуже багато робіт науковців присвячені цим питанням, це праці Ф.Ф. Бутинця [1], С. Пушкар [2], Т.В. Барановської [3], В.А. Дерія [7], С.В. Свірко [4] та В.П. Астахова [5].

На сьогодні в Україні існує ряд нормативно-правових документів, які регулюють правила формування облікової політики бюджетних установ. В Україні з липня 1999 року цей термін був закріплений у Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», в якому визначено, що облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються для складання та подання звітності установою [6]. Облікова політика згідно з МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів» передбачає певні принципи, домовленості, основи, правила, прийняті підприємством, установою для складання та подання фінансових звітів [8]. Професор В.А. Дерій зазначає, що облікова політика – це надане підприємству державою право вибору певних методик, форм і техніки ведення бухгалтерського обліку та їх офіційне затвердження наказом керівника підприємства на основі чинних нормативно-правових актів України і специфіки його діяльності [7]. Отже, проаналізувавши ряд визначень поняття облікової політики можна сказати, що вони значно відрізняються одне від одного.

Варто взяти до уваги, що виділяють три рівні облікової політики: міждержавна, державна та облікова політика самої установи. Найбільш вагомий вплив на організацію обліку та формування облікової політики здійснюють: економічно-правове поле діяльності, правовий і організаційний статус підприємства, організаційна структура підприємства, стратегія фінансово-господарського розвитку, кадрове та матеріально-технічне забезпечення. Кожна група є відкритою, може бути доповнена новими характеристиками підприємства, які впливають на формування облікової політики. Аналіз впливу цих факторів при формуванні облікової політики підприємства дозволить особам, які його здійснюють, сформувати оптимальний варіант з врахуванням особливостей функціонування підприємства.

На думку С.В. Свірко, на структуру та елементи облікової політики у бюджетних установах впливає:

- рівень бюджету, з якого здійснюється фінансування;
- рівень бюджетної установи, тобто 1-го чи 2-го ступеня розпорядник коштів;
- галузева належність;
- обсяги та види позабюджетної діяльності [4].

Першочерговим завданням при формуванні облікової політики бюджетної установи є визначення її мети і завдання. Основна мета облікової політики — це вибір і встановлення найвигідніших і найкращих методів обліку, які дадуть змогу досягти ефективного управління обліковими процесами, ефективного прийняття управлінських рішень, а також обрати оптимальну систему управління обліковими процесами діяльності для досягнення оперативних і стратегічних цілей установи, а також якісно спланувати кошторис і скласти звітність. Враховуючи вищенаведену мету формування облікової політики бюджетних установ, завдання будуть такі:

- 1) затвердження принципів організації та ведення бухгалтерського обліку;
- 2) виявлення можливих проблем у фінансовій діяльності установи;
- 3) виявлення внутрішніх резервів бюджетної установи;
- 4) контроль за надходженням та цільовим використанням коштів загального і спеціального фонду [14].

Затвердження облікової політики на підприємствах та установах здійснюється наказом керівника у вигляді документу «Наказ про облікову політику», зміст і форма якого на сьогодні законодавчо не регламентуються. Аналіз наукових праць дають підстави стверджувати, що погляди науковців з обліку (М.Л. Пятов, Н.А. Благоев, Ю.Н. Кузнецова, В.М. Пархоменко) щодо змісту та структури наказу про облікову політику відрізняються. Проаналізувавши різні погляди на структуру і зміст наказу про облікову політику, вважаємо більш оптимальним таку структуру цього документу з виділенням трьох головних розділів:

- 1) нормативи та принципи бухгалтерського обліку;
- 2) техніка ведення бухгалтерського обліку;
- 3) організація бухгалтерського обліку.

У першому розділі наказу відображається нормативно-правова база, що регулює техніку та організацію ведення бухгалтерського обліку та складання звітності.

У другому розділі наказу затверджується робочий план рахунків, форми первинних документів, графік документообігу, порядок здійснення інвентаризації, нарахування амортизації, проведення індексації, списання запасів тощо. Включення до наказу про облікову політику організаційно-технічного розділу впливає із Закону України «Про бухгалтерський облік», і насамперед він залишається зорієнтованим на внутрішніх користувачів, а не на зовнішніх [6].

У третьому розділі наказу визначається організаційна структура бухгалтерської служби, загальнообов'язкові правила поведінки для визначеного кола осіб, порядок призначення та звільнення головного бухгалтера, працівників бухгалтерії, визначаються напрямки соціального розвитку апарату бухгалтерії. Безпосередньо внутрішнє регулювання облікового процесу здійснюється в межах нормативної бази системи зовнішнього регулювання, як зазначено у статті 8 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», цілковито перебуває у веденні бюджетної установи чи організації.

В останні роки значна увага приділяється удосконаленню системи бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів, що сприяло прийняттю постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки» №34. Завданнями Стратегії є удосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

Одним з основних напрямів реалізації даної стратегії є уніфікація програмного забезпечення, що використовується суб'єктами державного сектору, з метою забезпечення обміну інформацією між Мінфіном, органами Державного казначейства і суб'єктами державного сектору з використанням баз даних та інформаційних систем. На сьогодні велике значення має автоматизація бухгалтерського обліку бюджетних установ, в зв'язку з цим постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи» від 26.01.2011 №59, а також відповідно до статті 56 Бюджетного кодексу України бюджетні установи різних рівнів мають забезпечити ведення бухгалтерського обліку з використанням уніфікованої автоматизованої системи бухгалтерського обліку та звітності. На ринку існує значна пропозиція комп'ютерних програм з бухгалтерського обліку, але більшість програм не охоплюють в достатній мірі всіх завдань, пов'язаних з управлінням та господарською діяльністю бюджетних установ, змушуючи вибирати найефективнішу і оптимальнішу програму з урахуванням особливостей діяльності. Створення комп'ютерних програм з урахуванням специфіки діяльності бюджетних установ різних сфер діяльності (освіта, культура, охорона здоров'я, наука, управління) дасть можливість покращити якість обліку, зменшити кількість помилок, формувати звітність з урахуванням інформаційних потреб широкого кола користувачів, формувати пропозиції та розрахунки для потреб управління. Вибір комп'ютерної програми, що застосовується при веденні обліку і складанні звітності обов'язково відображається у наказі про облікову політику.

Проблема відсутності наказів про облікову політику в бюджетних установах, особливо розпорядників коштів нижчого рівня, пов'язана з низьким рівнем теоретичної підготовки бухгалтерського персоналу. Для вирішення цієї проблеми в постанові №34 одним із напрямів реалізації державної стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі є удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів фінансово-бухгалтерських служб. Підвищення кваліфікації працівників бухгалтерії призведе до покращення якості ведення внутрішньої документації, в тому числі формування облікової політики з урахуванням особливостей ведення обліку і складання фінансової звітності.

Важливим елементом облікової політики є визначення моменту доходів і витрат. Тому в Стратегії зазначено перехід на

метод нарахувань, сутність його полягає в тому, що операції та події визнаються в момент виникнення або зміни економічної вартості активів і зобов'язань, незалежно від того, чи були оплачені або отримані кошти. Застосування цього методу забезпечить отримання повної та достовірної інформації про стан активів і їх зобов'язань, а також дозволить складати повний майновий баланс, перехід на багаторічне планування і прогнозування бюджетних програм, а також полегшить порівняння звітних даних і дасть можливості для управління.

Окремим елементом наказу про облікову політику є визначення структури бухгалтерської служби бюджетної установи. Відмінності у веденні обліку і складанні звітності бюджетних установ привели до встановлення єдиних вимог до створення та функціонування бухгалтерської служби бюджетної установи, які знайшли відображення в постанові Кабінету Міністрів України №59 [10]. Постанова встановлює завдання та функціональні обов'язки бухгалтерської служби бюджетної установи, повноваження її керівника – головного бухгалтера та вимоги до його професійно-кваліфікаційного рівня, введення посади спеціаліста в бухгалтерську службу, на якого покладається виконання обов'язків бухгалтерської служби, вид якої залежить від обсягу, характеру та складності бухгалтерської роботи в бюджетній установі [5], а також з 1 січня 2013 року вимагає введення бухгалтерської служби як самостійного структурного підрозділу бюджетної установи [10].

Оскільки бюджетні установи є багаторівневими взаємозалежними системами, то важливим моментом удосконалення облікової політики установ є узгодження облікової політики вищих установ з обліковою політикою підпорядкованих їм установ. Розпорядники коштів нижчого рівня мають право брати бюджетні зобов'язання за загальним фондом бюджету в межах бюджетних асигнувань від установ вищого рівня і мають узгодити напрям їх використання на видатки з розпорядниками коштів вищого рівня. Отже, можна сказати, що існує зв'язок між цілями і завданнями бюджетних установ різних рівнів, а оскільки облікова політика є інструментом їх реалізації, то деякі пункти облікової політики бюджетних установ вищого рівня має бути продовженням в наказах про облікову політику підпорядкованих їм установ.

Державне казначейство України постійно проводить методичну роботу щодо удосконалення системи бухгалтерського обліку бюджетних установ з метою її узгодження з міжнародними стандартами. За останній час було розроблено новий план рахунків. Зокрема, відповідно до наказу Міністерства фінансів України від 12.10.2010 №1202 внесено зміни в національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси» [12], яке визначає методичні засади формування в бухгалтерського обліку державного сектора інформації про нематеріальні активи і незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи, та формування інформації про запаси і інформації про них у фінансовій звітності. Внесено

зміни листом Державного казначейства від 09.08.2010 №17–05/1976–14777 щодо проведення інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, матеріальних цінностей, грошових коштів і документів розрахунків та інших статей балансу міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади, установами і організаціями, які утримуються за рахунок коштів бюджетів усіх рівнів. Згідно зі статтею 112 Бюджетного кодексу України Державне казначейство України встановлює єдині правила ведення бухгалтерського обліку та складання звітності про виконання бюджетів, кошторисів, видає інструкції з цих питань та здійснює контроль за їх дотриманням [13]. У пункті 1.27 вищезазначеного листа Державного казначейства від 09.08.2010 №17–05/1976–14777 зазначено, що можливо розробляти власні нормативно-правові акти щодо застосування Інструкції, але за погодженням з державним казначейством України. Бухгалтерський баланс побудовано за принципом «баланс–нетто»: оцінювання необоротних активів здійснюється за залишковою вартістю, план рахунків тісно пов'язаний з розділами балансу, внесено зміни до типової кореспонденції рахунків, прострочена дебіторсько–кредиторська заборгованість списується на фінансові результати, наприкінці року визначається фінансовий результат виконання кошторису з відображенням його в пасиві балансу.

І все ж залишається багато питань, які ще не вирішені або вимагають уточнень. Реформування системи бухгалтерського обліку сприятиме удосконаленню управління державними фінансами, системи бюджетного стратегічного планування на середньостроковий та довгостроковий періоди, порядку виконання та складання бюджету на основі програмно–цільового методу в бюджетному процесі. Необхідно здійснити заходи які б виправили існуючі недоліки системи бухгалтерського обліку та розв'язали б проблеми у сфері державних фінансів. Передбачається що цей процес триватиме в державному секторі до 2015 року.

Висновки

У ході написання статті було зроблено такі висновки:

- 1) в Україні не має єдиного підходу щодо формування облікової політики в бюджетних установах в існуючій нормативно–правовій базі, що потребує її удосконалення і узгодження;
- 2) форма і зміст наказу про облікову політику бюджетної установи повинні бути чітко регламентовані законодавством, розроблені головним бухгалтером і затверджені керівником;
- 3) відмінності у веденні обліку і складанні звітності бюджетних установ зумовили необхідність встановлення єдиних вимог до створення та функціонування бухгалтерської служби бюджетної установи, визначенні її завдань та функціональних обов'язків та вимоги до професійно–кваліфікаційного рівня головного бухгалтера;
- 4) особливості бюджетних установ різних сфер діяльності зумовлюють необхідність врахування специфіки їхньої діяльності (освіта, охорона здоров'я, культура, наука, упра–

вління тощо) при організації і веденні обліку та формуванні облікової політики;

5) більшість бюджетних установ використовує часткову автоматизовану форму ведення бухгалтерського обліку, яка не дозволяє систематизувати дані обліку та відображати їх синхронно в одній базі даних, що знижує оперативність прийняття управлінських рішень. Наявність спеціалізованої програми дасть можливість покращити якість обліку та зменшити кількість помилок.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. та ін. Організація бухгалтерського обліку: Навч. посібник. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 576 с.
2. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність: Навч. посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 141 с.
3. Барановська Т.В. Застосування облікової політики аудитором // Вісник ЖДТУ. Економ. науки, 2004. – №2 (28). – С. 14–21.
4. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 380 с.
5. Астахов В.П. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие: Изд. 5-е перераб. и доп. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2002. – 370 с.

6. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996–XIV.

7. Дерій В.А., Кізима А.Я. Економічний аналіз: навчальний посібник для студ. вищих навч. закладів спец. «Облік і аудит» за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир, ПП «Рута», 2003. – 680 с.

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку №1 «Подання фінансових звітів».

9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки» від 16.01.2007 №34.

10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи» від 26.01.2011 №59.

11. Бюджетний кодекс України, від 09.07.2010 №2478–VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

12. Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 №1202 Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси».

13. Лист Державного казначейства від 09.08.2010 №17–05/1976–14777

14. Войтенко Т. Наказ про облікову політику–2008 / Т. Войтенко // Податки та бухгалтерський облік. – 2008. – №3. – С. 36–40.

І.І. ВИСОЦЬКА,
к.в.н., доцент кафедри організації авіаційних перевезень, Інститут економіки та менеджменту Національного авіаційного університету,
І.М. ГЕРАСИМЕНКО,
здобувач, асистент кафедри організації авіаційних робіт і послуг, Інститут економіки та менеджменту Національного авіаційного університету,
І.А. КАЧАЛО,
студентка, Національний авіаційний університет

Розвиток авіації спецпризначення як складової авіатранспортної галузі

Розглянуто місце транспортної системи авіації спецпризначення у структурі авіаційної транспортної системи України. Проаналізовано обсяги виконання авіаційних робіт за авіакомпаніями.

Ключові слова: авіаційна транспортна система, авіаційні роботи, авіація спецпризначення, авіаційні перевезення.

Рассмотрено место транспортной системы авиации спецназначения в структуре авиационной транспортной системы Украины. Проанализированы объемы выполнения авиационных работ по авиакомпаниям.

Ключевые слова: авиационная транспортная система, авиационные работы, авиация спецназначения, авиационные перевозки.

The place of special-purpose aviation transportation system in the structure of the air transport system of Ukraine. Analyzed the volume of air works for airlines.

Keywords: air transportation system, aviation works, special-purpose aviation, air transportation.

Постановка проблеми. Повітряний кодекс України (ПКУ) дає визначення авіаційних перевезень та авіаційних робіт, які складають структуру авіатранспортної галузі. Щодо обсягів виконаних робіт у авіаційній галузі, то обсяги перевезень займають лівову частину. Але обсяги виконаних робіт авіації спецпризначення суттєво впливають як на розвиток цивільної авіації, так і на підвищення ефективності галузей економіки, виробництво яких передбачає застосування авіації. Тому важливим є дослідження формування ринку авіаційних робіт щодо його структури обсягів за авіакомпаніями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковими дослідженнями щодо ефективності функціонування авіаційної галузі займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Л.А. Яценко, А.В. Мірошніков, В.Г. Афанасьєв, Г.М. Юн, В.Г. Коба, Ю.Ф. Кулаєв, В.В. Мова, В.М. Загорулько, І.А. Коз-

люк, К.І. Гудз, А.Н. Субботін, В.І. Бойко, Є.М. Молочков, В.Є. Командровська, Н.Є. Полянська, Д.О. Бугайко, О.В. Ко- строміна, Л.М. Кононова, К.В. Марінцева, В.В. Русол, В.В. Носенко, Л.О. Городецька, С.В. Петровська та інші.

Згадані вище вчені зробили вагомий внесок щодо ефек- тивності функціонування транспортної системи авіаційних перевезень, проте на сьогодні відсутнє дослідження діяль- ності авіації спецпризначення, без якої неможлива ком- плексна оцінка стану авіаційної галузі в цілому.

Мета статті. Визначити місце авіації спецпризначення в авіаційній транспортній системі України. Визначити специ- фіку формування ринку авіаційних робіт у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Для встановлення си- стемоутворюючих факторів у галузі виконання авіаційних робіт важливо насамперед звернутися до основного норма- тивного документу цивільної авіації – Повітряного кодексу України. У ньому надані визначення, зокрема авіаційних пе- ревозень та авіаційних робіт [1].

Так, згідно з ПКУ авіаційні роботи – польоти, під час здій- снення яких повітряне судно використовується для забез- печення спеціалізованих видів обслуговування (авіацій- но-хімічні роботи, аерофотозйомка, патрулювання тощо).

Відповідно, авіаційні перевезення – послуги з переве- зення пасажирів, вантажу та пошти повітряним транспор- том.

Очевидно, що вже в самих визначеннях закладено основу системоутворення, в якій спільним знаменником виступає авіаційний транспорт. Проте для більшої деталізації термі- нології і змістовної складової, а також для з'ясування чинни- ків, що визначають весь спектр авіаційних робіт, для почат- ку потрібно встановити елементи та зв'язки у цілісній авіа- ційно-транспортній системі України.

Насамперед ПКУ поділяє авіацію України на державну та цивільну. Транспортну функцію виконують обидві складові, однак державна авіація застосовується у військовій, митній та прикордонній службі, службі цивільного захисту та в орга- нах внутрішніх справ. Витрати на неї закладено у бюджет. Відповідно комерційна складова притаманна лише цивіль- ній авіації. Повітряний кодекс України виокремлює також у цивільній авіації «авіацію загального призначення», тобто ту, яка не використовується для здійснення комерційних регу- лярних повітряних перевезень і виконання авіаційних робіт. Структурна схема авіаційної транспортної системи України представлена на рис. 1.

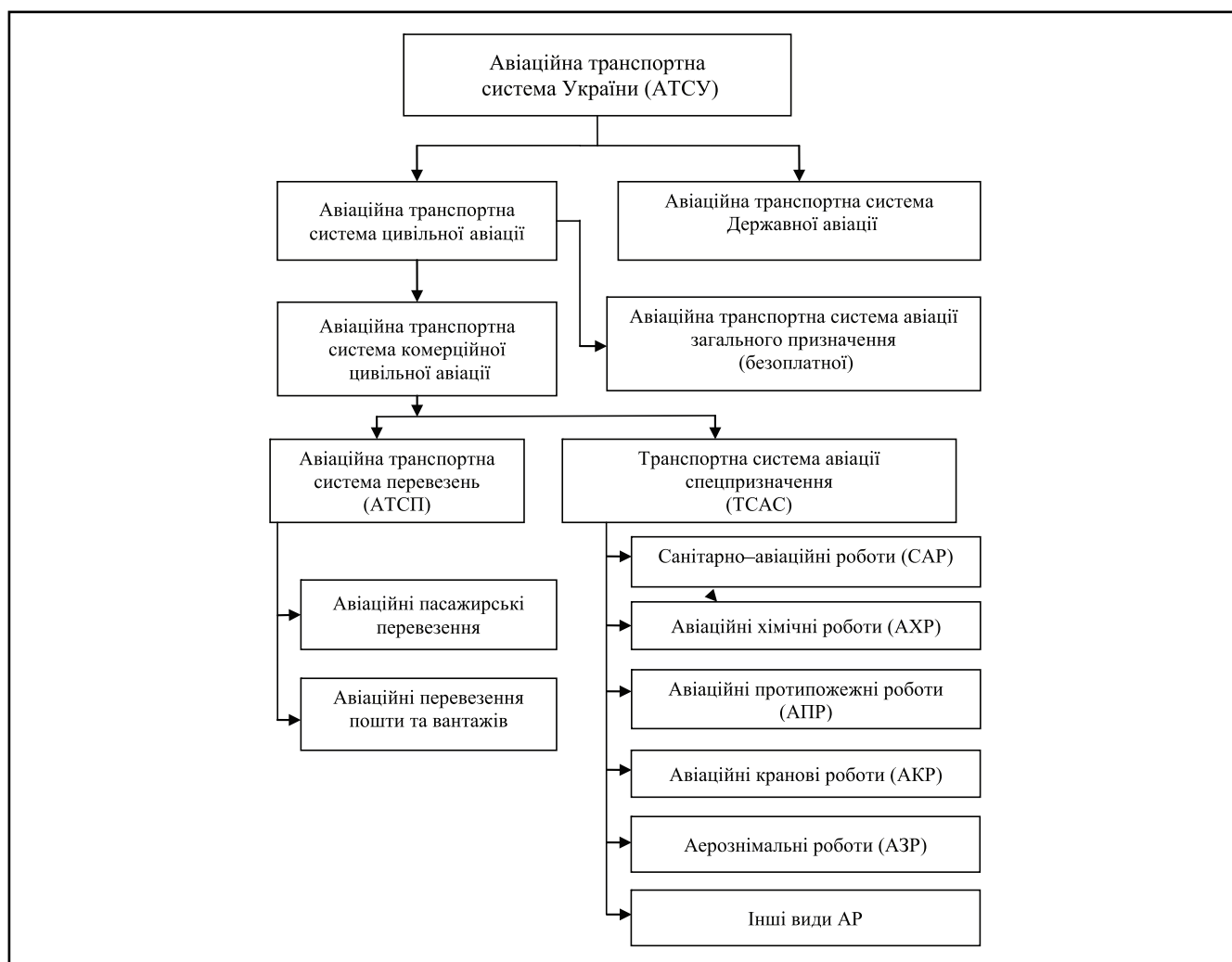


Рисунок 1. Структурна схема авіаційної транспортної системи України

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Відповідно, з точки зору отримання доходу до комерційної авіації відноситься лише сегмент авіакомпаній, що мають на це право. Воно закладене у системі допусків/дозволів, що в Україні реалізовано шляхом поділу авіакомпаній–експлуатантів на компанії що мають право на певні види діяльності, тобто [2]:

A1 – пасажирські перевезення;

A2 – вантажні перевезення (в тому числі E11 – перевезення небезпечних вантажів);

A3 – медична допомога;

A4 – авіаційні роботи.

Виходячи з цього авіакомпанії–експлуатанти повітряних суден, що мають дозволи за видами A1 та A2, не мають права виконувати авіаційні роботи.

Таким чином, можна припустити, що в своїй основі авіакомпанії з допусками A3 та A4, з урахуванням усіх їх взаємозв'язків між собою та з зовнішнім середовищем, утворюють певну спеціалізовану систему з ознаками «транспортної», що дає підстави для введення поняття «транспортної системи авіації спецпризначення» – TCAC. Вона зорієнтована на використання повітряних суден для забезпечення спеціалізованих видів обслуговування, а саме [3–5]:

- авіаційно–хімічних робіт;
- аерофотозйомки;
- патрулювання;
- санітарного обслуговування населення;
- будівельно–монтажних робіт тощо.

З огляду на вищевикладені факти можна стверджувати, що транспортна система авіації спецпризначення є складовою у структурі авіаційної транспортної системи України.

Як видно з рис. 1, до транспортної системи авіації спецпризначення входять різні види авіаційних робіт, послуги з яких надають авіакомпанії України, створюючи ринок авіаційних робіт. Динаміка кількості авіакомпаній–учасників ринку авіаційних робіт показана на рис. 2.

Дослідження ринку авіаційних робіт за останні п'ять років показало значне зменшення кількості авіакомпаній на цьому ринку. Так, у 2007 році на ринку працювало 42 авіакомпанії та було виконано наліт годин 29 186 год., а у 2011 році лишилося всього 28 авіакомпаній, що на 33% менше, ніж у 2007 році. Що стосується нальоту годин, то падіння у 2011 році становило майже 37% у порівнянні з 2007 роком. Але починаючи з 2009 року ми бачимо деяку стабільність ринку авіаційних робіт щодо кількості її учасників.

Що стосується нальоту годин, то падіння у 2011 році становило майже 37% у порівнянні з 2007 роком, а з 2009 року різкого падіння виконаного нальоту годин не спостерігається. Негативним є той факт, що парк повітряних суден для виконання авіаційних робіт складається в основному із застарілих типів літаків, більша частина яких майже вичерпала свій ресурс.

Розподіл виконання річного нальоту годин за авіакомпаніями у 2009–2010 роках показано на рис. 3.

З рис. 3 бачимо, що не всі авіакомпанії у 2010 році зменшили річний наліт годин у порівнянні з 2009 роком. Так, авіакомпанія «Меридіан» (Полтава) збільшила обсяг на 231%, «Миколаїв–Аеро» – на 99,2, «Юг–Авіа» – на 79,1, «Промінтерсервіс» – на 59,4, «ВіАЗ» – на 52,3, «Рось–Авіа» – на 48,1, «Кондордавіа» – на 6,6%.

Розглядаючи структуру ринку авіаційних робіт (рис. 4), можна виділити провідні авіакомпанії за нальотом годин. Найбільшу частку ринку займає авіакомпанія «Агроавіадніпро», виконуючи 22% від загального нальоту годин. Також можна виділити такі авіакомпанії, як «Украерорух» (Керч) – 9%. Авіакомпанії «АвіаЕкспрес», «Миколаїв–Аеро» та «АС» (Бородянка) виконують по 8% кожна.

Щорічне збільшення провідними авіакомпаніями обсягів виконаних робіт із застосуванням авіації в галузях економіки вказує на важливість авіації спецпризначення, яка стимулює

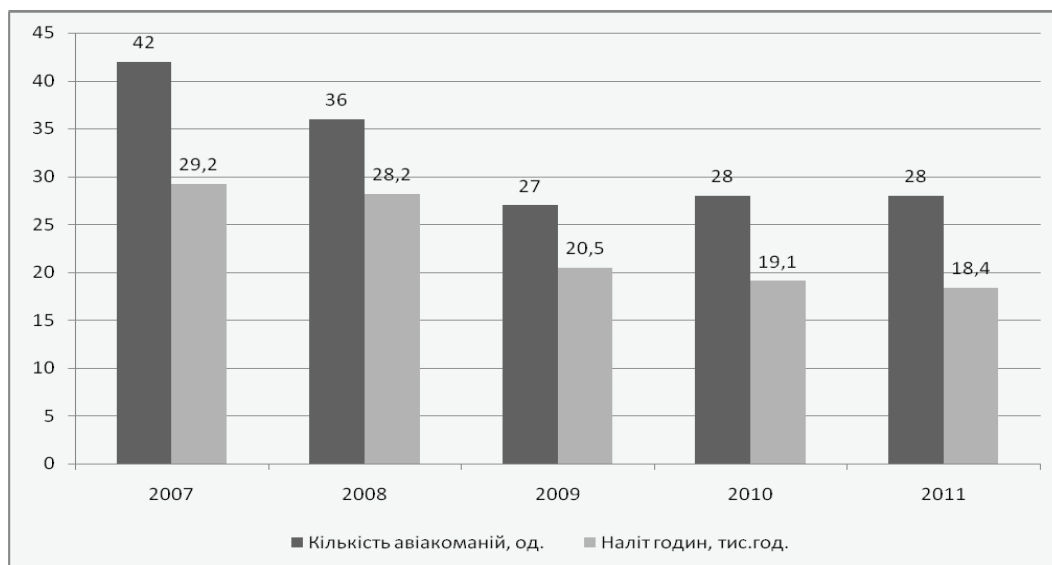


Рисунок 2. Кількість авіакомпаній–учасників ринку авіаційних робіт (од.) та річний наліт (тис. год.) за 2007–2011 роки

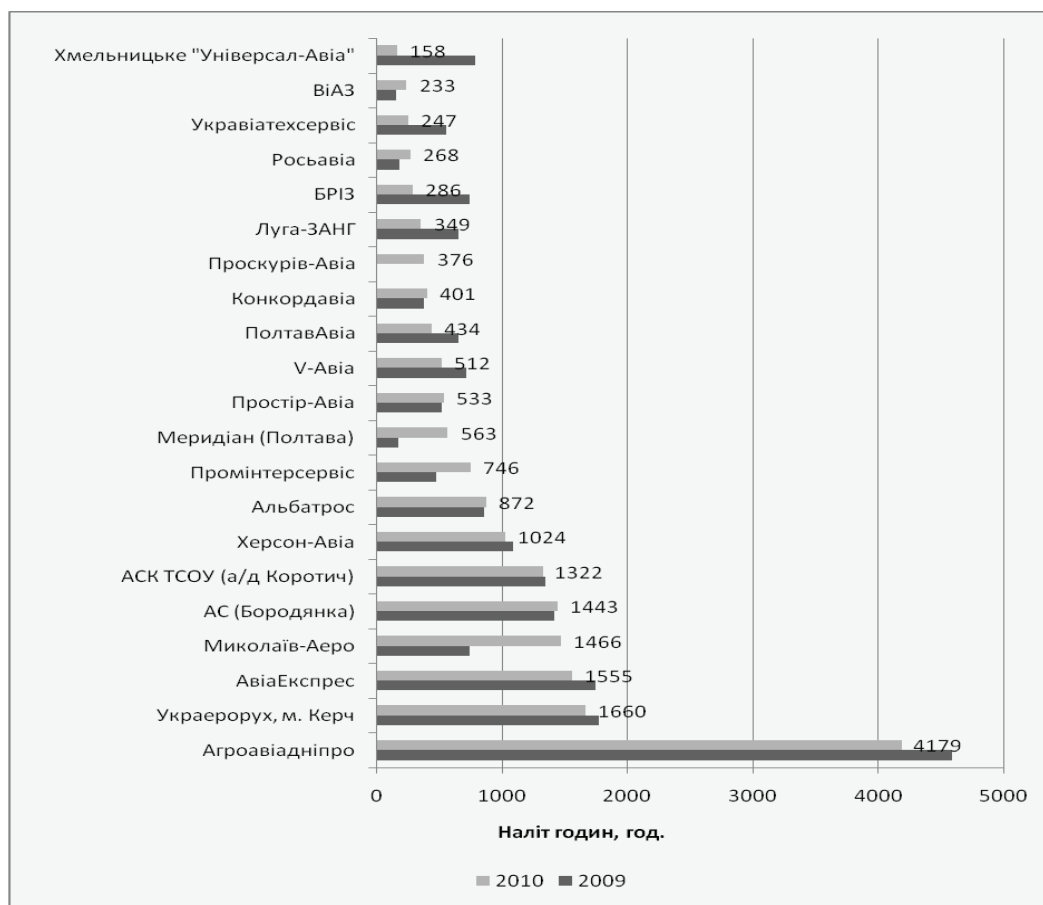


Рисунок 3. Річний наліт годин, виконаний авіакомпаніями у 2009–2010 роках

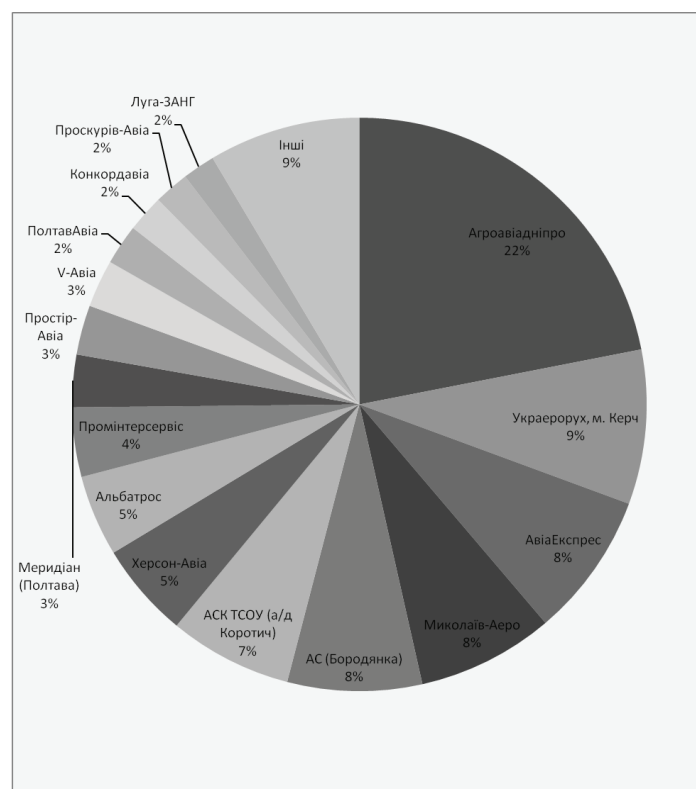


Рисунок 4. Структура ринку авіаційних робіт України за 2010 рік

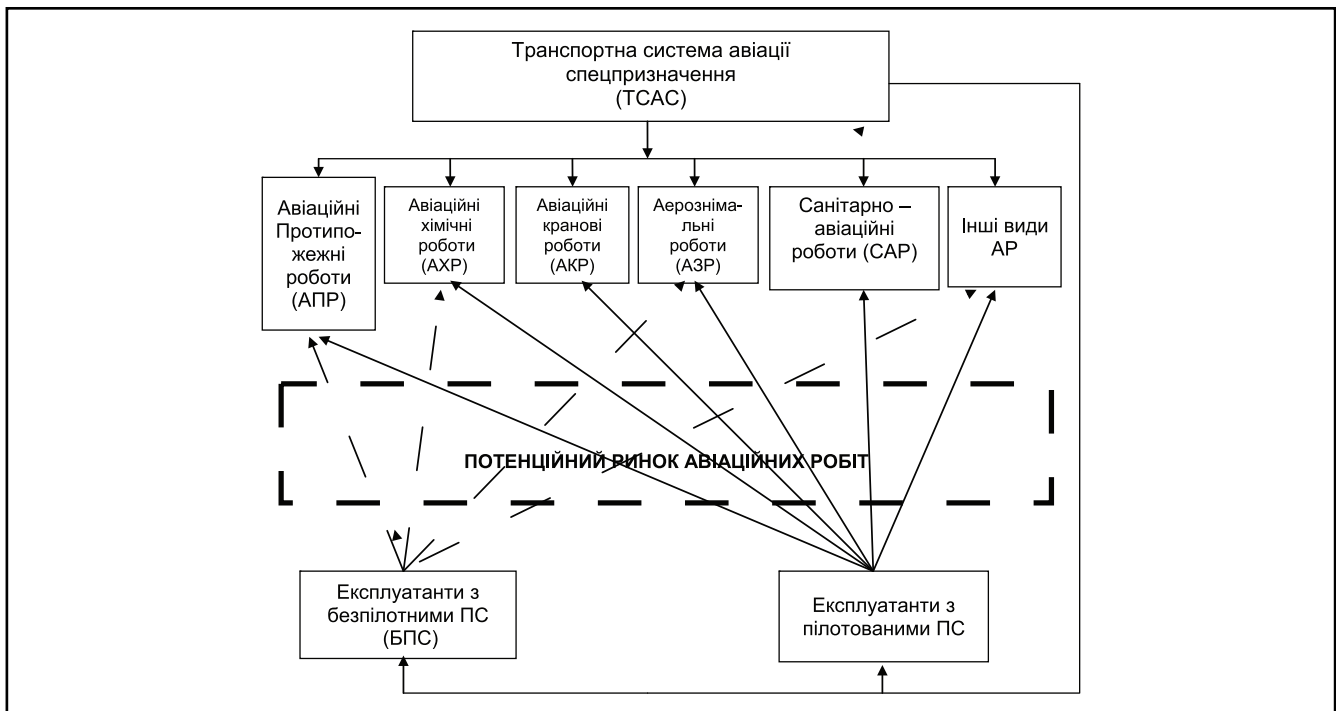


Рисунок 5. Формування сучасного ринку авіаційних робіт

розвиток економіки країни, особливо в аграрному секторі. Для розширення ринку авіаційних робіт авіакомпаніям слід звернути увагу на належне маркетингове забезпечення.

Не вдаючись у подробиці окремих видів авіаційних робіт, слід звернути також увагу на формування сучасного ринку авіаційних робіт (рис. 5), а саме – появу авіакомпаній-експлуатантів, що мають на озброєнні безпілотні повітряні судна (БПС). Для прикладу можна назвати вітчизняну компанію «Авіакомпанія «V-Авіа» (Вінниця).

Поява безпілотних повітряних суден сприятиме значному розширенню ринку авіаційних робіт, оскільки БПС володіють певними специфічними властивостями, які є значним ринковим ресурсом. Тому в найближчому майбутньому авіакомпанії, які застосовують БПС, складатимуть значну частку потенційного ринку авіаційних робіт [6].

Висновки

У результаті проведених досліджень визначено, що транспортна система авіації спецпризначення є важливою складовою авіаційної транспортної системи України.

Аналіз формування ринку авіаційних робіт щодо його структури обсягів за авіакомпаніями дозволив визначити провідні авіакомпанії – учасники цього ринку. Також дослідження показали, що існує тенденція до монополізації ринку авіаційних робіт більш потужними авіакомпаніями.

Також зроблено висновки, що значному розширенню ринку авіаційних робіт сприятиме поява безпілотних повітряних суден, а також належне маркетингове забезпечення авіакомпаній спецпризначення.

Література

1. Повітряний кодекс України (Відомості Верховної Ради України, 1993 р., №25, ст. 274; 1998 р., №2, ст. 5; 2000 р., №11, ст. 89).
2. Підсумки діяльності авіаційної галузі України. Розділ «Новини» / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://avia.gov.ua/>. – Назва з екрану.
3. Матійчик М.П., Юн Г.М. Аналіз виробничих процесів «малої авіації» за транспортною складовою. Зб. наук. праць Київського університету економіки і технологій транспорту (КУЕТТ). Сер. Економіка і управління. – Вип. 11. – 2008. – С. 154–162.
4. Сарымсаков Х.Г. Сельскохозяйственные самолеты. – М.: Машиностроение, 1979. – С. 43–64.
5. Деревянко В.С. Примерение авиации в отраслях экономики. – Краснодар: «Сов. Кубань», 2002. – С. 13–28.
6. Матійчик М.П., Юн Г.М., Михайлов Г.М. Економічна ефективність захисту рослин за допомогою безпілотних літальних апаратів // Зб. наук. праць Київського університету економіки і технологій транспорту (КУЕТТ). Сер. Економіка і управління. – Вип. №9. – 2007. – С. 175–181.

Туристсько-рекреаційний комплекс в умовах економіки знань

У статті досліджено теоретичні і практичні питання визначення економічної ролі туристсько-рекреаційного комплексу в умовах постіндустріальної стадії розвитку світової економіки та переходу до економіки знань.

Ключові слова: рекреація, рекреаційні послуги, рекреаційні ресурси, економіка знань.

В статье исследованы теоретические и практические вопросы определения экономической роли туристско-рекреационного комплекса в условиях постиндустриальной стадии развития мировой экономики и перехода к экономике знаний.

Ключевые слова: рекреация, рекреационные услуги, рекреационные ресурсы, экономика знаний.

The article is devoted to investigation of the theoretical and practical questions of the determination of the economic role of tourism and recreational complex in the post-industrial stage of world economy development and the transition to a knowledge economy.

Keywords: recess, recreational services, recreational resources, knowledge economy.

Постановка проблеми. Перехід світової економіки до постіндустріальної стадії розвитку та інтенсифікація процесів глобалізації вимагає зміни поглядів на роль та місце економіки у світовому процесі розподілу праці. Економічна реальність така, що в умовах скорочення населення України вартість трудових ресурсів в економіці країни зростає, тому не варто очікувати збільшення інвестицій у сферу виробництва товарів. Нагальна потреба у пошуку нових економічних видів діяльності робить надзвичайно актуальним як аналіз наявних рекреаційних ресурсів, так і напрямів їх використання, що може зробити туристсько-рекреаційну галузь однією з провідних в економіці України, і тому, враховуючи необхідність позбутися сировинної залежності та наявних технологій низького перебігу, розвиток підприємств рекреаційного комплексу в Україні набуває сьогодні особливого значення.

З економічної точки зору важлива роль рекреації, як нової форми споживчого попиту товарів і послуг, призводить до формування цілої сфери господарської діяльності, яка розширює асортимент продукції традиційних галузей промисловості і сільського господарства.

Крім того, у статті робиться спроба довести, що рекреація є однією з форм раціонального використання вільного часу, проведення змістовного дозвілля, задоволення пізнавальних інтересів, оздоровлення та лікування населення, тобто є діяльністю, яка в умовах постіндустріальної економіки сприяє підвищенню якості інтелектуального ресурсу та по-

тенціалу, що, у свою чергу, відчутним чином впливає на удосконалення виробничих відносин, покращення показників розвитку економіки.

Слід визначити, наскільки економічно актуальним завданням для України є вихід на світовий ринок із надання послуг, зокрема з метою використання багатих рекреаційних та унікальних бальнеологічних ресурсів, лікування і відпочинку населення, розвитку туризму і спорту. Унікальні мінеральні й термальні води, грязьові джерела, ландшафти, чудові краєвиди та національні парки створюють усі передумови для формування в Україні високо розвинутого рекреаційного комплексу, розрахованого навіть на найбільш вразливих та заможних людей.

Але не менше, а інколи більше значення має економіка надання рекреаційних послуг оперативного, щоденного характеру, направлених на зайнятих в інших видах економічної діяльності спеціалістів, з метою підвищення якості трудових ресурсів.

Слід визначити умови формування рекреаційних систем, кожна з яких буде базуватися на місцевих природних умовах і лікувальних ресурсах та сприяти створенню багаторівневої моделі надання рекреаційних послуг для різних категорій населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження проблем розвитку і функціонування сфери рекреаційних послуг зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як О.О. Бережна, Л.Ю. Горшкова, В.О. Квартальнов, Т.Д. Крисанова, В.І. Мацола, Д.В. Николаєнко, Г.А. Папірян, В.С. Преображенський, В.І. Стафійчук, Н.М. Судова-Хом'юк та ін. В їхніх працях розглядається тематика розвитку санаторно-курортної галузі у цілому та аналізуються окремі аспекти функціонування рекреаційних комплексів. Проте аналіз змісту опублікованих робіт засвідчує, що є ще багато недостатньо досліджених її аспектів та проблем, до числа яких, зокрема, відноситься питання задоволення потреб відновлення працездатності робочої сили інтелектуальної праці у рамках щоденного та щотижневого робочого циклу, що важливо для життєдіяльності у рамках економіки знань.

В Україні за радянських часів вважалося, що щорічної відпустки, яка проведена у соціально-культурному закладі, цілком достатньо для відновлення потенціалу трудових ресурсів. Вважалося, що відновленню потенціалу трудових ресурсів у щоденному та щотижневому циклах не слід приділяти дуже значної уваги на рівні держави, оскільки відновлення трудового потенціалу є завданням суб'єктів господарювання, тому галузь надання рекреаційних послуг у такому форматі практично не набула необхідного розвитку на загальнодержавному рівні.

Крім того, у СРСР була практично відсутня економічна складова надання туристсько–рекреаційних послуг (за винятком надання послуг іноземцям з метою одержання валютних надходжень у мережі «Інтурист»), оскільки ця функція відносилася до сфери соціальних завдань і вирішувалася штучно створеною мережею профспілок, для яких вона була головною та єдиною.

В Україні у процесі переходу від планової економіки до ринкової надання необхідних обсягів рекреаційних послуг стало не стільки соціально важливою послугою для громадян України, як ринково орієнтованою діяльністю з метою отримання прибутку.

Виходячи з цього **метою статті** є визначення необхідних обсягів рекреаційних послуг та рівнів їх надання не тільки як соціально та економічно важливої послуги для громадян України, а й створення ринково орієнтованої галузі національної економіки. Напрями та мета таких досліджень є темою цієї статті.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній і зарубіжній літературі дотепер немає єдиної думки щодо визначення поняття «рекреація». Визначення основних понять, пов'язаних із явищем рекреації, виявляється найвищою мірою складним. Це пояснюється рядом причин. По–перше, тим, що не існує єдиного міжнародного термінологічного стандарту по даній тематиці. У різних країнах панує істотно різне офіційне розуміння (і, відповідно, тлумачення) понять і термінів, пов'язаних з рекреацією й сферою дозвілля. По–друге, у нашій країні не існує єдиної законодавчої бази, в якій було б точно визначене коло основних понять, пов'язаних із рекреацією й індустрією дозвілля. У даних умовах спостерігається повний плюралізм думок. Завжди знайдеться такий фахівець, який доведе некоректність наведеного визначення і скаже, що «все не так, а навпаки». По–третє, в силу різних причин такі поняття, як рекреація, туризм, відпочинок, екскурсія, вільний і рекреаційний час, дозвілля й інші в реальних умовах найчастіше не просто розрізнити [4].

У цих умовах дуже складно визначити економічні засади функціонування туристсько–рекреаційного комплексу України, тому викладений матеріал базується на думках автора.

Туристсько–рекреаційні комплекси в умовах постіндустріальної стадії розвитку світової економіки виконують дві важливі економічні функції: комерційну – безпосереднє отримання прибутків від використання рекреаційних ресурсів у процесі їх комерційного використання та креативну – отримання прибутків непрямым шляхом від підвищення якості трудових ресурсів у сфері надання послуг та обробки інформації.

Україна має великі запаси рекреаційних ресурсів, до яких належать географічні об'єкти, що використовуються чи можуть бути використані для відпочинку, лікування, туризму, оздоровлення населення. Рекреаційні ресурси поділяють на природні та соціально–економічні. Природні рекреаційні ресурси України різноманітні. Вся її територія знаходиться в смузі кліматичного комфорту. Україна має прекрасні умови для організації відпочинку на берегах і лиманах Чорного та

Азовського морів, водойм і річок, у Кримських горах та Українських Карпатах.

Природні рекреаційні ресурси – це природні умови, об'єкти, явища, які сприятливі для рекреації – відновлення духовних і фізичних сил, витрачених під час праці, навчання, творчості.

До соціально–економічних рекреаційних ресурсів належать культурні об'єкти, пам'ятки архітектури, історії, археологічні стоянки, етнографічні музеї, місця, які пов'язані з життям, перебуванням видатних учених, письменників, акторів, політичних діячів, викладачів, робітників, селян та ін.

Усе це надає чудові можливості для реалізації комерційної функції рекреаційних ресурсів та створення потужної галузі надання туристсько–рекреаційних послуг на комерційній основі. Підвищення економічної ефективності цієї діяльності потребує проведення відповідних дій стосовно розвитку інфраструктури та підвищення культури обслуговування та створення стратегії розвитку, яка б об'єднувала зусилля органів державної влади, місцевого самоврядування та бізнесу. Цей процес добре піддається інституалізації та моніторингу ефективності діяльності суб'єктів, оскільки отримані бізнесом прибутки піддаються більш–менш справедливому розподілу між учасниками процесу шляхом внесення відповідних змін у систему оподаткування, як на державному, так і місцевому рівнях.

Значно складнішим є оцінювання економічної ефективності креативної функції рекреаційних ресурсів, оскільки результат від використання ресурсів у вигляді знань з'являється як складова прибутків у кінці економічних ланцюжків і не може бути обчислений безпосередньо.

Коли знання у своїй систематичній формі залучаються в практичну переробку (у вигляді винаходу або організаційного вдосконалення), можна сказати, що саме знання, а не праця виступають джерелом вартості. Економісти у своїх концепціях, які пояснюють виробництво й обмін, використовують як основні змінні «землю, капітал і працю». Більш проникливі дослідники, наприклад, В. Зомбарт і Й. Шумпетер, доповнюють цю тріаду такими важливими поняттями, як «ділова ініціатива» і «заповзятливість». Але, незважаючи на це, домінує все ж таки такий аналітичний підхід до економіки, що акцентує ті або інші комбінації капіталу й праці в дузі трудової теорії вартості, майже повністю ігноруючи при цьому роль знань або організаційних нововведень і управління. Однак зі скороченням робочого часу й зі зменшенням ролі виробничого робітника стає зрозуміло, що знання й способи їхнього практичного застосування заміщають працю як джерело додаткової вартості. У цьому сенсі як праця й капітал були центральними змінними в індустріальному суспільстві, так інформація й знання стають вирішальними змінними в постіндустріальному суспільстві [1].

Тобто на часі вирішення складної проблеми визначення меж комерціалізації доступу до рекреаційних ресурсів із наступним визначенням, які з ресурсів мають знаходитися у публічній власності, а які потрібно приватизувати. Безумовно, в

розвинутих країнах такі завдання вирішуються на рівні координації державними інституціями, але в перехідній економіці України, коли комерціалізація послуг, що надаються суб'єктами владних повноважень, майже повністю визначає рівень ефективності їх функціонування, цей шлях не є прийнятним.

Оздоровлення через створення умов підвищення креативності безпосередньо на робочих місцях – один із шляхів вирішення проблеми зняття виробничо-психологічної втоми людини. Хоча це не єдиний шлях.

Скотт Беркун приводить декілька цікавих фактів про роботу в Google. Наприклад, у кафетерії пропонують безкоштовні обіди з органічної їжі, розетки для ноутбуків розміщені у незвичних місцях (на сходах і т. інш.), а всі витрати співробітників на пошук найкращих ідей оплачуються компанією [2].

Важливим є також планування майбутніх міст та поселень, які б зрівноважили взаємодію людини з навколишнім середовищем у міських умовах та ін. У розвинутих країнах офіси транснаціональних корпорацій у галузі інформаційних технологій знаходяться за межами центрів міст.

Різноманіття видів відпочинку, різна їхня технологія, що вимагає особливих «засобів відпочинку», і характер ресурсів, що використовуються, визначають і множинність, що забезпечує той або інший вид відпочинку. Вони називаються рекреаційними об'єктами. Всі ці об'єкти й пов'язані з ними структури утворюють особливу галузь економіки – рекреаційний комплекс, головне завдання якого – обслуговування відпочиваючих поза постійним місцем їх проживання (див. рис.).

Рекреація відноситься зараз до такого виду діяльності, що стає необхідною умовою нормального людського життя, засобом компенсації напруги, засобом відновлення працездатності й умовою продовження самого виробництва.

Основне її завдання – відновлення й розвиток фізичних і психічних сил кожного члена суспільства, всебічний розвиток його духовного світу. При цьому вищою потребою, що має задовольнятися передовсім, є розвиток духовного світу людини, його творчих здібностей.

Хоча в науці дотепер не існує загальноприйнятої класифікації суспільних функцій рекреації, їх можна було б розділити на три основні групи [4].

Медико-біологічна функція – полягає в санаторно-курортному лікуванні і оздоровленні. Оздоровлення через туризм – один із шляхів вирішення проблеми зняття виробничого й позавиробничого психічного стомлення людини.

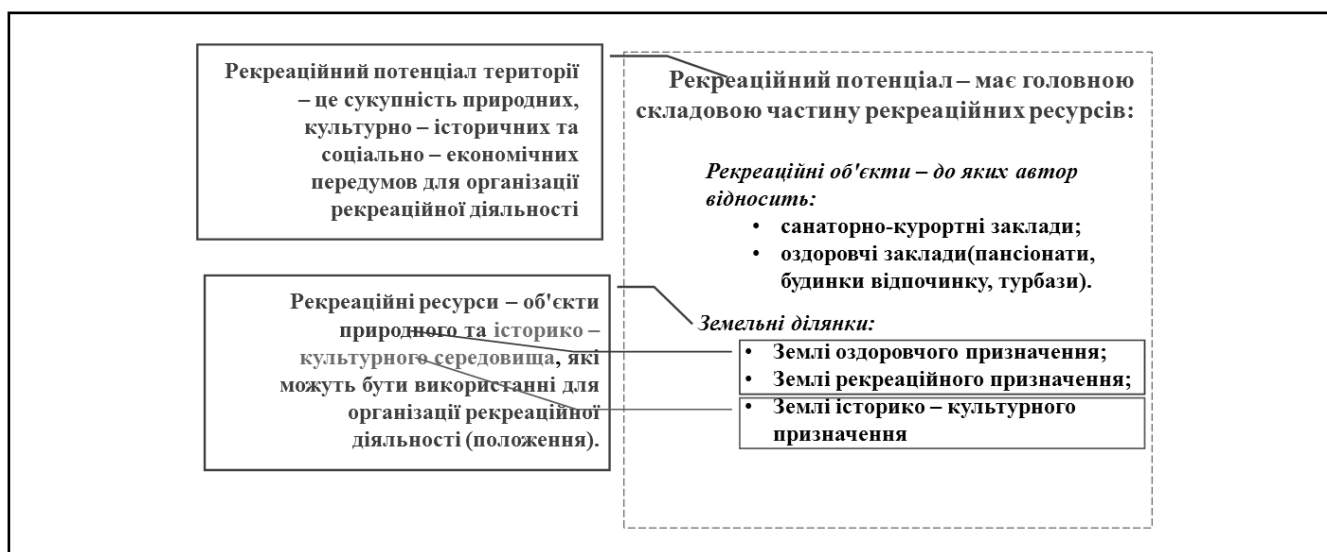
Соціально-культурна функція – це провідна функція рекреації. Культурні, або моральні, потреби – це пізнання навколишнього світу і свого місця в ньому, пізнання змісту та призначення свого існування. Туризм відкриває великі можливості для спілкування людини з природними, культурно-історичними й соціальними цінностями не тільки своєї країни, а й усього світу.

Економічна функція – просте й розширене відтворення робочої сили. Рекреація зберігає суспільно необхідний час. Завдяки рекреації підвищується здатність трудящих до праці, збільшується тривалість періоду збереження повноцінної працездатності, що веде до збільшення фонду робочого часу внаслідок скорочення захворюваності, підвищення життєвого тону.

Рекреація виконує також і інші економічні функції: прискорений розвиток господарської структури певної частини території країни; розширення сфери використання праці, тобто збільшення зайнятості населення за рахунок рекреаційного обслуговування й у галузях, пов'язаних з рекреацією; істотний вплив на структуру балансу грошових доходів і витрат населення на території країни на користь рекреаційних районів; підвищення ефективності іноземного туризму як джерела надходження іноземної валюти.

Важливо також визначити загальні тенденції розвитку рекреації в сучасний період. Дані напрями розвитку, безсумнівно, будуть визначати співвідношення всіх визначених вище функцій рекреації. З найбільшою умовністю й виправленням на авторське сприйняття можна виділити такі тенденції:

– наближення місць відпочинку до центрів рекреаційного попиту;



Співвідношення об'єктів та суб'єктів рекреаційного потенціалу

- формування систем короточасного відпочинку городян;
- організація національних і природних парків, а також невеликих лісо-, луго- і гідропарків для активного цілорічного відпочинку на природі;
- створення нових форм і видів відпочинку;
- скорочення сезонності функціонування рекреаційних підприємств і маршрутів, тобто прагнення до цілорічної дії.

Висновки

У результаті можна зробити такі висновки стосовно економічних аспектів розвитку туристсько-рекреаційного комплексу України в умовах формування економіки знань:

1. В умовах життєдіяльності нової суспільної формації – суспільства та економіки знань рекреація набуває особливого значення як складова використання трудових ресурсів.
2. Зростає роль рекреації, як нової форми споживчого попиту товарів і послуг, що призводить до формування цілої сфери господарської діяльності, яка розширює асортимент продукції традиційних галузей промисловості і сільського господарства.
3. Рекреація – є однією з форм раціонального використання вільного часу, проведення змістовного дозвілля, задоволення пізнавальних інтересів, оздоровлення та лікування населення тобто діяльність, яка в умовах постіндустріальної економіки, в якій найбільшу вагу мають інтелектуальні ресурси, сприяє підвищенню їх якості та потенціалу.

4. Основним завданням рекреації в умовах економіки знань стає відновлення й розвиток фізичних і психічних сил кожного члена суспільства, всебічний розвиток його духовного світу. При цьому вищою потребою, що має задовольнятися насамперед, є розвиток духовного світу людини, його творчих здібностей.

Література

1. Беккер Гэри С. Экономический анализ и человеческое поведение <http://gallery.economicus.ru/> – і [Електрон. ресурс] / Гэри С. Беккер – Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=in&links=../in/becker/works/becker_w1.txt&img=works.jpg&name=becker
2. Беркун С. Откуда берутся гениальные идеи? 10 мифов об инновациях / Скот Беркун. – СПб.: Питер, 2011. – 208 с.: ил.
3. Игнатенко А.Н. Рекреационные территориальные системы: научные основы развития и функционирования [учебное пособие] / Игнатенко А.Н. – К.: Черновицкий государственный университет, 1989. – 87 с.
4. Кусков А.С. Рекреационная география: учебно-методический комплекс / А.С. Кусков, В.Л. Голубева, Т.Н. Одинцова. – М.: Флинта МПСИ, 2005. – 495 с.
5. Николаенко Д.В. История и региональные особенности мирового туризма / Д.В. Николаенко, Т.В. Николаенко. – Харьков: Международнй Славянский университет, 1998. – 262 с.
6. Рекреационные системы: [монография] / Под ред. Н.С. Мироненко, М. Бочварова. – М.: Изд-во МГУ, 1986. – 136 с.

Л.С. ШАМЯН,

старший викладач кафедри економіки та менеджменту, Полтавська філія Європейського університету

Аналіз функцій маркетингових інформаційних систем

У статті проаналізовано функції маркетингових інформаційних систем як сучасного багатфункціонального інструменту підготовки та прийняття маркетингових рішень.

Ключові слова: маркетингова інформаційна система, аналітичні функції, організаційні функції, звітні функції.

В статье проанализированы функции маркетинговых информационных систем как современного многофункционального инструмента подготовки и принятия маркетинговых решений.

Ключевые слова: маркетинговая информационная система, аналитические функции, организационные функции, отчетные функции.

The article analyzes the functions of marketing information systems as a modern multifunctional tool for preparation and adoption of marketing decisions.

Постановка проблеми. Необхідність підсилення маркетингового підходу в управлінні суб'єктами господарської

діяльності обумовлюється суттєвим загостренням конкурентної боротьби на сучасному етапі розвитку України. Разом із тим ефективний маркетинговий підхід вимагає відповідного інформаційного забезпечення, яке можливе лише за умови використання маркетингових інформаційних систем (далі – МІС). При побудові МІС на початковому етапі визначальну роль відіграє чітке розуміння її майбутніх функцій з метою оптимізації матеріальних, інтелектуальних та інших витрат у процесі проектування, налагодження та експлуатації. Саме аналізу функцій МІС присвячено цю статтю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємств торгівлі досліджено А. Лутай [1], а машинобудівних підприємств – О. Шлягою [2]. Окремий інтерес у запропонованому контексті становить доробок Р. Жарлінської [3]. Моделюванню та інформаційним засобам підтримки маркетингової діяльності підприємств присвячено дослідження Саттама Ясіна Ахмад Дала'єна [4]. Модель

впровадження маркетингової інформаційної системи як фактор ефективного функціонування маркетингового менеджменту молокопереробного підприємства розроблено І. Комарницьким та Г. Цар [5].

Метою статті є спроба якомога більш концептуального осмислення функцій МІС як сучасного комплексного інструменту підготовки та прийняття маркетингових рішень.

Виклад основного матеріалу. У вузькому розумінні під маркетинговою інформаційною системою зазвичай мають на увазі систему, що дозволяє на регулярній основі збирати необхідну для прийняття рішень інформацію з різних внутрішніх та зовнішніх джерел та передавати її зацікавленим особам. У більш широкому розумінні для цілей цієї статті під МІС будемо мати на увазі сукупність взаємопов'язаних пристроїв та засобів, призначених для збору, фіксації, обробки та представлення інформації для прийняття маркетингових рішень зацікавленими особами.

Інформаційна система будь-якого рівня (персональна, суб'єкта господарювання, групи компаній, відомча тощо) призначення для інформаційного забезпечення та організації роботи суб'єкту цього рівня. При цьому цільові функції суб'єктів можуть відрізнятися, й у більшості випадків відрізняються між собою. Тому МІС різного рівня вирішують маркетингові задачі по-різному. Але при цьому слід звернути увагу на концептуально важливі принципи їх побудови.

Інформаційна система має розроблятися з використанням семантичної моделі (інколи її називають інфологічною, концептуальною, моделлю бази даних, моделлю предметної області тощо) максимально високого рівня абстракції. Ціллю такого моделювання має бути формалізація об'єктів та методів обробки інформації відповідно до поставлених завдань та вимог щодо надання даних.

Найчастіше семантична модель інформаційної системи включає такі складові:

- опис інформаційних об'єктів або понять предметної області та зв'язків між ними;
- опис ступеню обмеженої цілісності, тобто вимоги до допустимих значень даних та до зв'язків між ними;
- опис методів обробки даних;
- опис інформаційних потреб користувача.

Використання семантичної моделі не є специфічним для МІС. Однак воно дозволяє спроектувати інформаційну систему виходячи з цільової задачі (абстрагуючись при цьому від традиційних підходів для її вирішення), характеру інформаційних потоків та потреб користувачів в термінах, прийнятних для них.

Діяльність будь-якого суб'єкта господарювання в найбільш узагальненому вигляді можна представити як процес, спрямований на балансування трьох цілей, а саме:

- а) виробнича – надання споживачу якісної послуги;
- б) фінансова – мінімізація витрат на надання вказаної послуги;
- в) комерційна – максимізація прибутків за рахунок збільшення кількості послуг.

Ціллю запровадження інформаційних технологій у будь-якій галузі є організація роботи суб'єктів господарювання таким чином, щоб забезпечити досягнення усіх трьох вищенаведених цілей шляхом підняття якості послуг, скорочення невиробничих витрат та отримання додаткового прибутку. З використанням засобів інформаційної підтримки у суб'єкта господарювання виникає можливість для моніторингу всієї галузі та аналізу при цьому окремих складових як частин єдиного цілого.

Одна з причин, що диктують необхідність переходу на процесну орієнтація управління підприємством, полягає в тому, що у постіндустріальну епоху докорінним чином змінилися способи та методи прийняття управлінських рішень головним чином завдяки доступності засобів інформаційного забезпечення діяльності. Ключовим фактором при цьому є використання досконалої системи управління, в тому числі й маркетингом, що забезпечує оперативною інформацією всіх учасників управлінського процесу та сам процес з технологічної точки зору.

Побудова ефективної МІС неодмінно потребує дотримання двох обов'язкових умов. По-перше, запровадження МІС має забезпечувати покращення якості бізнес-процесів на будь-якому підприємстві будь-якої галузі.

По-друге, зміни, що проходять у бізнес-процесах, неодмінно мають відбиватися на МІС. Іншими словами, запорукою успішного функціонування всієї бізнес-системи є постійний та стійкий зворотний зв'язок між бізнес-процесами та МІС.

Однчасне дотримання цих двох умов неможливе без повсякденної та безпосередньої участі маркетингової служби у вирішенні стратегічних та тактичних питань діяльності підприємства будь-якої галузі, оскільки саме через маркетинговий підрозділ відбувається координація всіх інших служб підприємства та МІС.

Основні функції МІС можуть бути умовно об'єднані у три основні групи: звітні, організаційні та аналітичні (див. рис.). До групи звітних відносяться такі:

- *Автоматизація оформлення документації з використанням інформації з різних джерел без дублювання.* Вихідні дані мають потрапляти до МІС лише один раз, використовуючись при цьому багаторазово. Це накладає на розробників системи необхідність запровадження алгоритмів уніфікації інформації перед її введенням до системи. Найчастіше задача вирішується шляхом використання автозаповнення, розробки шаблонів документів, попереднього надання інформації, що вводиться, спеціалізованої форми та планування технологічних ланцюгів її обробки.

- *Автогенерація статистичних звітів.* Ця функція на перший погляд є не вельми важною, але не слід її недооцінювати. Вона полягає в автоматичному представленні інформації про фінансово-економічний стан підприємства у реальному часі по сукупності заданих параметрів (точніше, в певному інтервалі у часі. Причому в ідеалі такий інтервал має наближатися до нуля). Статистична інформація потрібна також для оформлення усіля-



Основні функції маркетингової інформаційної системи в узагальненому вигляді

кого роду зовнішньої по відношенню до маркетингової служби, звітності. Саме вона має забезпечувати виконання задачі аналізу поточного стану суб'єкта господарювання. Як свідчить досвід, задача автогенерації статистичної звітності найбільш складно вирішується у промислово-фінансових групах, конгломератах афілійованих підприємств тощо.

- *Представлення маркетингової інформації у динаміці.* Задача поточного моніторингу господарських операцій (купівля, продаж, надання послуг тощо) є однією з найбільш важливих для МІС будь-якої галузі. Логічно припустити, що для виконання цієї функції можуть та мають бути залучені дані бухгалтерського обліку. Але, як свідчить досвід, у ряді випадків зміни в системі бухгалтерського обліку вводяться з певним запізненням, тоді як маркетингова служба у своїй діяльності має спиратися на найактуальнішу інформацію для її перегляду, поточної обробки та подальшого аналізу.

- *Довідники, що можуть редагуватися.* Саме ця здатність різного роду довідників щодо зовнішніх та внутрішніх об'єктів та процесів дозволяє великою мірою автоматизувати процеси обробки маркетингової інформації в цілях прийняття відповідних управлінських рішень. Використання таких довідників дозволяє також гнучко налаштовувати та модифікувати МІС при змінах логіки бізнес-процесів у компанії.

- *Автогенерація фінансових та інших звітів.* У процесі маркетингового обслуговування клієнта його індивідуальні

дані (в широкому сенсі цього терміну) заносяться до відповідної бази, після чого можуть служити джерелом інформації для формування різного роду звітів, конкретний перелік та форми яких встановлюються маркетинговими цілями та завданнями. Наприклад, у будь-який момент часу може бути прорахована вартість наданих послуг, проданих товарів за певний період по певних цільових групах.

До групи організаційних відносяться:

- *Підтримка різнопрофільних підприємств.* У загальному випадку, якщо йдеться про групу підприємств схожого профілю або взагалі сукупність афілійованих структур, які мають відношення до певного бізнесу (консалтингові, аналітичні агенції тощо), МІС має надавати можливість користування нею усім зацікавленим суб'єктам.

- *Зміна технології роботи підприємства.* МІС має надавати користувачам можливість запровадження нових маркетингових технологій. Інформаційна система має забезпечувати об'єднання всіх служб підприємства в єдиний комплекс на основі використання сучасних інформаційних технологій. Завдяки цьому неодмінно підвищиться якість та ефективність надання послуг, оптимізується робота основних та допоміжних служб. При цьому може змінюватися навіть й сам технологічний процес у будь-якому підприємстві, оскільки комп'ютерне введення, зберігання та обробка інформації надають додаткових можливостей.

- *Регламент доступу до інформації.* MIC, будучи спеціалізованим маркетинговим інструментом, має забезпечувати можливість доступу до неї всіх зацікавлених осіб з одночасним дотриманням правил безпеки при роботі з інформацією (зокрема, зберігання, копіювання тощо). Неабияку роль у цьому процесі відіграють авторизація та хронологія. Доступ до різних рівнів інформації у MIC має бути санкціонований залежно від рівня повноважень користувача.

- *Підтримка стандартів.* Для вирішення задачі підтримки взаємодії з внутрішніми підрозділами підприємства та за необхідності із зовнішніми користувачами MIC має підтримувати стандарти передачі маркетингової інформації.

Насамкінець, до групи аналітичних відносяться:

- *Інтеграція інформаційних потоків.* Наразі існує тенденція розповсюдження таких процесів, як збір маркетингових даних та інформаційно-аналітична підтримка, на оперативний рівень управління, тобто рівень кожного співробітника компанії, який може ввести такі дані або який потребує маркетингової інформації. При цьому інформація йде до користувача не через спеціальні сервіси (на кшталт аналітичних звітів), а напряму внаслідок звернення до баз даних.

У результаті відбувається децентралізація наповнення MIC через появу підсистем, що розпорошені по структурах фронт-офісу (відділ продажів, сервісу, маркетинг тощо). Тому головною задачею функції інтеграції інформаційних процесів є забезпечення актуальності, цілісності та несупечливості інформації. Немаловажним призначенням MIC є можливість забезпечення оперативного доступу персоналу до актуальної маркетингової інформації з будь-якого робочого місця. Це означає, що в ідеалі будь-яка інформація, що може використовуватися в маркетингових цілях, при потраплянні до підприємства вводиться до системи та відразу після актуалізації стає доступною для всіх спеціалістів маркетингової служби у будь-який час з урахуванням прав доступу.

- *Охоплення в системі всіх аспектів діяльності підприємства.* Ця функція є доволі непростою, оскільки сама по собі діяльність майже любого суб'єкта господарювання зазвичай є багатопланою. Наприклад, торгівля може успішно поєднуватися з наданням послуг, операціями на ринку цінних паперів тощо. Тому інколи цю функцію вважають не обов'язковою для запровадження.

- *Концентрація інформації навколо клієнта.* Система має надавати можливість роздивитися та проаналізувати інформацію про клієнта у різних розрізах: сконцентровану в єдиному місці, по тематичних підборках, наявності або відсутності певного фактору, по змінах будь-яких показників тощо.

Інколи доводиться стикатися з точкою зору, що MIC є нічим іншим, ніж синонімом KIC (корпоративна інформаційна система). Не заглиблюючись зараз до тонкощів семантики, зазначимо наступне. Якщо проаналізувати всі вищенаведені функції у комплексі, стає очевидним, що масштаб задач MIC не менший, ніж у KIC. При цьому слід відмітити й певну схожість цілей систем, оскільки обидві спрямовані на забез-

печення процесів управління, що орієнтується на ринок на всіх його рівнях: стратегічному, оперативному, тактичному. Таким чином відмітимо, що позиція опонентів MIC на користь KIC не є цілком безпідставною. В обох випадках йдеться про обліково-аналітичні системи.

Але автор не вважає коректним ототожнення MIC та KIC з такої причини. Між обома системами існує важлива, навіть концептуальна розбіжність, а саме: якщо KIC зосереджена переважно на обліку внутрішніх даних, то MIC – на зовнішніх.

Насамкінець зазначимо, що ключова особливість MIC полягає в тому, що всі процеси, що реалізуються системою, відбуваються на регулярній основі. Цілком зрозуміло, що у процесі функціонування системи інформаційно-аналітична підтримка може втрачати ефективність по певних напрямках роботи, тобто система перестає давати адекватні результати, або з'являється новий клас задач, що потребують нових моделей вирішення. Такі моделі можуть розроблятися в рамках маркетингових систем підтримки прийняття рішень MDSS (Marketing Decision Support System).

Висновки

Розмежування функцій маркетингових інформаційних систем на звітні, організаційні та аналітичні дозволяє більш чітко уявити особливості її функціонування для будь-якої галузі. Індивідуальні особливості лише накладаються на загальну структуру системи, адаптуючи її до внутрішніх потреб функціонування маркетингової служби.

Але разом із тим побудова ефективної MIC неодмінно потребує дотримання двох обов'язкових умов. По-перше, запровадження MIC має забезпечувати покращення якості бізнес-процесів на будь-якому підприємстві в будь-якій галузі.

По-друге, зміни, що проходять у бізнес-процесах, неодмінно мають відбиватися на MIC. Іншими словами, запорукою успішного функціонування всієї бізнес-системи є постійний та стійкий зворотний зв'язок між бізнес-процесами та MIC.

У запропонованому контексті науково-практичним мега-завданням є обґрунтування принципів функціонування та розробка універсальної інформаційної системи, яка поєднувала б у собі MIC та KIC, але наразі вона ще чекає свого вирішення.

Література

1. Лутай А. Інформаційне забезпечення маркетингової діяльності підприємств торгівлі: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / А.П. Лутай; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2004. – 19 с.
2. Шляга О. Інформаційне забезпечення системи управління машинобудівних підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.В. Шляга; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 19 с.
3. Жарлінська Р. Маркетингова інформаційна система комерційного банку: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Р.Г. Жарлінська; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2003. – 23 с.
4. Саттам Ясін Ахмад Дала'ен. Моделювання та інформаційні засоби підтримки маркетингової діяльності підприємств: автореф.

дис.... канд. екон. наук: 08.00.11 / Саттам Ясін Ахмад Дала'єн; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2010. – 20 с.

5. Комарницький І. Модель впровадження маркетингової інформаційної системи як фактор ефективного функціонування маркетинго-

вого менеджменту молокопереробного підприємства / І. Комарницький, Г. Цар / [Електрон. ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_2/statti_2/komarnyt-skiy/komarnyt-skiy.htm

Н.І. ШАЦІЛО,
к.е.н., Білоцерківський національний аграрний університет

Організаційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств

Проаналізовано організаційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. Визначено роль різних організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств у забезпеченні сталості розвитку сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: економічний розвиток, сільськогосподарські підприємства, сільськогосподарське виробництво.

Проанализировано организационное обеспечение экономического развития сельскохозяйственных предприятий. Определена роль разных организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий в обеспечении устойчивости развития сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: экономическое развитие, сельскохозяйственные предприятия, сельскохозяйственное производство.

The organizational maintenance of economic development of the agricultural enterprises is analysed. A role of different organizational-legal forms of the agricultural enterprises in maintenance of sustainable development of an agricultural production is defined.

Постановка проблеми. Економічний механізм може ефективно функціонувати лише в умовах розвитку різних форм власності, розвиток яких має відбуватися в таких формах господарювання, які б дали змогу селянину-трудівнику стати реальним господарем на землі, самостійно розпоряджатися ресурсами та результатами праці. У результаті реформування в Україні сформувалася складна система багатокладної економіки, елементами якої є самостійні сільськогосподарські організації великого, середнього та малого бізнесу, та організації, що увійшли до складу інтегрованих формувань: агрофірм (із набуттям статусу структурного підрозділу та втратою юридичної самостійності) та агрохолдингів (із набуттям статусу дочірнього підприємства та збереженням юридичної самостійності), які являють собою об'єднання громадян для спільного ведення виробництва,

переробки і реалізації продукції, надання послуг, виконання робіт. Різноманітність організаційно-правових форм є однією з підвалин розроблення стратегії сталого розвитку сільськогосподарських підприємств, оскільки складність та упорядкованість взаємопов'язаних виробничих ланок, як одна з характеристик систем, визначає довгострокову стійкість усього агропромислового комплексу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і практичні аспекти господарювання аграрних підприємств в умовах трансформації земельних відносин, заходи збереження й відтворення земельних ресурсів, проблеми ефективного їхнього використання в контексті сталого розвитку сільського господарства висвітлені у наукових працях В.Я. Месель-Веселяка [3], О.В. Скидана [2], В.В. Юрчишина [1]. Однак динамічність змін в агропромисловому комплексі України, проблеми організації використання земельних угідь, підвищення ефективності господарювання різних організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств потребують поглиблених досліджень з метою вироблення стратегії і тактики сталого розвитку сільського господарства.

Метою статті є аналіз організаційного забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Перехід економіки України до ринкових відносин передусім пов'язаний із реформуванням відносин власності та поширенням різноманітних форм господарювання, забезпеченням їх правової та економічної рівності. Власність визначається як система об'єктивних відносин між людьми, що історично змінюються у процесі виробництва, розподілу, обміну, споживання і характеризуються привласненням засобів виробництва і предметів споживання [1]. Основним завданням реформ було створення ринково орієнтованих виробничих одиниць шляхом формування умов для виходу працівників з колгоспів і радгоспів, а також шляхом реорганізації великих сільськогосподарських підприємств. Станом на 1 грудня 1999 року найбільш поширеною формою аграрних підприємств в Україні були колективні сільськогосподарські підприємства (64%), а до початку другого кварталу 2000 року, за даними

профільного міністерства, такої виробничо-організаційної форми господарювання майже не залишилося. На їхній основі стали виникати різні типи господарських товариств і фермерські господарства.

Необхідність створення різних організаційно-правових форм зумовлена переважанням приватної власності на засоби та результати виробництва, індивідуалізацією вибору альтернативних способів використання ресурсів з метою забезпечення добробуту. Чітка орієнтація на перспективні форми господарювання має принципове значення для вирішення соціальних проблем розвитку села, забезпечення вітчизняного ринку продовольством, налагодженням раціональної структури національного аграрного ринку.

Зазначимо, що позитивна роль у забезпеченні сталості розвитку сільськогосподарського виробництва належить насамперед дрібнотоварному сектору. Малий бізнес не є окремим типом підприємств щодо власності, організаційної форми господарювання чи функцій, однак займає вагомe місце в економіці розвинених країн. Більше того, там у ньому зайнята майже половина працездатного населення. Але перевага його не тільки в постійній можливості створення робочих місць. Для утримання конкурентних позицій суб'єкти малого підприємства мають безперервно йти в ногу з часом. Це дає їм можливість розробляти інноваційні методи поступального руху та управління з метою забезпечення сталого розвитку.

У ході реформування сільськогосподарських підприємств активізувався розвиток господарств населення, роль яких у забезпеченні продовольчої безпеки країни постійно зростала. Особисті селянські господарства є засновані на приватній формі власності формою господарювання селян, що передбачає виробництво, переробку, споживання сільськогосподарської продукції та реалізацію її надлишків. Ця форма господарювання є основою достатку, сферою зайнятості сільських жителів. Господарства населення працюють на принципах самофінансування без значних капітальних вкладень. Особливістю їх функціонування є нижча ніж у інших форм господарювання залежність від матеріально-технічних ресурсів, оскільки в них переважає ручна праця. Ефективність господарювання в них більшою мірою залежить від величини сім'ї та її структури. Через низьку дохідність такі господарства не мають можливості впроваджувати сучасні технології, використовувати інновації. Попри це, за оцінками вчених, господарства населення виявилися найбільш пристосованими до ринкових умов господарювання [2] та досі зберігають стійкість.

На думку В.Я. Месель-Веселяка, всі господарські формування з огляду на виробництво продукції можна віднести до первинних і вторинних ланок. До першої належать підприємства й організації, які безпосередньо виробляють та реалізують продукцію, до іншої – виробничо-управлінські формування, створені на основі об'єднання та кооперування підприємств та організацій первинної ланки [3]. Так, процес оптиміального функціонування може бути спрямований на кон-

центрацію можливостей та зусиль всередині виробництва або на об'єднання їх з іншими суб'єктами господарювання, на розширення. Поєднання товаровиробників забезпечує їм стійку матеріально-технічну базу та розширює можливості для підвищення ефективності функціонування. Так створюються виробничі об'єднання різного типу. Зокрема, підприємства можуть об'єднуватися в асоціації, корпорації, консорціуми, концерни тощо за галузевим, територіальним або іншими принципами, зберігаючи при цьому права юридичної особи. В цьому контексті широкого розвитку набули холдингові компанії. Вітчизняні агрохолдинги орендують землі в багатьох регіонах України, середня площа оренди становить від 60 до 300 тис. га. Нині в Україні налічується понад 35 великих сільгоспвиробників. Лідерами землекористування, що мають понад 150 тис. га, на сьогодні залишаються: ТОВ «Українські аграрні інвестиції», яке має понад 250 тис. га і представництва у вісімнадцяти областях України; БАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» – 240 тис. га землі та понад 67 колишніх сільськогосподарських підприємств; «Ленд Вест» – 184 тис. га; агрохолдинг «Мрія» – понад 150 тис. га. Слід відзначити, що здебільшого їхня діяльність спрямована на виробництво зернових та олійних культур, виробництво сировини для власної переробної промисловості (цукрові буряки, молоко, м'ясо ВРХ, свиней, птиці тощо). Зазначимо, що в умовах формування підвищених вимог до сільськогосподарської продукції, що експортується агрохолдингами, багато з них почали впроваджувати високоефективні енергозберігаючі технології. Але, забезпечивши певною мірою екологічну складову сталого розвитку за рахунок значних фінансових можливостей, ними здебільшого не враховується соціальний аспект. Сезонне використання робочої сили створює і без того велику плінність кадрів сільського господарства, що в свою чергу зменшує сталість сільськогосподарського виробництва і сільських територій в цілому.

Вищою формою концентрації сільськогосподарських підприємств є кооперативні міжгосподарські об'єднання. Кооперація є добровільною концентрацією ресурсів різних товаровиробників з метою поглиблення та зміцнення виробничих, соціальних, технологічних, організаційних, фінансових зв'язків між собою для досягнення сталого розвитку. Підвищення сталості підприємств, пов'язаних кооперативними зв'язками, забезпечується ефективнішим використанням виробничих потужностей підприємствами-учасниками, розширенням їх можливостей щодо впровадження новачок, а отже, зменшення трудомісткості і собівартості продукції.

В Україні останнім часом кооперативи набувають поширення, особливо в молочному виробництві. Створена і діє Національна спілка сільськогосподарських кооперативів України, умови вступу до якої є добровільними. Подальша активізація кооперативного руху в аграрному середовищі потребує заходів державної підтримки.

Обслуговування кооперативами, створеними самими селянами, є вигідним і для домогосподарств. Розвиток кооперу-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вання на селі ґрунтується на об'єднанні земельних паїв селян, засобів виробництва та худоби. Створення кооперативу виступає як засіб надання допомоги та різноманітних послуг членам кооперативу. Зазначимо, що обслуговуючі кооперативи є для господарств малого бізнесу є тією структурою, яка дозволить їм покращити матеріально-технічне становище. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2009 року №219-р затверджений План організаційних заходів щодо сприяння розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та забезпечення доступу особистих селянських і фермерських господарств на ринок аграрної продукції [4]. Кооперація великих фермерських господарств з дрібними, на наш погляд, є перспективною, оскільки таке кооперування сприятиме розвитку договірних відносин, дасть змогу впроваджувати сучасні технології з метою полегшення праці селян, раціонального використання земель.

Необхідно відзначити, що вагома частка сільськогосподарських угідь, яка перебуває в розпорядженні сільськогосподарських підприємств, належить їм на правах оренди. Частка орендованих сільськогосподарських угідь у вітчизняних агроформуваннях становить більше 90%. Привабливість орендних земельних відносин полягає в тому, що вони дозволяють сільськогосподарським підприємствам збільшити розміри землекористування, а власникові – одержати гарантований дохід від своєї власності; особливо за наявності тимчасового мораторію на здійснення іншого виду угод. З огляду на раціональне землекористування оренда не є кращою формою господарювання, оскільки лише власник будь-якого ресурсу за-

цікавлений в його ощадливому використанні. Нині важлива роль у раціональному використанні й ефективному відтворенні земельних ресурсів сільського господарства належить державі, а саме в області розробки та затвердження нормативних актів, згідно з якими будуть ретельно дотримуватися екологічні норми агрогосподарювання, і насамперед – Методичних рекомендацій щодо оптимального співвідношення сільськогосподарських культур у сівоzmінах різних ґрунтово-кліматичних зон України (Наказ Міністерства аграрної політики України №440/71 від 18.07.2008).

Дієвими методами збереження родючості ґрунтів, на нашу думку, можуть стати: укладання договорів з фермерами на виробництво екологічно чистої сільськогосподарської продукції без використання отрутохімікатів та гербіцидів, здійснення за рахунок держави меліоративних проектів, робіт по рекультивації земель, виплата субсидій підприємствам, що працюють в екологічно несприятливих районах.

Крім цього, сільськогосподарські товаровиробники потребують кваліфікованого інформаційного забезпечення й порад щодо ведення господарства в сучасних умовах. Дорадча служба могла б забезпечувати сільськогосподарським підприємствам розробку бізнес-плану на принципах екологічного землеробства. Створення дорадчих служб у сільському господарстві, які надаватимуть консультації та послуги з організації виробництва товаровиробникам різних форм господарювання, є необхідним для посилення регуляторних дій державних структур при визначенні засад аграрної політики та вирішення соціальних та екологічних завдань.

SWOT-аналіз основних організаційно-правових форм господарювання у сільському господарстві

Ознака	Великі сільськогосподарські підприємства	Фермерські господарства	Особисті селянські господарства
Сильні позиції	Ефективніше використання основних виробничих фондів, застосування науково-обґрунтованих систем чергування культур (сівоzmін), можливість здійснення переробки сільськогосподарської продукції, спеціалізація виробництва, об'єктів невиробничої інфраструктури, задоволення соціальних потреб	Вища інтенсивність виробництва і праці, малі трансакційні витрати, повніше використання фонду робочого часу, повна завантаженість виробничих ресурсів	Використання праці незайнятих, пряма соціальна ефективність, невеликі організаційні витрати, простота управління, свобода та оперативність дій, низькі витрати на управління
Слабкі позиції	Великі трансакційні витрати, проблеми з мотивацією праці	Нестача інвестицій, обмежені можливості розвитку тваринництва, низький рівень матеріально-технічного забезпечення, відсутність власного капіталу та доступу до кредитів	Низька продуктивність праці, несприйнятливості до новітніх технологій, труднощі із залученням значних капіталів, відсутність спеціалізації управлінського персоналу, вузьке коло споживачів
Потенційні можливості	Зниження собівартості продукції, підвищення конкурентоспроможності продукції	Висока мобільність та динамічність, компактність виробництва, висока ефективність впровадження енерго- та ресурсозберігаючих, безвідходних технологій, невелике інвестування коштів в діяльність при швидкій оборотності капіталу	Виробництво екологічно чистої продукції, вузька спеціалізація, низькі капітальні вкладення, можливість внутрішньої кооперації
Потенційні загрози	Ринкові зміни після вступу до СОТ, нестабільність цін	Економічний тиск з боку великих підприємств, істотна залежність від кредитів	Зниження продуктивності праці, неконкурентоспроможність, відсутність ринку збуту, трансформація в інші форми господарювання

Сільське господарство є ефективним, якщо воно забезпечує продовольчу безпеку країни та впливає на покращення умов життя населення і розвитку сільської місцевості. Всі форми господарств мають право на функціонування, але в процесі еволюції, з урахуванням науково-технічного прогресу в сільському господарстві, природних умов, економічних і соціальних факторів, перспективи їх розвитку не однакові. Переважно розвитку набувають ті форми, які забезпечують найбільш високу продуктивність праці, ефективне використання землі за умови збереження продуктивності її потенціалу, забезпечення добробуту населення. Ураховуючи сильні та слабкі сторони організації та діяльності великих, середніх і малих підприємств (див. табл.), необхідним є оптимальне їх співвідношення з метою ефективного доповнення один одного у процесі забезпечення сталого розвитку сільського господарства України.

Великі підприємства забезпечують сталий розвиток переважно за рахунок економічної складової, спрацювання ефекту масштабу. Відповідно монотоварність виробництва, застосування великої кількості агрохімікатів призводить до занепаду екологічної складової сталого розвитку. Потенціал сталого розвитку ОСГ виявляється у їх невибагливості щодо матеріальних і фінансових ресурсів. Вони мають можливість достатньої диверсифікації напрямів виробництва, що дозволяє їм бути стійкішими.

Перспективою сталого розвитку є багатофункціональність сільського господарства, яку забезпечить об'єднання (кооперації) виробників у межах однотипних форм (ОСГ, фермерських господарств) з метою концентрації ресурсів і їх ефективнішого використання.

Діяльність кожної форми, їх рівноправне поєднання у галузевій виробничій системі забезпечить певне нівелювання економічних спадів у сільському господарстві, підвищуючи гнучкість, цілісність і стійкість сільськогосподарського виробництва в цілому.

Висновки

Передумови для сталого розвитку сільськогосподарських підприємств почали створюватися внаслідок формування й становлення різних форм власності та господарювання. За результатами дослідження встановлено, що виробники сільськогосподарської продукції представлені різними типами й формами виробництва, різняться між собою за економічними ознаками, розмірами і масштабом виробництва, функціональним призначенням, організацією, наявними технологіями. Таким чином, умови сталого розвитку залежать від конкретного господарства, його ресурсної забезпеченості, стратегії розвитку, ефективності управління, інноваційної сприйнятливості, державної політики підтримки тощо.

Найбільш виправданим у сучасних умовах є існування багатокладного сільського господарства з інтенсивними інтеграційно-кооперативними процесами, спрямованими на укрупнення господарств (зокрема, фермерських) і створення нових виробничих формувань. Для господарств, які володіють невеликими за розміром земельними ділянками, доцільним є кооперування.

Література

1. Юришин В.В. Власність у сільському господарстві / В.В. Юришин. – К.: Урожай, 1993. – 348 с.
2. Скидан О.В. Аграрна політика України в період ринкової трансформації: монографія / О.В. Скидан. – Житомир: Вид-во ЖНАЕУ, 2008. – 375 с.
3. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа в Україні / В.Я. Месель-Веселяк, П.І. Гайдуцький та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 424 с.
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України №219-р від 11.02.2009 «Про сприяння розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та забезпечення доступу особистих селянських і фермерських господарств на ринок аграрної продукції» // Урядовий кур'єр від 13.02.2009.

I.B. АРТИМОНОВА,
к.е.н., Білоцерківський національний аграрний університет

Особливості формування маркетингових витрат на аграрних підприємствах

У статті висвітлено основні складові системи управління витратами маркетингу в аграрному секторі. Представлена структурна схема взаємодії функцій управління маркетинговими витратами на агропідприємствах. Встановлена об'єктивна необхідність формування витрат маркетингу в господарствах різних форм власності.

Ключові слова: маркетингові витрати, аграрні підприємства.

В статье отражены основные элементы системы управления расходами маркетинга в аграрном секторе. Представлена структурная схема взаимодействия функций управления маркетинговыми расходами на агропредприятиях. Установлена объективная необходимость формирования расходов маркетинга в хозяйствах разных форм собственности.

Ключевые слова: маркетинговые расходы, аграрные предприятия.

The basic component of control systems by marketing charges in an agricultural sector are reflected in the article. Represented block diagram of interaction of functions of management by marketing charges on farms. Set objective necessity of forming marketing charges in the farms of different ownership forms.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економічних відносин, що складаються в системі агробізнесу, вимагає трансформації господарюючих суб'єктів на ефективну основу функціонування, яка прискорює адаптацію їх діяльності до змін кон'юнктури ринку. Особливого значення при цьому відіграє маркетинг і його інструменти, що сприяють появі нових видів витрат, обумовлених необхідністю створення сприятливого середовища для підвищення конкурентоспроможності господарств та переробних підприємств. Тому розгляд стратегічних підходів до організації маркетингової діяльності аграрних підприємств створює основу для задоволення потреб цільової аудиторії засобом оптимізації маркетингових інструментів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Торкаючись аспекту аналізу маркетингових витрат та оцінки їх видів, присвячено значну кількість наукових праць, монографій, статей як серед вітчизняних, так і серед зарубіжних вчених. Питанням використання маркетингових витрат присвячені праці О.О. Єранкіна, Г.П. Абрамової, М.М. Жигаліна, В.В. Зіновчука, О.П. Власенко, І.О. Соловйова, Н.М. Притули та ряду інших науковців. Проте деякі питання й досі залишаються недостатньо дослідженими, зокрема формування інформації про рівень виробничих витрат, дослідження зміни

витрат сільськогосподарських товаровиробників на маркетинг, впровадження методів раціоналізації управління маркетинговими витратами, оцінка вартості антиризикових заходів, що забезпечують оптимальний рівень прибутковості особистих господарств населення, фермерських господарств та сільськогосподарських підприємств.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та систематизації витрат на маркетинг у структурі агропідприємств, що дозволить вирішити ряд управлінських проблем як стратегічного, так і оперативного характеру.

Виклад основного матеріалу. Використання сучасної концепції маркетингу в практичній діяльності агропідприємств зумовлює необхідність раціоналізації управління маркетинговими витратами. Необхідно відмітити, що управління витратами маркетингу в аграрному секторі являє собою систему, в якій як суб'єкти управління виступають господарства населення, селянські (фермерські) господарства і сільськогосподарські підприємства, а об'єктами управління – витрати на здійснення їхньої виробничо-маркетингової діяльності. Як видно з рис. 1, дана система є складовою управління витратами маркетингу у відтворювальній структурі агробізнесу і виконує координаційну функцію при організації виробництва аграрної сировини, її переробки і доставки готових продуктів до споживачів.

На даній основі взаємодія між суб'єктами і об'єктами управління витратами маркетингу, що представлено на рис. 1, відбувається каналами прямого і зворотного зв'язку, під впливом маркетингового середовища, яке правомірно розглядати у двох аспектах. Зовнішнє середовище поділяється



Рисунок 1. Основні складові системи управління витратами маркетингу в аграрному секторі

на його мікро-, мезо- і макроскладові. Мікросередовище управління витратами маркетингу господарств включає такі суб'єкти: постачальники, конкуренти, маркетингові посередники (торговельні організації, що здійснюють транспортування і зберігання продукції, фінансово-кредитні установи і рекламні агентства). У той же час фактори, що мають широкомасштабний вплив на виробничо-маркетингову діяльність агропідприємств, формують для них мезо- або макросередовище. Його характеризують економічні, науково-технічні, природно-кліматичні, демографічні та інституціональні складові [1, с. 105].

Зазначений трирівневий підхід може бути корисним у таких ситуаціях:

- при виявленні ролі управління витратами маркетингу як фактору підвищення конкурентоспроможності господарств різних форм власності;
- у процесі визначення основних методів управління витратами (способів виміру, обліку, систематизації витрат);
- у ході вимірювання рівня витрат за функціональними областями маркетингу;
- для підготовки інформаційної бази, що дозволяє оцінювати витрати маркетингу і приймати обґрунтовані управлінські рішення;
- у процесі пошуку шляхів скорочення валових витрат господарств населення, селянських (фермерських) господарств і сільськогосподарських організацій.

Встановлено, що до компетенції суб'єктів управління витратами маркетингу в аграрному секторі відносяться такі завдання:

- визначення параметрів виробничо-маркетингової діяльності господарств, її територіальних і функціональних меж;
- постановка відповідних маркетингових цілей (збільшення обсягів продажу, розширення частки ринку);
- аналіз раціональних витрат ресурсів у процесі виконання цільових установок держави;
- дотримання норм і правил поведінки на організованих ринках аграрної сировини;
- здійснення необхідних управлінських впливів на об'єкти управління.

Однією з додаткових складових виступає прийняття управлінських рішень про вибір тих чи інших концептуальних підходів до маркетингу (обсяг продажу, характеристика конкуренції, індекс дохідності, витрати на маркетинг). Зазначимо, що фермерські господарства і сільськогосподарські підприємства приймають рішення і обирають різні способи делегування повноважень керівних органів управління службам маркетингу.

Оскільки в ринкових умовах змінюються ціни на сировину і матеріали, комплектуючі деталі та вироби, рекламу, тарифи на послуги, маркетингові витрати на агропідприємствах визначаються безліччю різноманітних факторів.

Різноманіття маркетингових витрат у системі агробізнесу виявляється через їхню типологію, що дозволяє визначити

ступінь впливу окремих витрат на результативні показники функціонування господарств різних форм власності. Виходячи з традиційної класифікації витрати поділяються на: постійні, необхідні для підтримки функціонування маркетингової системи в сільському господарстві та на утримання персоналу служб маркетингу [2]. Їх доповнюють витрати, обумовлені необхідністю проведення маркетингових досліджень, витрати, пов'язані зі створенням банку маркетингової інформації і фінансуванням робіт, спрямованих на вдосконалення товарних асортиментів. Крім того, до маркетингових витрат агропідприємств відносяться витрати, пов'язані із змінами ринкової ситуації і кон'юнктури, прийняттям нових стратегічних і тактичних управлінських рішень [3, с. 17]. У цьому зв'язку витрати на маркетинг поділяються на: організаційні витрати (для утримання відділів маркетингу); витрати на стратегічний маркетинг; витрати на рекламу, директ-маркетинг і стимулювання збуту продукції.

Слід відмітити, що управління витратами маркетингу в аграрному секторі виступає однією з умов підвищення конкурентоспроможності господарств на ринку аграрної сировини. Очевидно, що управління витратами маркетингу на мікро-, мезо- або макрорівні припускає виконання як загальних функцій, властивих управлінню будь-якими об'єктами, так і специфічних, властивих лише аграрному сектору. В даному відношенні загальні функції управління витратами на аграрних підприємствах реалізуються через елементи управлінського циклу: прогнозування і планування, організація, координація і регулювання, активізація, стимулювання, облік і аналіз. Виконання загальних функцій характеризує цикл впливу керуючої системи на об'єкт управління, що представлено на рис. 2.

З позиції характеристики функціонального аспекту управління витратами маркетингу в структурному розрізі загальних функцій, прогнозування і планування витрат в аграрному секторі базуються на обліку організаційних, виробничих і трансакційних витрат господарств. При цьому завданням довгострокового планування їх діяльності визначається робота маркетингової стратегії, що вказує на способи і напрями оптимізації сукупних витрат господарств при освоєнні ними відповідного ринкового простору. Тактичні ж плани конкретизують поетапну реалізацію довгострокових стратегій функціонування сільськогосподарських підприємств.

З точки зору виконання тактичних завдань, планування витрат на маркетинг дозволяє агропідприємствам оновлювати асортимент товарів і послуг, балансувати цінові зміни і оптимально розподіляти в часі свої рекламні зусилля. Це означає, що при внутрішньогосподарському та міжгосподарському видах управління їхні інструменти мають орієнтувати господарства населення, селянські (фермерські) господарства і сільськогосподарські підприємства на збільшення витрат маркетингу для зменшення виробничих, трансформаційних або трансакційних витрат сільськогосподарських товаровиробників [4, 5]. У даному напрямі спостерігається

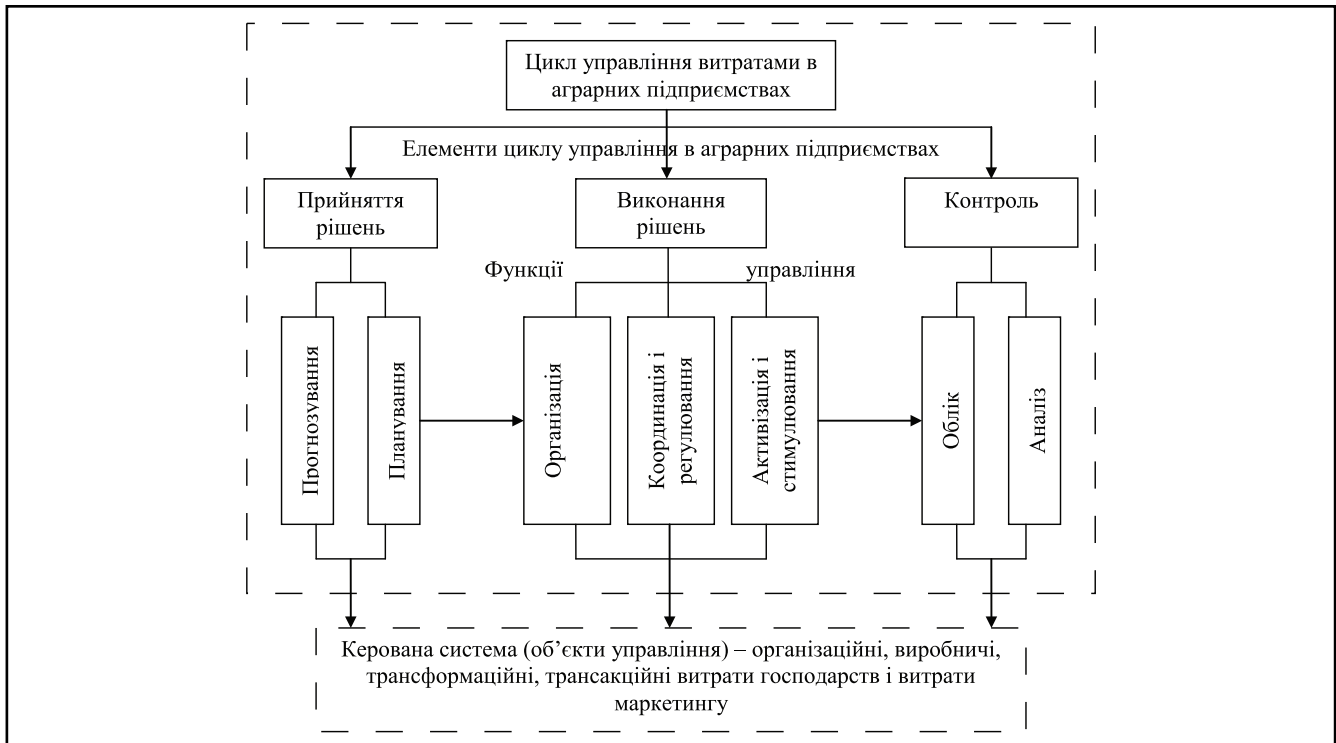


Рисунок 2. Структурна схема взаємодії функцій управління витратами маркетингу на агропідприємствах

залежність витрат на маркетинг від цілей господарств і стадій життєвого циклу продукції аграрного походження.

Такий підхід вказує на доцільність розробки детальних формалізованих планів маркетингу, що враховують параметри попиту і правила гри на внутрішньому і зовнішньому ринках. У ситуації ж з високим рівнем невизначеності й нестійкості до ризику кращими є гнучкі плани-сценарії.

Разом із тим в умовах інтегрованих виробничо-маркетингових формувань ступінь централізації процесу маркетингового планування обумовлюють зміни, що відбуваються в них. Якщо ж зміни виявляються радикальними і вимагають витрат засобів, яких бракує у господарств-інтегрантів, то частка і вага централізованого планування з боку суб'єкта-інтегратора звичайно зростає. В інших випадках, у тому числі при високому ступені автономності індивідуальних господарств, апарат управління суб'єкта господарювання задає лише загальні орієнтири поведінки своїм партнерам по агробізнесу. Необхідно відзначити, що ключовим документом агрофірм, агрохолдингів, агрокомбінатів і агроконсорціумів є план маркетингу, який дозволяє з'єднати в єдине ціле основні види діяльності господарств-інтегрантів і суб'єктів-інтеграторів. Саме на їхній базі має формуватися видаткова частина бюджету виробничо-маркетингових структур, що забезпечує їм стійке положення на ринку аграрної сировини.

Висновки

Таким чином, організаційні, виробничі, трансформаційні і трансакційні витрати відображають рівень господарської стійкості на внутрішньому ринку, узагальнена оцінка яких дозволяє реально визначати рівень конкурентоспроможності різних

форм господарювання агробізнесу. Ефективна дія на структуру маркетингових витрат, що формуються в аграрному секторі, з боку відповідних суб'єктів управління, включаючи державу, сприяє посиленню їх конкурентних переваг на ринку аграрної сировини. Варто вказати і на значимість врахування специфічних особливостей галузей, що входять у відтворювальну структуру агробізнесу. Зокрема, управління витратами маркетингу в аграрному секторі має враховувати такі особливості сільського господарства, як: залежність виробничо-маркетингової діяльності господарств від природних умов, різноманіття форм власності, розбіжність періоду маркетингу з періодом сільськогосподарського виробництва, нижчий рівень прибутковості суб'єктів управління, що функціонують в галузях.

Література

1. Роделіус В. Маркетинг: підручник / В. Роделіус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін.; ред.-упор. О.І. Сидоренко, Л.С. Макарова. – 4-те вид. – К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. – 648 с.
2. Соловійов І.О. Організаційні рішення в системі агромаркетингу / І.О. Соловійов // Економіка АПК. – 2006. – №10. – С. 98–103.
3. McEmsee G.I. Integrative Strategy, an Analytic Approach to Business Policy for Growth // Journal of Management. – 2001. – №4. – Р. 17.
4. Власенко О.П. Концептуальні засади управління трансакційними витратами в агробізнесі / О.П. Власенко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – №247, Т. 5. – С. 97–103.
5. Зіновчук В.В. Управління трансакційними витратами в агробізнесі / В.В. Зіновчук, О.П. Власенко // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – Житомир: ЧП «Рута» – 2009. – №17(2). – С. 151–159.

Інформаційні технології як інструмент реінжинірингу в управлінні підприємствами

У статті обґрунтовано роль інформаційних технологій у контексті переходу на управління бізнес-процесами підприємства і формування мобільної системи інформаційного забезпечення системи управління, визначено, що завдання реінжинірингу бізнес-процесів можуть бути виконані тільки із застосуванням нових інформаційних технологій.

Ключові слова: інформаційні технології, бізнес-процеси підприємства, інформаційне забезпечення, реінжиніринг.

В статье обоснована роль информационных технологий в контексте перехода на управление бизнес-процессами предприятия и формирования мобильной системы информационного обеспечения системы управления. Определено, что задачи реинжиниринга бизнес-процессов могут быть решены только с применением новых информационных технологий.

Ключевые слова: информационные технологии, бизнес-процессы предприятия, информационное обеспечение, реинжиниринг.

In the article there is the ground role of information technologies in the context of transition on the management by the business-processes of enterprise and forming of the mobile system of the informative providing of the control system. It is certain, that the tasks of reengineering business-processes can be executed only with application of new information technologies.

Постановка проблеми. Перехід на ринкові відносини, нестабільність зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств вимагають їхньої швидкої адаптації до нових умов функціонування. При цьому найчастіше змінюється структура не тільки конкретних відділів підприємства, а й підприємства в цілому. Це потребує зміни як організаційної структури підприємства, так і її інформаційного забезпечення. Одним із найефективніших видів структурних змін в управлінні підприємством, на наш погляд, є реінжиніринг бізнес-процесів (РБП). Але у питанні використання реінжинірингу бізнес-процесів недостатньо, на погляд автора, приділяється увага саме застосуванню інформаційних технологій, які дозволяють забезпечити оперативність отримання й обробки необхідної інформації, допомагають шукати альтернативні, економічно обґрунтовані рішення. Цим і пояснюється актуальність теми дослідження, а також його теоретична значущість.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Реінжиніринг є одним із високоефективних методів перепроєк-

тування бізнесу, який досить широко використовується фірмами та підприємствами у розвинутих країнах. Сучасні підходи щодо теоретичного обґрунтування методичних підходів та наукових аспектів практичного втілення реінжинірингу досліджені і розроблені відомими зарубіжними вченими: М. Хаммером, Дж. Чампоу, Т. Давенпортом, М. Робсоном, Ф. Уллахом, Е. Фрезе, Ф. Хілом та іншими. В останній час найбільшу увагу розробці проблем формування та реалізації процесів реінжинірингу приділяють вчені країн – членів СНД: З. Айвазян, О. Ареф'єва, Л. Бляхман, М. Бородатова, П. Забелін, С. Козьменко, В. Мединский, Є. Ойхман, В. Тарасов. Питаннями реінжинірингу бізнес-процесів займається багато вчених-економістів, серед них слід відмітити працю А.В. Черепа, К.Л. Потопи, О.В. Ткаченко «Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості» [7], в якій розглянута модель розробки програми реінжинірингу підприємств харчової промисловості та визначені основні етапи аналізу даної моделі. Також на увагу заслуговує праця вчених Б.А. Желєзко, Т.А. Єрмакової, Л.П. Володько «Реінжиніринг бізнес-процесів» [3], в якій досліджуються питання аналізу моделі інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень реінжинірингу бізнес-процесів. Але мало уваги приділяється проблемам визначення шляхів реорганізації структури управління підприємством в умовах впровадження інформаційних технологій на підприємстві.

Метою статті є теоретичне обґрунтування застосування інформаційних технологій як найважливішого інструменту реінжинірингу бізнес-процесів, що допомагає шукати альтернативні, економічно обґрунтовані рішення в процесі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Потреба в реінжинірингу виникає тоді, коли бізнес-процеси вимагають радикальних змін. У наш час він досить активно використовується в країнах з розвинутими ринковими відносинами.

Реінжиніринг як вид управлінської діяльності заснований на передумові, що сучасний менеджмент має базуватися на пошуку й активному використуванні нових форм, методів, прийомів і сфер бізнесу, оскільки колишні підходи себе вже не виправдовують [6]. Можна з впевненістю стверджувати, що реінжиніринг бізнес-процесів не може не супроводжуватися змінами в прийомах, способах, об'єктах і предметах здійснення управління. Будь-яке перетворення інформаційного забезпечення в системі управління пов'язане з угодженням бізнес-процесів і продукції, що виробляє підприємство. Якщо раніше менеджери традиційно звертали увагу на продукцію,

формуючи під неї бізнес—процеси, тепер вони дійшли висновку, що продукція і процес мають розроблятися паралельно. Саме такий підхід, як засвідчує практика, дозволяє в сучасних умовах отримати максимальний ефект від реінжинірингу бізнес—процесів та максимально узгодити вигоди виробника і покупця. Ці зміни, у свою чергу, зумовлюють суттєві зміни в інформаційних процесах і технологіях усієї системи управління підприємством і викликають багато проблем.

Реінжиніринг базується на таких підходах:

- відмова від застарілих правил і підходів і початок ділового процесу з нуля, що дозволяє подолати негативну дію господарських догм, що склалися;

- нехтування діючими системами, структурами і процедурами компанії і радикальна зміна способів господарської діяльності.

Для проектування сучасних інформаційних систем, які забезпечують інформаційні процеси систем управління підприємств, початковими даними є моделі бізнес процесів. Використання моделей бізнес—процесів як початкових даних для проектування інформаційної системи дає змогу визначити склад необхідних прикладних функцій інформаційної системи, її архітектуру, і сформувати специфікації вимог до реалізації інформаційної системи.

У практичній діяльності світових компаній конкретні кроки до побудови нової системи управління, орієнтованої на впровадження інформаційних систем управління, почалися з перебудови внутрішнього середовища підприємства, застосовуючи технологію реінжинірингу. Ідеологи реінжинірингу М. Хаммер та Дж. Чампі вважали реінжиніринг фундаментальним переосмисленням і радикальним перепроєктуванням бізнес—процесів підприємства для досягнення істотних удосконалень, відображених в основних показниках його діяльності — вартість, послуги, якість, оперативність [8].

Оскільки інформаційне забезпечення системи управління може бути ефективним лише за умови постійного його оновлення та розвитку, технологічну основу цього процесу, на наш погляд, може забезпечити так зване «нове системне проектування» (НСП). Автори цього проектування у вузькоспеціальному розумінні визначають його як набір методів і порядок проектування інформаційних систем підприємств у нових умовах (під новими умовами слід розуміти ті зміни, що сталися у способах, методах, функціях управління на підприємствах під впливом ринкових умов господарювання та інформаційних технологій). В широкому розумінні НСП — це методологія поєднання постійного бізнес—реінжинірингу та нових інформаційних технологій [5, 6].

Далі обґрунтовано роль інформаційних технологій у контексті переходу на управління бізнес—процесами підприємства і формування мобільної системи інформаційного забезпечення системи управління.

Інформаційні технології (IT) надають інструменти і відіграють чотири ролі в проектах посилення мобільності бізнес—процесів.

Більш докладний зміст кожного з аспектів застосування інформаційних технологій у процесі вдосконалювання бізнес—процесів полягає в такому:

1. Інформаційні технології як основа для побудови нових процесів. Інформаційні технології роблять можливими нові процеси, допомагають побудувати інноваційні бізнес—процеси, які не можна побудувати інакше. Упровадження новітніх інформаційних технологій дозволяє спростити існуючі бізнес—процеси, підвищити їхню ефективність або просто замінити їх принципово новими бізнес—процесами. Наприклад, значне поширення електронної пошти кардинально змінило більшість процесів у відділах постачання, маркетингу та збуту, зробивши комунікації з постачальниками й замовниками більш простими та надійними. Одночасно з цим електронна пошта посіла важливе місце в процесах доставки інформації і прийняття рішень, потіснивши традиційну пошту, факсимільний і навіть телефонний зв'язок.

2. Інформаційні технології як засіб управління проектами. Інструменти інформаційних технологій сприяють ефективному управлінню проектами, удосконаленню бізнес—процесів, аналізу існуючих і визначенню нових процесів. Існуючі в цій галузі програмні засоби можна умовно розділити на дві категорії. До першої відносяться програмні засоби, що дозволяють керувати будь—якими проектами. Це, наприклад, Microsoft Project, що базується на принципах мережевого планування й управління. Продукт дозволяє детально планувати й управляти перебігом виконання проекту, всіма наявними задачами і ресурсами, дозволяючи не вийти за рамки визначеного терміну й запланованого бюджету. До другої категорії належать такі специфічні для проектів реінжинірингу бізнес—процесів засоби, як система Re Think, що дозволяють моделювати існуючі бізнес—процеси підприємства, а потім на основі аналізу моделі «що, якщо» розглядати різні варіанти можливих бізнес—процесів і вибирати оптимальний варіант.

3. Інформаційні технології як засіб електронних комунікацій. Інформаційні технології зближують людей, зв'язуючи їх електронним способом і дозволяючи плідно працювати без безпосереднього контакту. Зараз існує величезна кількість широко розповсюджених комунікаційних технологій, серед яких — локальні обчислювальні мережі, доступ через модем, телефонна, факсимільна, пейджерна, стільниковий і супутниковий зв'язок, і, звичайно, всесвітня мережа Інтернет, що сама по собі представляє цілий спектр могутніх комунікаційних технологій. Однією з останніх інформаційних технологій з палітри Інтернет є комп'ютерна телефонія, що забезпечує практично таку ж якість з'єднання, як і звичайний телефонний зв'язок.

4. Інформаційні технології як засіб побудови корпоративних інформаційних систем (KIC) та ERP—систем. Інформаційні технології допомагають зв'язати різні напрямки бізнесу на основі єдиної корпоративної інформаційної системи. Безліч компаній — виробників програмного забезпечення, такі як SAP, IBM, BAAN, пропонують інтегровані програмні рішення в галузі KIC.

Можливості сучасних інформаційних технологій в області РБП

Старе правило	Технологія	Нове правило
Інформація може з'являтися тільки в одному місці, у визначений час	Розподілені бази даних	Інформація може одночасно з'являтися в декількох місцях, виходячи з інформаційних потреб
Складну роботу можуть виконати тільки експерти	Експертні системи	Функція експерта може виконати генеральний менеджер
Підприємства повинні обирати між централізацією і децентралізацією	Телекомунікаційні мережі	Підприємства можуть одночасно використовувати вигоди централізації і децентралізації
Усе вирішують менеджери	Інструменти підтримки прийняття рішень	Кожний працівник приймає участь в ухваленні рішення
Польовому персоналу необхідний офіс для прийому, зберігання і передавання інформації	Бездротові комунікації, широкосмугові мережі і портативні комп'ютери	Польовий персонал може посылати і приймати інформацію незалежно від місцеперебування
Кращий контакт з потенційними покупцями – це безпосередній контакт	Інтерактивний оптичний диск	Кращий контакт з потенційним покупцем – ефективний контакт
Хтось повинен відстежувати місцезнаходження предметів	Автоматична ідентифікація і технологія трекінгу	Кожен предмет розрізняється індивідуально, включаючи місцезнаходження
Плани переглядаються періодично	Високоякісне виконання обчислень, комп'ютерні мережі, програмне забезпечення для мереж	Плани переглядаються миттєво

Як приклад застосування ERP-системи є корпорація «Галактика», рішення якої для автоматизації підприємств харчової промисловості враховує особливості бухгалтерського обліку в галузі, вирішує задачі постачання, збуту, дозволяє формувати виробничу програму і контролювати її виконання. Корпоративна інформаційна система «Галактика» є основою єдиного інформаційного простору підприємства і охоплює всю організаційну структуру підприємства харчової промисловості, надаючи кожному учаснику бізнесу зручний інструмент і ефективні важелі управління.

KIC FOODVISION – повнофункціональне рішення для харчової промисловості, яке пропонує компанія ModusConsult, відповідає всім специфічним вимогам харчової промисловості – від виготовлення продукції до роздрібної торгівлі. Задовольняє особливим вимогам різних секторів харчової промисловості. Також враховані загальні вимоги до інтегрованого корпоративного рішення, такі як: покупка/продаж, управління і відстеження партій, контроль за інформацією про терміни придатності продукції, формування фінансової звітності, розрахунок собівартості і управління персоналом.

5. Нові інформаційні технології як інструментарій РБП. У роботі (8) прямо сказано, що ІТ виконують критично важливу роль в РБК. Це положення ілюструється таблицею.

Основоположниками РБП М. Хаммером та Дж. Чампі були сформульовані такі ідеї (8):

- реконструювати роботи не автоматизацією, а спрощенням або вилученням;
- використовувати комп'ютери не тільки для автоматизації, а й для реконструкції існуючих бізнес-процесів.

Перепроєктування ділових процесів стає можливим, як правило, саме завдяки інформаційним технологіям. Основна помилка більшості компаній полягає в тому, що вони розглядають інформаційні технології через призму існуючих процесів. Вони використовують нові інформаційні технології, щоб поліпшити існуючу діяльність.

Висновки

Реінжиніринг – це впровадження новітніх інформаційних технологій для досягнення абсолютно нових ділових ролей. Необхідна орієнтація на продукти та послуги, які постійно змінюються і найкращим чином відповідають потребам споживачів. Тому необхідна розробка стратегії інформаційних технологій як ряду цілеспрямованих і скоординованих дій, що дають можливість використовувати інформаційно-технологічні ресурси для створення і підтримки стійкої конкурентної переваги компанії.

Застосовуючи інформаційні технології для створення і підтримки стійкої конкурентної переваги, потрібно:

- впровадити досягнуті переваги в бізнес і продовжувати працювати над новими «проривними» рішеннями;
- розповсюдити вже наявні досягнення на весь бізнес;
- використовувати позитивний досвід і досягнення інших компаній.

Стратегічна мета інформаційних технологій – сприяти управлінню, реагувати на динаміку ринку, створювати, підтримувати і збільшувати конкретну перевагу.

Зростанню популярності реінжинірингу сприяє виникнення нового типу економіки, основним джерелом ефективності якої є не природні ресурси і фізична праця, а знання і комунікації. Впровадження інформаційних систем управління, тенденції глобалізації бізнесу, а також розвиток електронної комерції вимагає фундаментального переосмислення традиційних методів ведення бізнесу, тобто реінжинірингу бізнес-процесів.

Література

1. Інформаційні системи в менеджменті [Текст]: навч. посіб. для студ. напрямів «Економіка і підприємництво», «Менеджмент» / А.Є. Батюк, З.П. Дзуліт, К.М. Обельовська та ін.; відп. ред. А.Ф. Барвінський. – Л.: Інтеллект-Захід, 2004. – 520 с.
2. Ильин В.В. Реинжиниринг бизнес-процессов с использованием ARIS / В.В. Ильин. – М.: Вильямс, 2008. – 256 с.

3. Железко Б.А. Реинжиниринг бизнес–процессов / Б.А. Железко, Т.А. Ермакова, Л.П. Володько [под. ред. Б.А. Железко]. – М.: Мисанта, 2006. – 216 с.

4. Новак В.О., Симоненко Ю.Г. Інформаційні системи в менеджменті: Підручник. – К.: Каравела; Піча Ю.В., 2008. – 616 с.

5. Райков А.Н. Интеллектуальные информационные технологии. – М.: МИРЭА, 2000. – 96 с.

6. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес–процессов. – М.: Аудит: Юнити, 1997. – 224 с.

7. Череп А.В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості: монографія / А.В. Череп, К.Л. Потопа, О.В. Ткаченко. – К.: Кондор, 2009. – 368 с.

8. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. – Пер. с англ.; Под ред. В.С. Катькало. – СПб.: Изд-во СПб ун-та, 1997. – 332 с.

О.Г. ДЗЬОБА,

к.т.н., доцент, Івано–Франківський національний технічний університет нафти і газу

Особенности формирования организационного потенциала газотранспортных предприятий

У статті наведено результати дослідження теоретичних засад існуючих концепцій формування та управління потенціалом підприємства, охарактеризовано вплив організаційно–структурних та організаційно–технічних механізмів на розвиток організаційного потенціалу газотранспортних підприємств.

Ключові слова: потенціал підприємства, організаційно–структурний механізм, організаційно–технічний механізм, газотранспортні підприємства.

В статье приведены результаты исследования теоретических основ существующих концепций формирования и управления потенциалом предприятия, дана характеристика влияния организационно–структурных и организационно–технических механизмов на развитие потенциала газотранспортных предприятий.

Ключевые слова: потенциал предприятия, организационно–структурный механизм, организационно–технический механизм, газотранспортные предприятия.

The results of the research on the theory of the existing concepts of enterprise capacity forming and management are given, the influence of organizing, structural and technical–organizing mechanisms on the development of the gas transportation enterprises capacity are also given in the article.

Постановка проблеми. Результати діяльності будь–якої економічної системи залежать від її внутрішнього потенціалу та здатності до його повного розкриття і реалізації в умовах невизначеного, мінливого, багатофакторного зовнішнього середовища. Очевидно, що динамічність ринкового середовища обумовлює необхідність здійснювати постійне налаштування параметрів економічної системи, адаптування методів та інструментарію управління об'єктами та суб'єктами складовими її сукупного потенціалу з метою до–

сягнення найвищого рівня ефективності за певних конкретних умов. Ця обставина обумовлює актуальність пошуку та розроблення нових методів та механізмів управління економічним потенціалом різноманітних економічних систем. Особливого значення у зв'язку з цим набувають питання забезпечення ефективності функціонування організаційного потенціалу газотранспортних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У відомих дослідженнях з проблематики управління потенціалом суб'єктів господарювання наводиться достатньо обширний спектр управлінських підходів у сфері реалізації потенціалу та наукового обґрунтування теоретико–концептуальних моделей для ефективного забезпечення процесів формування і використання потенціалу господарських систем. Так, зокрема, дослідженню базових понять теорії управління потенціалом присвячено роботи Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, О.І. Олексюка, Є.В. Попова, І.М. Репіної, М.К. Старовойтова, О.С. Федоніна, П.А. Фоміна та інших. Більш вузько питання управління потенціалом та його окремими складовими розглядалися у роботах Д.В. Андрощук, І.В. Бакум, Л.В. Балабанової, І.М. Герасименко, І.З. Должанського, Т.О. Загорної, М. Пашкевич, В.М. Рацупкіної, О.Є. Сухая, Н.Ю. Тимошенко, О.О. Удалих, І. Фесенко та інших.

Проте існує низка проблем, пов'язаних із формуванням та використанням організаційного потенціалу газотранспортних підприємств, які залишаються на сьогодні не вирішеними та недостатньо дослідженими. На даний час відсутній також єдиний підхід до визначення і формування механізму функціонування організаційного потенціалу таких підприємств.

Метою статті є аналіз теоретичних засад основних концепцій формування та управління потенціалом газотранспортних підприємств, дослідження його особливостей та розроблення теоретичних основ механізму формування та ефективного використання організаційного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. В сучасній економічній літературі одним із основних підходів до побудови системи управління потенціалом підприємства вважається той, який базується на концепції адекватної реакції підприємства на трансформацію економічних відносин. Ця реакція полягає у коригуванні існуючої стратегії функціонування і розвитку підприємства на певному сегменті ринку [1, с. 236]. Відповідно процес формування потенціалу підприємства, його трансформації та розвитку слід підпорядковувати його економічній стратегії і вважати одним із напрямів практичного втілення стратегії.

Однією із важливих складових економічного потенціалу підприємства є його організаційний потенціал, реалізація якого здійснюється через систему механізмів. Основним призначенням організаційних механізмів у складі комплексного механізму управління прийнято вважати формування та нарощування організаційного потенціалу підприємства як складової частини управлінських ресурсів, орієнтованої на управління факторами виробництва.

Формування організаційного потенціалу реалізується через [2, с. 68]:

- побудову структури підприємства як цілеспрямованої виробничо–господарської соціотехнічної системи;
- організацію діяльності підприємства відповідно до сформованої місії, встановлених цілей, визначених цінностей, корпоративних норм;
- організацію управління підприємством в цілому, а також окремими структурними ланками та інформаційне забезпечення діяльності;
- реструктуризацію підприємства, реорганізацію діяльності та управління відповідно до зміни потреб споживачів, цілей підприємства, стану зовнішнього середовища;
- розвиток мотивації процесів удосконалення організаційних структур та системи управління.

Враховуючи природу та зміст організаційних процесів на підприємстві, управління ними можна здійснювати через конкретні організаційні механізми. До найважливіших з них відносять організаційно–структурні, організаційно–технічні, організаційно–економічні та організаційно–адміністративні. Більшість із виділених механізмів на рівні підприємств чи їх об'єднань мають комплексний характер.

Ефективна реалізація організаційного потенціалу підприємства через систему організаційних механізмів потребує швидкої адаптації останніх до змін зовнішнього середовища. Відповідно організаційний потенціал набуває ознак динамічної системи, орієнтованої на максимальне використання реальних можливостей.

Механізми реалізації можливостей розглядаються окремими авторами як сукупність певних управлінських дій чи бездіяльності стосовно джерел можливостей з метою пристосування підприємства до зовнішнього середовища та максимального використання можливостей розвитку та уникнення загроз занепаду [3, с. 210]. Такий підхід у рамках

теорії динамічних здатностей, яку ще називають «парадигмою динамічних здатностей» (dynamic capabilities paradigm), вперше було запропоновано Д. Дж. Тізом. Він визначає, в якому напрямі слід розширювати існуючі внутрішні і зовнішні компетенції фірми, включно із зміною організаційних структур та механізмів, аби відповідати змінам зовнішнього світу. Таким чином, покращення використання організаційного потенціалу підприємства слід розглядати з позицій реалізації його динамічних здатностей.

За класичним визначенням «динамічні здатності – це потенціал фірми в інтегруванні, створенні і реконфігурації внутрішніх і зовнішніх компетенцій для того, щоб відповідати змінам зовнішнього середовища» [4, с. 183]. Залежно від здатності адаптації до зміни внутрішніх та зовнішніх умов виділяють три типи механізмів [5]:

1) механізми з пасивною адаптацією, які застосовуються при функціонуванні системи в стабільному, нескладному і достатньо визначеному середовищі і направлені на вибір найбільш сприятливих умов діяльності організації з тих, що вже є в наявній «ніші» зовнішнього середовища. Суттєві зміни умов у рамках обраної «ніші» призводять до якісної перебудови виробничо–господарської системи організації. Ці механізми властиві для так званих систем реактивної адаптації, до яких відносять, для прикладу, системи бюджетно–фінансового контролю, довгострокового планування тощо. Механізми цього типу відповідають існуючі механізми функціонування організаційного потенціалу газотранспортних підприємств;

2) механізми з активною адаптацією, в основі яких лежить безпосередня адаптація до змін у зовнішньому середовищі і які забезпечують швидке переналаштування (перебудову) внутрішніх структур та спрямовані на активне використання елементів зовнішнього середовища в діяльності підприємства;

3) механізми, спрямовані на формування зовнішнього середовища, які створюються з метою цілеспрямованого впливу на зовнішнє середовище та формування таких його елементів та параметрів, які б найбільш повно відповідали цілям підприємства.

Таким чином, важливою складовою механізмів реалізації організаційного потенціалу підприємства виступають динамічні здатності, які забезпечують зміну компетенцій підприємства відповідно до змін його можливостей – зовнішніх і внутрішніх.

Зупинимось тепер більш детально на характеристиці окремих організаційних механізмів, які забезпечують формування та управління організаційним потенціалом підприємства.

Організаційно–структурні механізми дозволяють визначити та раціоналізувати склад і характеристики факторів виробництва й виробничих процесів, необхідних для виготовлення певної продукції, виконання робіт чи надання послуг. Практична реалізація цих завдань досягається через формування системи цілей підприємства, встановлення пріоритетів діяльності, формування адекватної структури діяльності, виробничої структури, структуризації ринку тощо.

Організаційно—технічні механізми орієнтовані на управління технічними, соціотехнічними і технологічними параметрами виробничих процесів, організацію виробництва з метою створення єдиної організаційно—технічної основи спеціалізації й кооперування, забезпечення ритмічності виробництва, досягнення високих якісних показників, ефективності використання виробничих ресурсів, розширення можливостей і прискорення впровадження у виробництво нової техніки й технології; сертифікацію відповідності продукції чи послуг певним стандартам чи технічним умовам тощо.

Організаційно—адміністративні механізми базуються на використанні адміністративних методів управління, тобто засобів впливу на діяльність підприємства, його структурних підрозділів, посадових осіб, окремих виконавців з боку органів управління шляхом встановлення їм обов'язків, завдань, доручень, обсягів робіт тощо через накази, розпорядження, приписи, інші адміністративні акти та дії, що опираються на владні повноваження та стан підпорядкованості. Адміністративні методи відносять до позаекономічних методів прямого керівного впливу. За їх допомогою вирішується значна частина завдань із розподілу та координування робіт на підприємстві, а важливими аспектами цих методів є відповідальність, влада і повноваження, підзвітність, делегування.

Організаційно—економічні механізми орієнтовані на управління економічними параметрами виробничо—господарської діяльності.

Ряд авторів пропонують включати до складу механізмів організаційного потенціалу підприємства окрім вище зазначених і такі, як інформаційний, корпоративного планування, організації управління [2, с. 70], хоча названі механізми є швидше інструментами реалізації більш загального комплексного механізму управління потенціалом підприємства загалом.

Характеризуючи особливості формування організаційного потенціалу газотранспортних підприємств, можна виділити ряд важливих моментів. Зупинимося насамперед на особливостях структурних чинників організаційного потенціалу. Так, виробнича структура діючих нині підприємств трубопровідного транспорту газу, до яких ми відносимо територіальні управління магістральних газопроводів, які на даний час підпорядковані адміністративній надбудові — дочірній компанії «Укртрансгаз», формувалася в умовах командно—адміністративної економіки Радянського Союзу. Шістдесяті, а особливо сімдесяті та вісімдесяті роки минулого століття стали періодом освоєння та введення в експлуатацію великих родовищ нафти і газу на території СРСР, і саме тоді ж здійснювалося масштабне будівництво потужних газопроводів для транспортування енергетичних ресурсів як для внутрішніх потреб, так і на експорт до країн Центральної та Західної Європи. Розвиток економіки СРСР та окремих галузей господарського комплексу значною мірою визначався наявністю унікальної природної бази вуглеводневих ресурсів, низькою собівартістю їх видобування і відповідно низькими внутрішніми цінами на природний газ та нафту. Газотранспорт—

на система формувалася в той період як цілісний та технологічно пов'язаний з іншими енергетичними об'єктами виробничий комплекс, структурні одиниці якого розміщувалися на території всієї країни. З розпадом Радянського Союзу відбувся розподіл активів та виробничих об'єктів систем трубопровідного транспорту між новоутвореними державами, однак збереглися технологічні взаємозв'язки та необхідність координації та спільного оперативного управління процесами транспортування. Особливо це стосується трубопровідних систем, за допомогою яких здійснюється транзит енергоресурсів на території інших держав. Такі зміни вимагали перегляду виробничих структур підприємств трубопровідного транспорту, та їх адаптації до нових умов.

Як уже зазначалося раніше, на формування раціональної виробничої структури значний вплив справляють галузеві особливості підприємства. Такими особливостями підприємств трубопровідного транспорту є [6, с. 67—68]:

- безперервний характер основних виробничих процесів;
- жорстка технологічна детермінованість виробничих процесів, що проявляється у однозначній черговості протікання окремих стадій та часткових процесів, їх взаємозв'язку, неможливості довільної їх зміни;
- наявність технологічного взаємозв'язку з видобувними підприємствами та іншими трубопровідними системами з одного боку, та споживачами газу з іншого;
- нерівномірний характер споживання газу;
- просторова розосередженість виробничих об'єктів на значних територіях;
- високий рівень фондоозброєності праці, фондо— та енергомісткості виробництва;
- значне переважання витрат уречевленої праці порівняно з витратами живої праці в структурі собівартості транспортних послуг;
- підвищена пожежо— та вибухонебезпечність виробничих об'єктів;
- значний негативний вплив на довкілля.

Основний виробничий процес магістрального транспортування природного газу та зберігання його в підземних сховищах здійснюють територіальні управління магістральних газопроводів (УМГ), які входять на правах філій до складу ДК «Укртрансгаз». Створення та розвиток цих підрозділів (до 1998 року самостійних підприємств) відбувалися паралельно із процесами будівництва і введення в експлуатацію магістральних газопроводів, компресорних станцій, підземних сховищ газу. Загалом внутрішня виробнича структура територіальних управлінь магістральних газопроводів є типовою і формувалася за технологічною ознакою та з урахуванням територіального розміщення виробничих об'єктів. За кожним із управлінь закріплювався комплекс виробничих об'єктів, що розміщувалися на відповідній території, незалежно від того, чи були ці об'єкти цілісними відокремленими виробничо—технологічними комплексами, чи складали якусь частину більш загальних виробничо—технологічних

комплексів. Наприклад, окремі територіальні управління забезпечують експлуатацію лише певних ділянок транзитних газопроводів, що перетинають територію країни в напрямку із сходу на захід. Звідси стає зрозумілим, наскільки важливо забезпечувати узгоджену роботу територіальних управлінь при транспортуванні газу та оперативне управління їх діяльністю. Ці функції в даний час виконує Об'єднане диспетчерське управління (ОДУ), розміщене в м. Києві.

Основними виробничими об'єктами УМГ є газопроводи та компресорні станції, характеристику яких подано у таблиці. Розвиток процесів виробничої структуризації діючих газотранспортних підприємств відбувався в межах процесу формування їх організаційного потенціалу і призвів до типізації основних виробничих ланок. Сьогодні до підрозділів основного виробництва в складі УМГ відносяться лінійні виробничі управління магістральних газопроводів (ЛВУМГ) та виробничі управління підземного зберігання газу (ВУПЗГ). Склад допоміжних та обслуговуючих підрозділів УМГ може відрізнятися, але зазвичай присутні такі підрозділи, як пересувна механізована колона, автотранспортне господарство, складське господарство, механічні майстерні (рис. 1).

На рівні типових структурних підрозділів газотранспортних підприємств, таких як лінійні виробничі управління, формування низових виробничих ланок, здійснювалося також на основі реалізації принципів структурної стандартизації та уніфікації, наслідком чого стало утворення типових служб

основного виробництва (газомотокомпресорна (ГКС), лінійно-експлуатаційна (ЛЕС), служба експлуатації ГРС, служба підготовки газу до транспортування і т.п.) та допоміжного і обслуговуючого виробництва (служба капремонт газопроводів і ГРС, служба капремонт промислових об'єктів, служба КВП і А, база виробничого обслуговування, хімлабораторія, служба енергоснабження, автотранспортне, складське та підсобне господарства).

Характеризуючи рівень досконалості існуючого організаційного потенціалу газотранспортних підприємств з позиції раціональності його виробничої структуризації та відповідності сучасним потребам, можна констатувати, що:

- в основу виробничої структуризації підприємств трубопровідного транспорту газу покладено територіальний та технологічний принципи, що відповідає поширеній світовій практиці для такого роду об'єктів;
- основні виробничі структурні одиниці (ЛВУМГ і ВУПЗГ) та виробничі одиниці низової ланки (служби) газотранспортних підприємств є типовими та побудовані на принципах стандартизації та уніфікації, що суттєво спрощує організацію виробництва та управління ним, підвищує ефективність ресурсного забезпечення виробництва, його технічного обслуговування тощо;
- для виробничих структур газотранспортних підприємств властивий значний рівень статичності та несхильності до змін, що обумовлюється високими інвестиційними витратами

Загальна характеристика територіальних УМГ [6, с. 79]

Найменування УМГ	Кількість основних структурних підрозділів		Довжина газопроводів в одност. вимірі, км	Кількість КС/цехів	Кількість ГПА	Потужність КС, МВт	Кількість ГРС	Активний об'єм ПСГ, млрд. куб. м
	ЛВУМГ	УПЗГ						
«Прикарпаттрансгаз»	5	1	5134	20/23	127	1121,9	195	2,3
«Київтрансгаз»	8	1	9232	15/21	146	1033	412	3,11
«Львівтрансгаз»	6	3	5894	12/23	150	854,4	213	23,3
«Черкаситрансгаз»	6	–	5170	16/23	132	1700	200	–
«Донбастрансгаз»	4	1	5094,4	6/8	72	470	180	0,82
«Харківтрансгаз»	8	1	6697	10/10	77	371	254	1,7



Рисунок 1. Виробнича структура територіального управління магістральних газопроводів [7, с. 56]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ми на створення чи реорганізацію виробничих об'єктів, ста-
тичністю транспортних послуг, довготривалою прив'язкою
споживачів до ринку трубопровідного газу;

- виробничі структури територіальних УМГ в силу своєї
типовості легко піддаються централізованому управлінню в
межах єдиної газотранспортної системи України, що підви-
щує оперативність прийняття і реалізації рішень та рівень
надійності газопостачання споживачів внутрішнього ринку
та зовнішніх споживачів газотранспортних послуг;

- організаційно-технічні та технологічні особливості ГТС
України та підприємств, що її утворюють, є унікальними, ос-
кільки дозволяють реалізовувати багатоваріантні способи
газопостачання великих міст, окремих промислових регіонів
за рахунок розгалуженості газової мережі, кільцювання
окремих газопроводів, сполучення відокремлених газо-
транспортних коридорів перемичками тощо. Ці чинники та-
кож суттєво підвищують рівень надійності газопостачання;

- ще однією важливою структурно-системною особливі-
стю газотранспортного комплексу України є наявність
значних потужностей (других за обсягами на євразійському
континенті) для підземного зберігання газу. Їхня концентра-
ція в центральному, а головним чином в західному регіоні
України дозволяє вирішувати низку важливих завдань, зо-
крема щодо регулювання та вирівнювання нерівномірності
споживання газу як на внутрішньому ринку, так і на ринку
європейських країн;

- унікальне поєднання організаційно-технологічних та
структурно-системних особливостей ГТС України дозволяє
вирішувати низку практичних завдань газозабезпечення
споживачів як на внутрішньому, так і зовнішніх ринку, зо-
крема реалізовувати аверсні та реверсні режими транспор-
тування, забезпечуючи подачу газу до окремих регіонів з
різних напрямів, використовувати акумульовані в підземних
сховищах запаси газу на випадок надзвичайних подій, зо-
крема великих аварій, припинення зовнішнього газопоста-
чання (із Російської Федерації) через економічні чи політич-
ні конфлікти тощо;

- рівень розвитку та розгалуженості газотранспортних
мереж в Україні дозволить вирішувати низку нових завдань

в майбутньому, зокрема щодо забезпечення готовою
транспортною інфраструктурою потреб у транспортуванні
сланцевого газу, шахтного метану, газу, що надходитиме із
зовнішніх джерел шляхом транспортування спеціальними
суднами-газовозами у скрапленому (LNG-технології) та
стиснутому (CNG-технології) стані.

Перелічені чинники сприяють підвищенню рівня організа-
ційного потенціалу ГТС України, зокрема таких його складо-
вих, як організаційно-структурна та організаційно-технічна.
Разом із тим можна виділити низку факторів, які знижують рі-
вень організаційного потенціалу, а також не дозволяють пов-
ною мірою ефективно використовувати наявний потенціал.

Зниження рівня організаційно-технічної та ресурсної
складових потенціалу газотранспортних підприємств відбу-
вається внаслідок старіння та фізичного і морального зно-
шування виробничих об'єктів, недостатніх обсягів робіт із по-
точного та капітального ремонтів через брак фінансування
та відсутність дієвих організаційно-економічних механізмів.
За статистичними даними ДК «Укртрансгаз» [8], понад 45%
діючих газопроводів експлуатуються понад 30 років (збудо-
вані в період 1966–1970 років), у межах від 21 до 30 років
експлуатуються близько 31%, від 16 до 21 року – 8%, 10 ро-
ків і менше – 8%. Типовою є і ситуація із хронічним недофі-
нансуванням потреб на виконання робіт з технічного обслу-
говування і ремонту ГТС. Так, у період з 1998 по 2008 рік
навіть мінімальні планові обсяги ремонтних робіт фінансува-
лися частково на рівні 50–80% від потреби (рис. 2). В послі-
дуючі роки покращення ситуації також не відбувалося.

Також можна констатувати невідповідність існуючих вироб-
ничих газотранспортних потужностей за окремими напрям-
ками (маршрутами) газопостачання реальним потребам га-
зозабезпечення тих чи інших регіонів країни. Наслідком цього
є недовикористання потужностей та зростання питомих ви-
трат на транспортування газу. Ще одним чинником, який сут-
тєво знижує рівень газотранспортного потенціалу, є низький
технічний рівень переважної більшості газоперекачувальних
агрегатів, низький коефіцієнт їх корисної дії, високі витрати
паливного газу, високий рівень енергомисткості транспорту-
вання газу вітчизняними підприємствами [10, с. 148].



Рисунок 2. Обсяги фінансування потреб ГТС України [9, с. 34]

Висновки

Формування та розвиток організаційного потенціалу як окремих газотранспортних підприємств, так і ГТС у цілому відбувається під впливом багатьох факторів та за рахунок дії певних організаційних механізмів, серед яких можна виділити організаційно-структурні, організаційно-технічні, організаційно-економічні та організаційно-адміністративні.

До організаційно-структурних факторів, які забезпечують підвищення рівня організаційного потенціалу, слід віднести типізацію, стандартизацію та уніфікацію побудови основних структурних одиниць та підрозділів газотранспортних підприємств, здатність їх до системної централізації управління та оперативності прийняття і реалізації управлінських рішень, що впливають на рівень надійності ГТС у цілому.

Для ГТС України властиве унікальне поєднання організаційно-структурних та техніко-технологічних чинників, що сприяє надійному газозабезпеченню споживачів в умовах нестабільності зовнішнього газопостачання, а також дозволяє вирішувати низку нових завдань забезпечення транспортною інфраструктурою потреб у перевезенні сланцевого газу, шахтного метану та газу, що надходитиме із зовнішніх джерел з використанням LNG- та CNG-технологій.

Зниження організаційного потенціалу газотранспортних підприємств обумовлене окремими негативними тенденціями розвитку його організаційно-технічної та ресурсної складових. Це проявляється у старінні, фізичному та моральному зношенні виробничих об'єктів, хронічному відставанні фактичних обсягів виконання робіт з технічного обслуговування, капітального ремонту та модернізації порівняно з мінімально необхідними потребами через недостатнє фінансування, використанні застарілого та неефективного газоперекачувального обладнання, що обумовлює високу енергомісткість транспортування газу.

Подолання негативних тенденцій у розвитку та управлінні організаційним потенціалом газотранспортних підприємств

слід вирішувати насамперед через удосконалення організаційно-технічних та організаційно-економічних механізмів.

Література

1. Сухай О.Є. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства / О.Є. Сухай, І.І. Яремко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2009. – Вип. 19.9. – С. 233–238.
2. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства. Навчальний посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалий, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с. ISBN 966–364–167–3.
3. Андрощук Д.В. Динамічні здатності підприємства як механізм управління його потенціалом / Д.В. Андрощук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4, Т. 2. – С. 209–213.
4. Верховская О.Р. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были способностями / О.Р. Верховская // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. 8. – 2006. №4. – С. 183–185.
5. Шумилова А.В. Механизмы реализации стратегии организации [Електронний ресурс] / А.В. Шумилова. – Режим доступу: <http://www/m-economy.ru>
6. Дзьоба О.Г. Організація і планування виробничо-комерційної діяльності підприємств транспорту і зберігання нафти і газу: Навчальний посібник / О.Г. Дзьоба. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 466 с.
7. Возняк М.П. Інфраструктура та режими експлуатації систем нафтогазопостачання України / М.П. Возняк. – Івано-Франківськ: Факел, 2004. – 175 с. ISBN 966–694–024–8.
8. Технічний паспорт ДК «Укртрансгаз». Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України». – 2009. – 61 с.
9. Гораль Л.Т. Теорія і практика реструктуризації газотранспортної системи: монографія / Л.Т. Гораль. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 326 с.
10. Запхляк І.Б. Управління потенціалом енергозбереження газотранспортних підприємств. Монографія за ред. Шегди А.В. / І.Б. Запхляк, О.Г. Дзьоба. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 208 с.

Л.О. КАРБОВСЬКА,
здобувач, НДЕІ

Напрями вдосконалення державного регулювання системи вищої освіти в Україні

У статті розглянуто напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання системи вищої освіти в Україні.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, державне регулювання, система вищої освіти.

В статье рассмотрены направления усовершенствования организационно-экономического механизма го-

сударственного регулирования системы высшего образования в Украине.

Ключевые слова: усовершенствования, организационно-экономический механизм, государственное регулирование, система высшего образования.

In the article directions of perfection of organizationally economic mechanism of government control of the system of higher education are considered in Ukraine.

Постановка проблеми. Основними стратегічними цілями Програми економічних реформ в Україні «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» на 2010–2014 роки є побудова стійкої, відкритої й конкурентоспроможної економіки, формування ефективної системи державного управління та підвищення добробуту українських громадян [4]. Без кваліфікованих кадрів, структура і рівень підготовки яких відповідатиме поточним та перспективним потребам національної економіки, реалізувати конструктивні реформи неможливо.

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2010–2011 років, Україна ж займає лише 89-те місце серед 139 країн (для порівняння: в минулому році Україні зайняла 82-ге місце серед 133 країн) у рейтингу конкурентоспроможності.

Економічний розвиток України стримує дефіцит інвестиційних ресурсів, відсутність ефективно діючої інноваційної системи, відставання технологічного рівня реального сектору економіки, низька якість трудового потенціалу та незбалансованість між попитом і пропозицією кваліфікованих кадрів, отже необхідне державне регулювання системи забезпечення кадрами потреб економіки – вищої освіти.

На випадково на сучасному етапі економічного розвитку країни цій проблемі приділяється підвищена увага; підтвердженням цього є нещодавній Указ Президента України про схвалення Стратегії державної кадрової політики на 2012–2020 роки, де передбачено виконання в сфері вищої освіти таких першочергових завдань, як: «прогнозування потреби у підготовці фахівців з вищою освітою в усіх сферах забезпечення життєдіяльності держави; формування та забезпечення виконання державного замовлення на підготовку кваліфікованих фахівців з вищою освітою відповідно до визначених державою пріоритетів соціально-економічного розвитку; налагодження взаємодії держави та суб'єктів підприємницької діяльності для створення сучасної системи підготовки кваліфікованих робітників, інженерно-технічних працівників і працівників сфери обслуговування» [7].

Зв'язок проблеми з важливими науковими та практичними завданнями. Дослідженню окремих питань цієї проблеми державного регулювання вищої освіти присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як А. Абрамешина, Л. Антошкіна, А. Базилюк, С. Белякова, І. Бондар, Т.І. Вороніна, В. Гаркавенко, В. Гуртова, О. Ємельянова, А. Колота, О. Левченка, І. Манцурова, У. Масуди, О. Молчанова, Т. Пітері, А. Тихонова, О. Сологуб, Ф. Хедоурі, Н. Хроменкова, В. Щетиніна, Л. Яккоки тощо.

Невирішеним є питання щодо того, як сформувати ефективний організаційно-економічний механізм державного впливу на вищу освіту, щоб пропозицію кадрів, підготовлених ВНЗ за певними напрямками підготовки, професіями і спеціальностями, привести у відповідність до потреб економіки у фахівцях за видами економічної діяльності й профе-

сійними групами у середньостроковій перспективі та зменшити рівень структурного безробіття.

Мета даної статті – розробка напрямів удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання системи вищої освіти з метою задоволення перспективних потреб національної економіки в кваліфікованих кадрах, подолання невідповідності між попитом та пропозицією фахівців на ринку праці та зниження рівня структурного безробіття серед молоді.

Виклад основного матеріалу. Внаслідок неефективного державного управління системою вищої освіти в Україні йде наростання диспропорцій між обсягом й структурою пропозиції кадрів (за групами і класами професій) та попитом на них ринку праці. (рис. 1).

Причинами цього є:

1) відсутність планування загальної кількості та структури підготовки фахівців за галузями знань, напрямками підготовки, спеціальностями і професіями на основі прогнозів розвитку економіки;

2) неконтрольована видача (Міносвіти та науки, молоді та спорту) ліцензій на здійснення освітньої діяльності (особливо за напрямками підготовки економічно-правового спрямування) без урахування перспективних потреб національного господарства у фахівцях;

3) нерезультативний механізм фінансування вищої освіти – в його основі закладені потреби ВНЗ у фінансових ресурсах (витратний метод) та урахування їх можливостей (ресурсів) навчити певну кількість студентів за напрямками підготовки, спеціальностями і професіями, аж ніяк не результати діяльності закладів освіти (рівень працевлаштування випускників навчального закладу, науково-дослідницька діяльність тощо);

4) відсутність відповідальності центральних органів виконавчої влади та ВНЗ за результати своєї діяльності (подальша доля випускників їх не хвилює);

5) неефективний порядок формування і розміщення державного замовлення на підготовку кадрів (скільки і яких фахівців нам потрібно, не підраховано, й над цим ніхто не замислюється): державне замовлення формується спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у галузі освіти і науки на основі пропозицій вищих навчальних закладів, які висувають завищені потреби на підготовку фахівців за державним замовленням, тому що зацікавлені в більшому обсязі державного фінансування на утримання закладу; планування кількості та структури підготовки фахівців для державних установ відсутнє, отже лівова частина випускників, які навчалися за державні кошти, працюють у приватному секторі економіки чи за кордоном; розподіл коштів не здійснюється на умовах відкритого конкурсу (тендеру), що є порушенням чинного законодавства; до державного замовлення не залучають ВНЗ недержавної форми власності; не працює організаційний механізм взаємозв'язку і взаємодії між державними замовниками (міністерства-

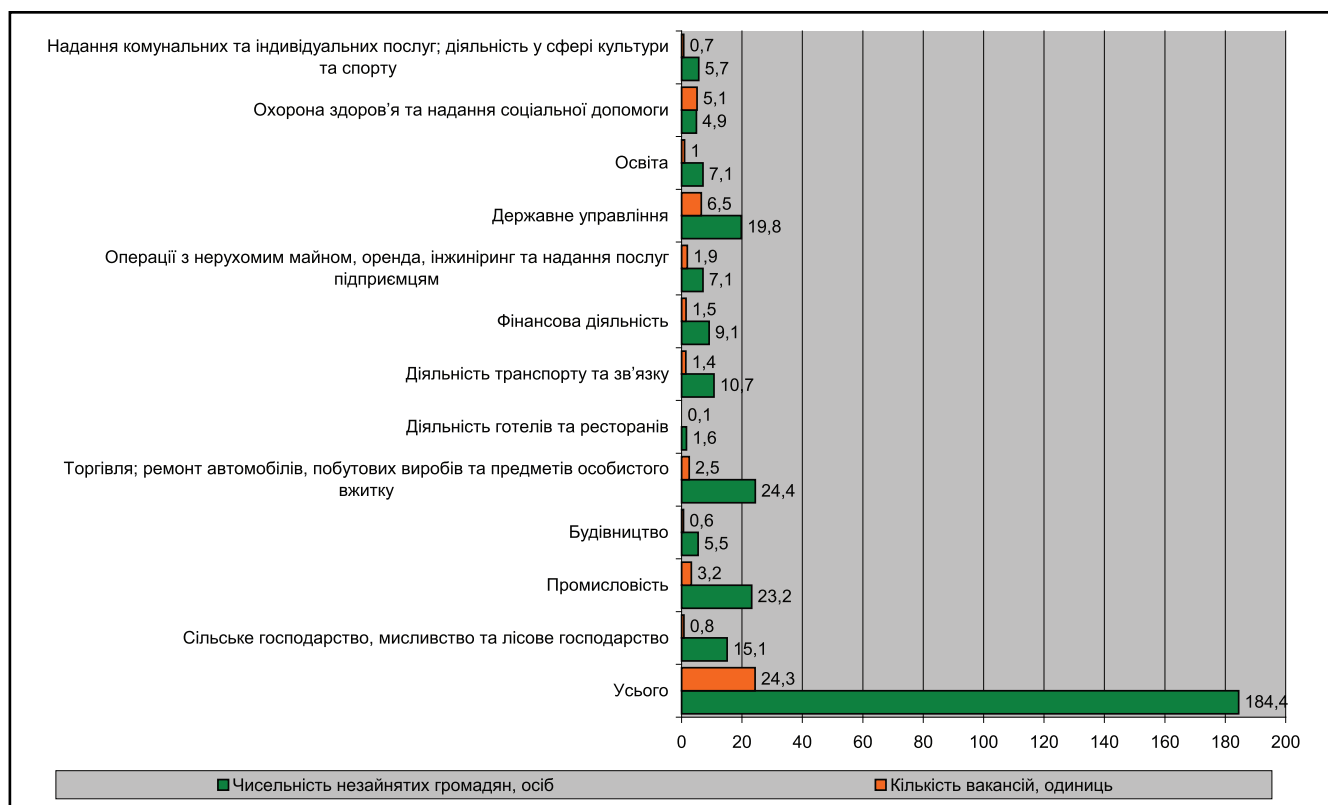


Рисунок 1. Співвідношення чисельності незайнятих громадян з вищою освітою та кількості вакансій станом на кінець 2010 року (за видами економічної діяльності)

ми та іншими центральними органами виконавчої влади) між собою, а також між державними замовниками і виконавцями державного замовлення (закладами освіти).

Як вирішуються подібні проблеми у зарубіжних країнах? Фінансове забезпечення вищої освіти у ряді розвинутих країн (Великобританії, США, Канаді, Данії, Швейцарії, Фінляндії, Японії, Республіці Корея тощо) базується на інноваційному підході до розподілу фінансових ресурсів з урахуванням результативності та якості в діяльності ВНЗ – державні ресурси «прямують за студентом», а не безпосередньо у вищі навчальні заклади.

Фінансування установ освіти здійснюється під освітні програми і проекти, при цьому використовуються такі інструменти, як гранти, стипендії, студентські займи, контракти на людський капітал, ваучери і ощадні рахунки, що й забезпечує вирішення проблеми приведення обсягу та структури підготовки фахівців у відповідність до перспективних потреб економіки.

Джерелами фінансових ресурсів є кошти центрального бюджету та бюджетів муніципальних утворень, недержавних фондів, юридичних та фізичних осіб, спонсорів.

Діяльність установ вищої освіти зорієнтована на забезпечення потреб економіки. Структура підготовки фахівців за галузями знань у цих країнах відповідає структурі зайнятості, тобто ринок освітніх послуг та ринок праці збалансовані, а зміни у структурі підготовки кадрів проходять відповідно до структурних зрушень економіки, зміни темпів та пропорцій ВВП, модернізації виробництва. Отже, у цих країнах структура підготов-

ки фахівців практично співпадає, тобто пропорції підготовки економістів, юристів, медиків, інженерів схожі (рис. 2, 3).

Налагоджені постійні взаємозв'язки закладів вищої освіти з працедавцями, останні беруть участь у виробленні стандартів професійної освіти, фінансуванні навчання майбутніх фахівців, організовують їх стажування на своїх підприємствах, а ВНЗ, зі свого боку, виконують прикладні наукові дослідження на замовлення бізнесу.

Професійна підготовка майбутніх фахівців має практичну спрямованість, що забезпечує прогнозування потреб економіки у робочій силі за видами діяльності та професійним спрямуванням як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні.

Створені та функціонують суспільні інститути, які сприяють гласності при формуванні структури та обсягів освітньої й професійної підготовки кадрів з вищою освітою, – незалежні системи контролю якості освіти, незалежні рейтинги ВНЗ, соціологічні опитування, експертні оцінки фахівців щодо стану ринку праці та ринку освітніх послуг, моніторинг ринку праці.

Напрямами формування ефективного організаційно-економічного механізму державного регулювання вищої освіти в Україні є такі:

- На короткостроковий період (1–3 роки):

1. На основі інформації про поточний попит на професії (проведення постійного моніторингу ринку праці) проводити оцінку потреб економіки в працівниках за видами економічної діяльності й відповідно до цього розробляти плани перенавчання і перекваліфікації незайнятих фахівців з урахуван-

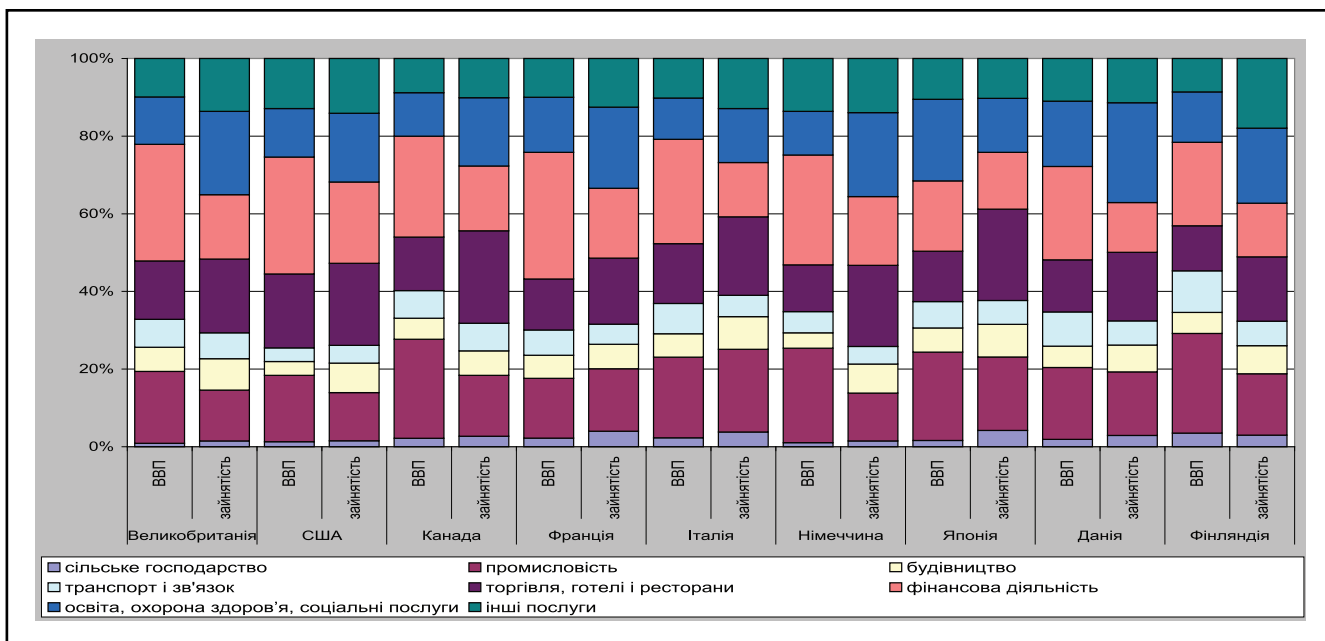


Рисунок 2. Структура ВВП та розподіл чисельності зайнятих за видами економічної діяльності в 2009 році у розвинутих країнах

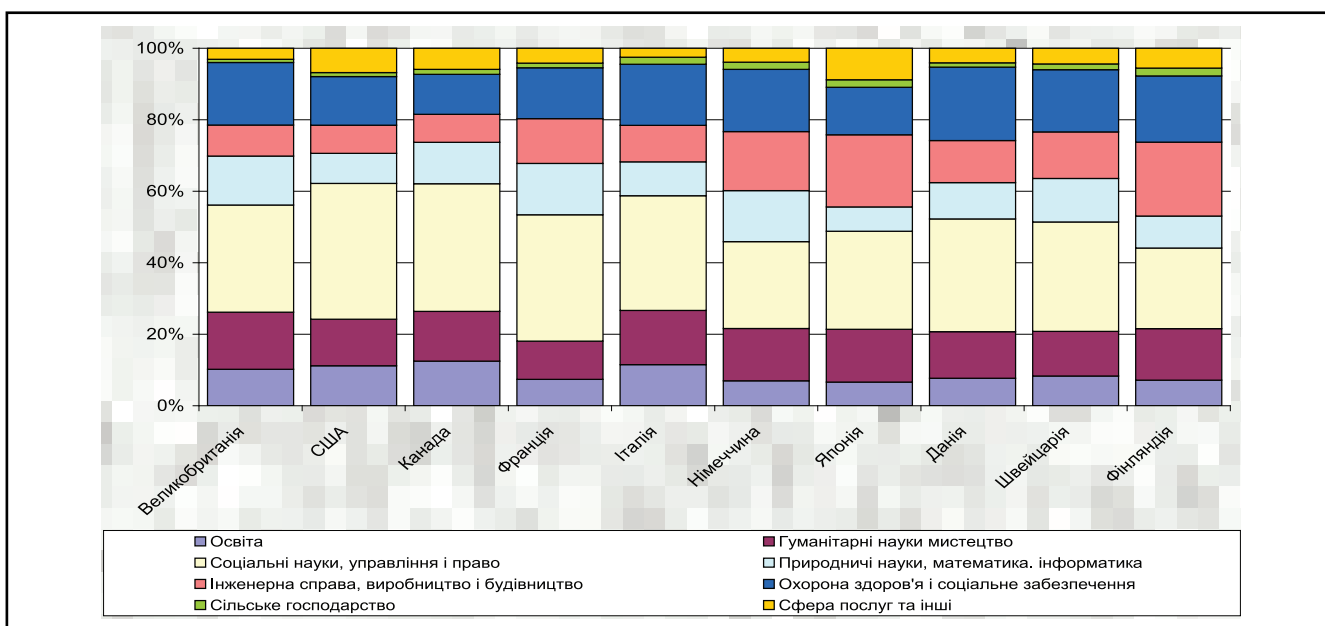


Рисунок 3. Структура підготовки фахівців з вищою освітою за напрямками спеціалізації в 2009 році у розвинутих країнах

ням суміжності професій та потреби у них регіональних ринків праці (разом із спеціально уповноваженими органами виконавчої влади в галузі соціальної політики України).

2. З метою оцінювання ефективності діяльності вищих навчальних закладів запровадити незалежний рейтинг за розробленими критеріями, основний з них – рівень працевлаштування випускників за отриманою спеціальністю в перший рік після закінчення ВНЗ та їх кар'єрне зростання протягом п'яти років; інформувати споживачів освітніх послуг про результати рейтингу, що допоможе абітурієнтам зробити свідомий вибір навчального закладу, сприятиме підвищенню ефективності вищої освіти, застосуванню інноваційних освітніх технологій; стимулюватиме розвиток сек-

тора недержавної освіти за тими напрямками підготовки та спеціальностями, за якими не здійснюють підготовку державні ВНЗ (на «модні» в даний період професії), щоб виключити дублювання та підвищити якість наданих освітніх послуг (разом із спеціально уповноваженими органами виконавчої влади в галузі освіти і науки України).

• На перспективний середньостроковий період (3–6 років):

1. Щоб наблизити структуру підготовки фахівців до потреб економіки в кадрах, запровадити розробку консенсус-прогнозів очікуваних потреб економіки в фахівцях за видами діяльності та професійними групами й на основі цих прогнозів планувати прийом контингенту студентів на навчання у ВНЗ за напрямками підготовки й галузями знань (разом із

спеціально уповноваженими органами виконавчої влади в галузі економіки, організацій та підприємств України).

2. Розробити й реалізувати Державну програму профорієнтаційної діяльності серед учнів загальноосвітніх шкіл (разом із спеціально уповноваженими органами виконавчої влади в галузі освіти і науки України, працівниками освіти, регіональними службами зайнятості, представниками місцевих органів виконавчої влади і незалежних громадських організацій). При цьому важливо змінити підхід до профорієнтаційної роботи в загальноосвітній школі: розпочинати її вже серед учнів п'ятих класів (відбір учнів за нахилами і здібностями, знайомство зі спеціальностями і професіями, екскурсії на підприємства), а з восьмого класу розпочати трудову практику з оцінкою в атестаті, тому що одним із вагомих чинників впливу на «перевиробництво» фахівців за деякими напрямками підготовки та спеціальностями є попит абітурієнтів та їх батьків на «модні» в певний період спеціальності й професії.

3. З метою досягнення відповідності підготовки фахівців закладами вищої освіти в частині набору певних навичок, умінь і компетенцій вимогам працедавців залучати представників бізнес-структур до розробки державних стандартів, планів та програм підготовки фахівців, проводити стажування студентів на їх підприємствах.

4. Формування державного замовлення на підготовку фахівців необхідно здійснювати на основі державних середньо та довгострокових прогнозів економічного розвитку та програм соціально-економічного розвитку на наступний рік із врахуванням перспективних потреб розвитку пріоритетних напрямів економіки, очікуваних змін попиту на фахівців з боку реального сектору економіки у середньостроковому періоді (прогнозу структури національної економіки) й змін демографічних показників та рейтингу ефективності діяльності вищих навчальних закладів. Отже, державне замовлення й бюджетне фінансування будуть спрямовуватися на підготовку фахівців за тими галузями знань і професіями, які за прогнозом виявляться дефіцитними, а основним критерієм розподілу бюджетних ресурсів між закладами освіти слугуватимуть результати діяльності ВНЗ, що визначатимуться за рівнем працевлаштування випускників минулих років та ступенем взаємодії вищого навчального закладу із промисловістю, бізнесом та органами влади.

Наближення структури підготовки фахівців до очікуваного попиту на них дасть змогу значно зменшити розрив між пропозицією фахівців, підготовлених вищими навчальними закладами, і потребами у них фахового ринку праці, скоротити структурні диспропорції на цьому ринку та зменшити рівень структурного безробіття.

Фінансове забезпечення вищої освіти потребує таких змін:

- диверсифікація джерел фінансових ресурсів вищої професійної освіти залежно від стратегічних цілей соціально-економічного розвитку та пріоритетів держави;

- перехід на нормативний метод фінансування (нормативи бюджетного фінансування в розрахунку на одного студента) на основі реалізації підходу «гроші прямують за студентом»;

- виділення бюджетних коштів та їх розподіл між ВНЗ різних форм власності в залежності від результатів їх діяльності.

Бюджетні кошти спрямовуються насамперед на підготовку фахівців для пріоритетних напрямів розвитку галузей економіки та соціальної сфери, тому спочатку визначаються перспективні потреби в цих фахівцях. Потім на основі розроблених нормативів бюджетного фінансування в розрахунку на одного студента (нормативи диференціюються за допомогою коефіцієнтів в залежності від галузі знань та напряму підготовки) та визначення контингенту студентів за напрямками підготовки та спеціальностями розраховується обсяг фінансування за кожним напрямом підготовки та спеціальністю (кількість студентів множиться на норматив бюджетного фінансування). За результатами незалежного зовнішнього тестування абітурієнтам виділяється фінансове забезпечення у вигляді ваучерів, субсидій або освітніх безпроцентних кредитів залежно від кількості балів, яку набрав претендент.

За результатами рейтингу акредитованих ВНЗ спеціально уповноважений орган виконавчої влади в галузі освіти і науки України надає абітурієнтам, які мають право на навчання за державним замовленням і кращі результати, перелік ВНЗ (три-чотири), де вони можуть розмістити отримане від держави фінансове забезпечення, щоб гарантувати якісний рівень підготовки за державним замовленням. Обсяг фінансування закладу освіти залежить від числа прийнятих студентів, що забезпечує конкуренцію між ВНЗ за студентів й студентів за отримання фінансового забезпечення на оплату освітніх послуг.

Підготовка фахівців для приватного сектору економіки за тими спеціальностями, які користуються попитом на даний період часу, має оплачуватися із приватних джерел (юридичних чи фізичних осіб) за контрактами, а за кошти підприємств – на основі тристоронньої угоди «студент – ВНЗ – підприємство (замовник)».

Фінансування підготовки кадрів для сфери інтенсивної технологічної модернізації приватного сектору економіки, що належить також і до пріоритетів державного сектору національного господарства, доцільно здійснювати як за рахунок коштів приватних підприємств, так і бюджету, у вигляді освітніх кредитів (50% – з бюджету та 50% – з приватного сектору). Для цього держава може компенсувати підприємствам частку відсотків за кредитами або виключати з бази оподаткування прибутку ту його частину, яка була спрямована на оплату навчання.

Висновки

Найважливішим наслідком зазначених перетворень стане приведення структури професійної підготовки і якості фахівців у відповідність з потребами ринку праці.

Розробка методичних положень щодо формування системи державного регулювання системи професійної освіти в Україні.

Література

1. Антошкіна Л.І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування / Антошкіна Л.І. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – 368 с.
2. Беляков С.А., Заборовская А.С., Клячко Т.Л. и др. Модернизация российского образования. Ресурсный потенциал и подготовка кадров / Беляков С.А., Заборовская А.С., Клячко Т.Л. и др. – М., ГУ–ВШЭ, 2002 – 182 с. (3 п.л.).
3. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи. Інформаційно–аналітичні матеріали до засідання під–

сумкової колегії Міністерства освіти і науки 21 березня 2008 року. – К., 2008.

4. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки. Комітет з економічних реформ при Президентіві України. – 87 с.
5. Каленюк І.С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізми розвитку / Каленюк І.С. – К.: ТОВ «Кадри», 2001. – 326 с.
6. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року: Статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. – К., 2011.
7. Стратегія державної кадрової політики на 2012–2020 роки. Указ Президента України від 01.02.2012 №45/2012.

Л.Г. КУРГІНА,
аспірантка, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Інформаційне забезпечення податкових різниць у фінансовому обліку та звітності

У статті розкрито формування інформації про податкові різниці у фінансовому обліку та звітності. Також запропоновано відомість аналітичного обліку для податкових різниць.

Ключові слова: постійні різниці, тимчасові різниці, витрати, доходи, податок, прибуток, фінансова звітність, бухгалтерська звітність, відомість аналітичного обліку, відстрочені податкові активи, відстрочені податкові зобов'язання.

В статье раскрыто формирование информации о налоговых разницах в финансовом учете и отчетности. Также предложена ведомость аналитического учета для налоговых разниц.

Ключевые слова: постоянные разницы, временные разницы, расходы, доходы, налог, прибыль, финансовая отчетность, бухгалтерская отчетность, ведомость аналитического учета, отсроченные налоговые активы, отсроченные налоговые обязательства.

In the article, forming of information is exposed about tax differences in a financial account and accounting. The list of the analytical accounting is also offered for tax differences.

Keywords: permanent differences, temporal differences, charges, profits, tax, income, financial reporting, accounting control, list of the analytical accounting, the tax assets deferred tax obligations are deferred.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується хвилею реформ та нововведень. Найбільших перевтілень зазнала сфера економічного

життя країни. Важливим кроком змін у законодавстві стало прийняття Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1]. Кодекс передбачає узгодження чинних нормативно–правових актів, що часом містять суперечливі положення та нормативи. З набуттям кодексом чинності передбачено вирішення проблемних завдань сьогодення, а саме: усунення розбіжностей між показниками бухгалтерської та податкової звітності суб'єктів господарювання, але цю проблему повністю не вирішено. Залишається значна частина особливостей розрахунку податку на прибуток за податковим законодавством, які потребують значної роботи для узгодження з фінансовим обліком. На прес–конференції, присвяченій 100 дням роботи уряду, прем'єр–міністр України М. Азаров зазначив, що Податковий кодекс передбачає перехід на єдиний бухгалтерський облік і податкову звітність протягом трьох років.

У ст. 3 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] зазначено, що бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведуть підприємства. Фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, де використовується грошовий вимірник, ґрунтується на даних бухгалтерського обліку.

Отже, основною проблемою, що спричинила розбіжності між податковими розрахунками та фінансовим обліком, є методика визначення фінансового результату та його оподаткування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Більшість авторів розглядають питання методики і організації формування в бухгалтерському обліку показників фінансо–

вої звітності згідно з національними П(С)БО, а питання формування в бухгалтерському обліку показників податкової звітності і їх узгодження з показниками фінансової звітності рідко публікується, навіть у нових виданнях. Зокрема, проблеми обліку формування фінансового результату та його оподаткування висвітлено у працях Ф.Ф. Бутинця, М.Я. Дем'яненка, Г.Г. Кірейцева, Л.М. Кіндрацької, М.М. Кочупатрого, В.Б. Моссаковського, М.Ф. Огійчука, П.Т. Саблука, П.Я. Хомина та інших вчених. Проте змінений Податковим кодексом механізм формування витрат (доходів) із податку на прибуток потребує розкриття його сутності, порівнянням систем податкових розрахунків і бухгалтерського обліку та окреслення нових завдань останнього. При цьому розкриємо інструментарій забезпечення розрахунку податкового прибутку за новими податковими правилами й податкові різниці, які при цьому виникають. Але ні в науковій, ні в методичній літературі не розкрито питання введення аналітичного обліку податкових різниць, а це ускладнює складання звіту про фінансові результати.

Мета статті. Розкриті сучасні підходи до інформаційного забезпечення податкових різниць у фінансовому обліку та звітності. Дослідити основні положення організації взаємоузгодженого формування інформації в системі бухгалтерського обліку для складання фінансової та податкової звітності з податку на прибуток.

Виклад основного матеріалу. Результатом гармонізації бухгалтерського обліку з податковим законодавством стала нова методика визначення об'єкта обкладання податком на прибуток, закріплена розділом III «Податок на прибуток» ПКУ. Відтак методологічними засадами податкового законодавства стали принципи бухгалтерського обліку. Зокрема, визначення об'єкта оподаткування ґрунтується на принципі нарахування та відповідності доходів і витрат, згідно з яким для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів.

Разом із тим на відміну від підходів бухгалтерського обліку до визнання доходів і витрат у податковому законодавстві враховується соціальне значення витрат, реалізується механізми недопущення ухилення від оподаткування та оптимізується база оподаткування. У зв'язку з цим існують розбіжності між критеріями визначення доходів і витрат у бухгалтерському обліку та податковому законодавстві, що обумовило виникнення податкових різниць. Податкові різниці виникають тільки внаслідок здійснення господарських операцій, які мають різну оцінку або критерії визначення в бухгалтерському обліку та податковому законодавстві.

Відповідно до ПКУ податкова різниця — різниця, яка виникає між оцінкою і критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності та доходами і витратами, визначеними згідно з розділом III ПКУ. Вони класифікуються як тимчасові та постійні.

Тимчасова податкова різниця — податкова різниця, яка виникає у звітному періоді та анулюється в наступних звітних податкових періодах. Постійна податкова різниця — податкова різниця, яка виникає у звітному періоді й не анулюється в наступних звітних податкових періодах.

При цьому обов'язковим моментом є врахування тимчасових і постійних податкових різниць у складі фінансової звітності за формою, встановленою Міністерством фінансів України. Платник податку на прибуток подає до податкового органу разом з відповідною декларацією квартальну або річну фінансову звітність (крім малих підприємств) у порядку, передбаченому для подання податкової декларації. Підприємства, основною діяльністю яких є виробництво сільськогосподарської продукції, подають декларацію про прибуток у строки, визначені законом для річного податкового періоду за формою, що встановлює центральний податковий орган України. Такі зміни вимагають посилення інформаційних можливостей системи фінансової звітності та удосконалення стандартів бухгалтерського обліку, що її регулюють.

Прийняття ПКУ принесли суттєві зміни у визначенні прибутку підприємств. Здебільшого вони зумовлені необхідністю усунення розбіжностей між визначенням прибутку до оподаткування в податковому законодавстві та визначення прибутку відповідно до Положення (стандартів) бухгалтерського обліку. Визначення доходів і витрат стає максимально наближеним до норм бухгалтерського обліку, скасовано правило «першої події», змінюється підхід до формування доходів, скасовано поняття «податковий облік», «валові доходи» та «валові витрати».

Для узгодження норм податкового законодавства і фінансового обліку необхідно використовувати П(С)БО 17 «Податок на прибуток», затверджений Міністерством фінансів України від 28.12.2000 №353, та наказ Міністерства фінансів України №27 від 25.01.2011, Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці» [4, 5].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи і зобов'язання з податку на прибуток та її розкриття у фінансовій звітності.

Основними питаннями обліку податку на прибуток, що розкривається в П(С)БО 17, є:

- визнання витрат (доходів), активів та зобов'язань, пов'язаних із податком на прибуток;
- оцінка відстрочених активів та зобов'язань з податку на прибуток;
- відображення відстрочених активів та зобов'язань з податку на прибуток у фінансовій звітності;
- розкриття інформації про податок на прибуток у примітках до фінансової звітності.

Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про податкові різниці та її розкриття у

фінансовій звітності. Норми цього положення поширюються на всіх юридичних осіб, які згідно із законодавством є платниками податку на прибуток (крім банків, бюджетних установ та суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб, що відповідають критеріям, визначеним п. 154.6 ПКУ).

Питання, які регулюють ПБО:

- виявлення та відображення податкових різниць;
- розкриття інформації про податкові різниці у фінансовій звітності.

Дані нормативні документи не суперечать і не змінюють один одного. Згідно з цими документами при визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду за даними бухгалтерського обліку фінансовий результат до оподаткування, визначений шляхом порівняння доходів звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів, які визначені і оцінені відповідно до положення (стандартів) бухгалтерського обліку, коригується на суму постійних податкових різниць та частину суми тимчасових податкових різниць, що відносяться до звітного періоду.

При визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду дані про тимчасові та постійні податкові різниці, що наведені у відповідних регістрах бухгалтерського обліку, узагальнюються у зведеному регістрі за відповідними класифікаційними групами.

Таким чином, до існуючої системи регістрів на підприємстві для обліку податкових різниць має бути додано ще один регістр для узагальнення інформації про податкові різниці звітного періоду. Ця інформація має бути наведена в розрізі класифікаційних груп податкових різниць із виділенням постійних податкових різниць (у тому числі які підлягають вирахуванню і які підлягають оподаткуванню) та тимчасових податкових різниць (у тому числі які підлягають вирахуванню і які підлягають оподаткуванню).

Для цілей бухгалтерського обліку виділяються такі податкові різниці, які враховуються при визначенні податкового прибутку за звітний період, класифікуються за видами діяльності суб'єкта господарювання:

- податкові різниці щодо доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- податкові різниці щодо інших операційних доходів;
- податкові різниці щодо інших доходів;
- податкові різниці щодо собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- податкові різниці щодо інших операційних витрат;
- податкові різниці щодо інших витрат;
- податкові різниці щодо надзвичайних доходів;
- податкові різниці щодо надзвичайних витрат.

Але всі ці нововведення викликають сумніви, а також питання щодо методики їх відображення в обліку. Інформація про податкові різниці звітного періоду розкриватиметься у Звіті про фінансові результати, зокрема з цією метою доповнили Положення новими розділами: IV «Податкові різниці» і V «Узгодження фінансового результату та податкового

прибутку (збитку)», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 25.01.2011 №27, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 21.02.2011 за №212/18950. Звіт про фінансові результати (форма №2) виділяє окремий розділ про податкові різниці, в якому передбачено окремо відобразити постійні податкові різниці та тимчасові податкові різниці. Проте в стандартах (положеннях) бухгалтерського обліку та в інструкції по застосуванню рахунків 17 і 54 для обліку податкових різниць не визначена методика їх формування в регістрах бухгалтерського обліку. Оскільки підстави для складання звітності є тільки в бухгалтерському обліку, виникає необхідність у побудові введення відповідного, насамперед аналітичного обліку. В даній статті пропонується ввести такий облік у спеціальних відомостях до рахунку 17 та 54. Форми відомостей наведені в табл. 1, 2.

При побудові аналітичного обліку потрібно максимально враховувати вимоги щодо розкриття інформації у фінансовій звітності, що нами й було враховано при обґрунтуванні побудови аналітичного обліку податкових різниць. Така наведена інформація в запропонованій відомості дозволить забезпечити операційний контроль за виникненням податкових різниць, з одного боку, та складання форми №2 «Звіт про фінансові результати» без будь-яких вибірок і ускладнень – з іншого.

Залежно від виду тимчасових різниць згідно з П(С)БО 17, які утворилися на кінець звітного періоду, визначається відстрочений податок на прибуток. По вимогах П(С)БО 17, рахунок 54 «Відстрочені податкові зобов'язання» – сума податку на прибуток, який сплачуватиметься в наступних періодах з тимчасових податкових різниць, що підлягають оподаткуванню.

Отже, якщо витрати у бухгалтерському обліку тимчасово менші від витрат або дохід тимчасово більший від доходу, це призводить до виникнення відстрочених податкових зобов'язань. Наявність відстрочених податкових зобов'язань обумовлює збільшення суми податку на прибуток, що підлягає до сплати в майбутніх періодах. Витрати з податку на прибуток у цьому разі складаються з поточного податку на прибуток та відстрочених податкових зобов'язань.

Дані про суму податку на прибуток та податкові різниці підприємства зобов'язані розкрити у фінансовій звітності. Зокрема, сума, що відображена у звітному періоді за дебетом субрахунків 981, є витратами з податку на прибуток і наводиться у рядку 180 Звіту про фінансові результати.

Згідно з П(С)БО 17 рахунку 17 «Відстрочені податкові активи» – сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних звітних періодах внаслідок: тимчасової різниці між балансовою вартістю активів або зобов'язань та оцінкою цих активів або зобов'язань, яка використовується з метою оподаткування; перенесення податкових збитків, не використаних для зменшення податку на прибуток у звітному періоді. Отже, якщо витрати у бухгалтерському обліку тимчасово більші від витрат або якщо дохід у бухгалтерсь-

Відомість аналітичного обліку податкових різниць до рахунку 54 «Відстрочені податкові зобов'язання»

Групи податкових різниць	Підстава для запису		Кореспонденція рахунку по К ^т 54 з Д ^т			Разом
	Дата	№	98	64	17	
Постійні податкові різниці						
Податкові різниці щодо доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)						
Податкові різниці щодо інших операційних доходів						
Податкові різниці щодо інших доходів						
Податкові різниці щодо надзвичайних доходів						
Разом						
Тимчасові податкові різниці						
Податкові різниці щодо доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)						
Податкові різниці щодо інших операційних доходів						
Податкові різниці щодо інших доходів						
Податкові різниці щодо надзвичайних доходів						
Разом						

Відомість аналітичного обліку податкових різниць до рахунку 17 «Відстрочені податкові активи»

Групи податкових різниць	Підстава для запису		Кореспонденція рахунку по Д ^т 17 з К ^т			Разом
	Дата	№	64	54	98	
Постійні податкові різниці						
Податкові різниці щодо собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)						
Податкові різниці щодо інших операційних витрат						
Податкові різниці щодо інших витрат						
Податкові різниці щодо надзвичайних витрат						
Разом						
Тимчасові податкові різниці						
Податкові різниці щодо собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)						
Податкові різниці щодо інших операційних витрат						
Податкові різниці щодо інших витрат						
Податкові різниці щодо надзвичайних витрат						
Разом						

кому обліку тимчасово менший від доходу, це призводить до виникнення відстрочених податкових активів.

Результати розрахунку відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов'язань розгорнуто відображають у рядку 060 або рядку 460 Балансу.

Висновки

З прийняттям Податкового кодексу України податок на прибуток та його оподаткування зазнали революційних змін, які дали змогу усунути неузгодженість методики і підходів визначення бухгалтерського обліку та податкової звітності, однак залишаються проблеми, які потребують подальшого вирішення.

Зокрема, застосування П(С)БО №17 «Податок на прибуток» та ПБО «Податкові різниці» є досить проблематичним, оскільки деякі їхні норми не узгоджені. Отже, на основі проведених досліджень запропоновано відомість аналітичного обліку для податкових різниць за показниками і змістом, які

вимагаються для розкриття інформації у формі №2 «Звіт про фінансові результати».

Література

1. Податковий кодекс України [Текст]: затверджено Верховною Радою України від 02.12.2010 №2755-VI // Офіційний вісник України. – 2010. – №92.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996 із змінами та доповненнями.
3. Зміни до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №9. – С. 55–56.
4. Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці» [Текст]: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 25.01.2011 №27 // Офіційний вісник України. – 2011. – №8.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» [Текст]: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000р. №318// Офіційний вісник України. – 2000. – №3.

Соціально-економічні пріоритети розвитку вугільних підприємств у сфері охорони праці

Розглядається питання щодо оцінки систем управління охороною праці на підприємствах вугільної галузі, проаналізовано та систематизовано чинники впливу, що зумовили наявний низький рівень стану охорони праці на вугільних підприємствах. Запропоновано рекомендації з деталізованим описом обраних соціально-економічних пріоритетних заходів щодо вдосконалення безпеки праці й охорони здоров'я для працівників підприємств вугільної галузі України.

Ключові слова: підприємства вугільної галузі, охорона праці та виробнича безпека, системи управління охороною праці, підвищення безпеки праці на підприємствах вугільної галузі, соціально-економічний розвиток підприємств вугільної галузі.

Рассматривается вопрос оценки систем управления охраной труда на предприятиях угольной отрасли, проанализированы и систематизированы факторы влияния, обусловившие низкий уровень охраны труда на угольных предприятиях. Предложены рекомендации с детализированным описанием избранных социально-экономических приоритетных мероприятий по совершенствованию безопасности труда и здоровья работников предприятий угольной отрасли Украины.

Ключевые слова: предприятия угольной отрасли, охрана труда и производственная безопасность, системы управления охраной труда, повышение безопасности труда на предприятиях угольной отрасли, социально-экономическое развитие предприятий угольной отрасли.

In the publication the question concerning an estimation of control systems by a labor safety at the enterprises of coal branch is considered, factors of the influence, caused available low level of a condition of a labor safety at the coal enterprises are analyzed and systematized. Recommendations with the detailed description of the selected social and economic priority actions for perfection of safety of work and health workers of the enterprises of coal branch of Ukraine are offered.

Key words: the enterprises of coal branch, a labor safety and industrial safety, control systems of a labor safety, increase of safety of work at the enterprises of coal industry, social and economic development of the enterprises of coal industry.

Постановка проблеми. Соціально-економічні тенденції розвитку підприємств вугільної галузі України характеризуються низьким рівнем відповідності діяльності вугільних під-

приємств правилам і принципам охорони праці та виробничій безпеці. Щорічно реєструється велика кількість нещасних випадків, включаючи летальні, і продовжує зростати кількість набутих професійних захворювань. Заходи, які час від часу пропонуються впроваджувати на рівні держави та підприємств, залишаються вказівками «на папері», адже не мають чітко обґрунтованих цілей, комплексного аналізу причин виникнення негативних тенденцій та, що найважливіше, відсутня чітка деталізація впровадження плану пропонуваного заходів з покращення безпеки праці та охорони здоров'я працівників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Соціально-економічний розвиток підприємств вугільної галузі є надзвичайно актуальним та важливим питанням, оскільки саме дані підприємства становлять основу національної безпеки України та відіграють виняткову роль у забезпеченні енергетичного балансу нашої держави. Серед вітчизняних науковців вирішенню проблеми приділяли увагу Б.А. Грядущий, В.П. Коптіков, О.Ф. Новікова, Р.А. Азаматов, К.А. Соломенцев, Б.М. Іотенко, В.Г. Курносов, Ю.І. Шульга, В.М. Бондаренко, В.Г. Агеев.

Мета статті полягає у розробці соціально-економічних заходів щодо вдосконалення безпеки праці й охорони здоров'я на основі детального аналізу чинників, що впливають на ситуацію в сфері охорони праці на підприємствах вугільної галузі.

Виклад основного матеріалу. Рівень безпеки праці на підприємствах у кожній країні є сумою векторів зовнішніх передумов навколо компанії, а також внутрішньої культури компанії, створеної, зокрема, цими передумовами. Для того щоб змінити рівень безпеки у вугільній галузі України, слід провести зміни, у широкому сенсі цього слова, що стосуються передумов функціонування підприємств, метою яких є децентралізація влади і компетенції держави, а також змін, які ведуть до створення ринкової економіки. Але одночасно надзвичайно важливим є розвиток нового виду координаційних і контролюючих функцій держави для забезпечення відповідного рівня захисту, безпеки і здоров'я працівників. Держава також має стимулювати розвиток підприємств, власне в цьому напрямі використовуючи важелі економічних стимулів для тих компаній, які намагаються провести зміни і вжити заходів із розвитку підприємств у сфері охорони праці. Покращення безпеки праці і здоров'я працівників залежить також від піднесення культури праці на підприємствах вугільної галузі України. Намагання провести зміни в культурі праці залежать від відчуття

потреби проведення таких змін роботодавцями і керівними кадрами, їх обізнаності та вміння приймати і використовувати сучасні способи і технології управління в рамках прийнятих систем управління. Однак можливість визначається шляхом зміни умов функціонування підприємств в Україні, як політичних (що охоплюють права і політичні засоби впливу на громадський порядок, права установ та організацій на волевиявлення), так і соціальних (представлених у наявному соціальному устрої, що визначає стандарти відносин між людьми, способи контролю, ключові цінності, умовні символи та ідеї і т.п.), а також економічних (що визначають принципи, цілі господарювання в даному суспільстві, взаємовідносини між державою та підприємством). Це також один зі способів реалізації очікувань суспільства на зростання рівня життя людей в Україні. В свою чергу, зростання рівня життя, як показує передовий досвід високорозвинутих країн, є очевидним показником реалізації розвитку соціально відповідального бізнесу, в якому охорона здоров'я є одним із ключових елементів [2, 5, 7, 8].

Одним з основних показників стану охорони праці є рівень загального і смертельного травматизму.

У вугільній промисловості України за останні 20 років смертельний травматизм, незважаючи на зниження вуглевидобутку з 180,2 млн. т в 1989 році до 77,7 млн. т в 2008 році, практично не знизився, хоча за попередні 30 років (1960–1990) при однаковому видобутку травматизм зменшився майже в три рази [1].

Метою постановки питання охорони праці на українських підприємствах вугільної галузі автор бачить в наступному:

- зменшенні кількості нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, особливо це стосується смертельних та тяжких випадків, викликаних, перш за все, вугільним пилом (наприклад, хронічний пиловий бронхіт, антракосилікатоз);
- зменшенні кількості нещасних випадків і професійних захворювань, викликаних зрушенням бокових порід, експлуатацією устаткування для підземного транспорту, машин і механізмів, раптовими викидами вугілля, газу і порід;
- ліквідації або обмеженні найбільш розповсюджених видів професійного ризику (що часто ведуть до катастроф і серйозних аварій з людськими жертвами), зокрема викликаного метановою небезпекою, викидами вугілля, газів і порід, небезпекою вибуху вугільного пилу, небезпекою завалів гірничих виробок, а також пов'язаного з шкідливими факторами, властивими робочому середовищу;
- зменшенні кількості працівників, що працюють у небезпечних зонах, у шкідливих та несприятливих для здоров'я умовах.

Необхідно відзначити, що поліпшення умов праці й безпеки залежить насамперед від прямих та системних причин, а також опосередкованих причин наявності низького рівня безпеки на підприємствах вугільної галузі (останні вказані у таблиці) [4, 9, 10].

Вищевказані зовнішні умови, під впливом яких перебувають українські підприємства вугільної галузі (особливо державні підприємства), впливають на їх роботу, що для більшості підприємств виражається у наступному [2, 3, 6, 11]:

- наявності неефективних систем управління охороною праці;
- низький рівень механізації технологічних процесів;
- високий ступінь зносу обладнання, дуже стара техніка не відповідає сучасним стандартам безпеки і захисту;
- брак надійних систем виміру і раннього попередження;
- зосередження на відповідності мінімальним вимогам законодавчих актів;
- низький рівень навчання в сфері безпеки праці і охорони здоров'я;
- брак оцінки виробничих ризиків, а також управління ризиками;
- брак сучасних методів викриття причин нещасних випадків;
- брак можливості додаткового інвестування в державні шахти з боку приватних структур на комерційних умовах;
- брак чітко сформульованих вимог щодо складення планів розвитку на конкретних шахтах з питань вдосконалення охорони праці й виробничої безпеки;
- відсутність мотивації професійного росту керівних кадрів;
- потурання невикористанню особистих і колективних засобів захисту;
- низька ефективність систем дегазації і утилізації метану;
- відсутність систематичних вимірів шкідливих факторів праці і гігієнічної оцінки означених робочих місць;
- недостатня участь профспілок в удосконаленні охорони праці і виробничої безпеки трудящих;
- відсутність ефективної політики по відновленню штатів (приблизно 30% працюючих гірників одержують пенсійне забезпечення, близько 80% з них працюють у лавах і вибоях);
- відсутність достатнього транспорту для доставки гірників на робоче місце;
- замовчування проблем ОП, приховування цих проблем;
- оцінювання якості і ефективності роботи інспекторів державного нагляду базується на кількості покараних робітників та статистиці нещасних випадків і зареєстрованих профзахворювань.

Пропонований автором план заходів з покращення стану охорони праці включає такі напрями проведення робіт з деталізацією вибраних соціально-економічних пріоритетів:

І. Підготовка і проведення змін правових передумов (що впливають на покращення охорони праці) для функціонування підприємств.

У тому числі перш за все:

- 1) підвищення стандартів охорони праці до рівня, що відповідає вимогам відповідних Конвенцій МОП і Директив Європейського Союзу;
- 2) запровадження економічних механізмів, що мотивують роботодавців і керівників підприємств до запровадження та

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ключові чинники, що впливають на ситуацію у сфері охорони праці

№	Назва чинника	Чинники
1	Політичні умови	– корупція, що негативно впливає на ефективність контролю за умовами праці й не дозволяє одержувати правдиву інформацію про дійсний стан охорони праці; – неадекватність судової системи, що тягне за собою труднощі приведення в дію заходів з захисту прав трудящих, демотивацію роботодавців і керівництва шахт щодо забезпечення належних умов праці; – командно-розподільчі системи функціонування держави, що діють в Україні, особливо в сфері державних підприємств, вони створюють неясність у розподілі відповідальності за безпеку на державних підприємствах між підприємством і державою, що приводить до виникнення претензій зі сторони підприємств до держави
2	Соціальні умови	– система соціального страхування від нещасних випадків не мотивує роботодавців до поліпшення безпеки й умов праці працівників своїх підприємств; – неефективна система виробничої медицини, що діагностує профзахворювання лише на їх кінцевій стадії, і таким чином, не дає можливості уникнути інвалідності; – неефективні системи управління безпекою праці й охороною здоров'я на підприємствах вугільної галузі, що приводять до тенденції уникання проблем (найчастіше приховання), а не спрямовані на їх рішення; – присутня система, у якій відчуття особистої відповідальності працівника перенесене на керівництво й служби охорони праці
3	Культурно-психологічні умови	– культура праці склалася за старих часів в умовах політичної концепції СРСР, що й до сьогодні впливає на цілі підприємств і менталітет робітників; – система цінностей на державних підприємствах, що ставить виробництво та реалізацію вугілля на перше місце, навіть за рахунок життя й здоров'я; – система мотивації праці у держпідприємствах, що використовує ентузіазм як основний, та подекуди єдиний, мотиватор та нехтує бізнесовим аналізом витрат з метою їх уникнення або обмеження; – ідеалізація фізичної праці, що спонукає слабке зацікавлення працівників підприємств вугільної галузі до самоосвіти та особистого розвитку
4	Економічні умови	– цілі економічного управління державних підприємств зосереджені на збільшенні обсягів виробництва, а не на досягненні фінансових результатів. Наявність таких цілей приводить до відсутності інтересу у проведенні системного аналізу, виявленні причин збитків і вживанні заходів до скорочення витрат, пов'язаних з нещасними випадками на виробництві, профзахворюваннями, небезпечними подіями та аваріями; – принципи функціонування державних підприємств далекі від вільноринкових і не дозволяють самостійно приймати власні рішення, не забезпечують належного планування й розвитку, включаючи сферу вдосконалення безпеки праці й охорони здоров'я з урахуванням існуючих можливостей підприємств; – взаємовідносини між державою й державними підприємствами засновані на централізованому плануванні й наданні непрозорих коштів для покриття всіх зобов'язань перед працівниками. У такій ситуації держава субсидує погано працюючі підприємства, які займають позицію висування претензій стосовно держави

застосування міжнародних стандартів управління (наприклад, ISO, OHSAS, EFQM, TQM, і т.п.);

3) запровадження механізмів економічної мотивації роботодавців і керівників підприємств до зміни культури праці на підприємствах (наприклад, запровадження податкових пільг, додаткове фінансування, і т. д.);

4) запровадження системи диференціації страхових тарифів до Фонду соціального страхування від нещасних випадків і професійних захворювань в залежності від рівня безпеки праці як ефективної економічної мотивації для роботодавців для покращення безпеки й умов праці;

5) проведення аналізу українського законодавства на предмет можливості передачі частини акцій приватизованих підприємств у власність працівників приватизованих шахт, у разі потреби – внесення змін у законодавство;

6) проведення аналізу українського законодавства на предмет можливості реалізації інвестицій (як внутрішніх, так і зовнішніх) в українські вугільні шахти на комерційній основі, в тому числі інвестицій у модернізацію високопродуктив-

ного устаткування, що відповідає мінімальним вимогам безпеки ЄС;

7) проведення ретельного аналізу та діагностики фактичного стану профілактики охорони здоров'я працівників вугільної промисловості України, в тому числі стану профілактики професійних захворювань та підготування відповідних законодавчих змін в сфері підвищення рівня профілактики охорони здоров'я працівників, в тому числі профілактики професійних захворювань;

8) законодавче запровадження обов'язку проведення оцінки ризику та управління професійними ризиками на робочих місцях на всіх підприємствах України;

9) законодавче запровадження обов'язку розроблення і систематичного оновлення Документу про безпеку й охорону здоров'я працівників на кожній вугільній шахті.

II. Підготовка і проведення інформаційної кампанії з підготовки роботодавців та працівників державного гірничого нагляду до впровадження нових стандартів охорони життя і здоров'я працівників на рівні вимог Європейського Союзу.

Підготовка адаптаційних проектів з визначеними часовими межами реалізації. Впровадження адаптаційних проектів згідно з визначеними графіками.

У тому числі перш за все:

- 1) зміна способу навчання і тренінгів в сфері охорони праці, програми, нові дидактичні методи, оцінка тренінгів;
- 2) навчання працівників державного гірничого нагляду (Державний комітет з промислової безпеки, охорони праці і гірничого нагляду) на тему нових систем управління, зміни критеріїв оцінки праці інспекторів;
- 3) розробка і впровадження програм сучасних методів прогнозування природних небезпек на вугільних шахтах;
- 4) запровадження методів виділення та ознакування вибухонебезпечних зон та мінімізація чисельності людей, що працюють в цих зонах;
- 5) зміна організації системи гірничої рятувальної служби;
- 6) зміна способу реєстрації нещасних випадків, визначення нещасного випадку на виробництві;
- 7) застосування сучасних методів виявлення дійсних причин нещасних випадків;
- 8) запровадження активних показників і засобів оцінки рівня безпеки.

III. Підготовка і проведення інформаційної кампанії з підготовки роботодавців і працівників державного нагляду за умовами праці до запровадження зміни культури праці на українських підприємствах. Підготовка адаптаційних проектів з визначеними часовими горизонтами реалізації. Запровадження адаптаційних проектів згідно з визначеними графіками.

У тому числі перш за все:

- 1) запровадження систем управління охороною праці, що базуються на міжнародних стандартах, як найкращий спосіб покращення охорони праці в українських шахтах (OHSAS);
- 2) запровадження систем управління, що охоплюють наступні сфери функціонування підприємств, на базі міжнародних стандартів, а саме ISO (напр.: ISO 9000, ISO 14000, ISO 27000 тощо), як один із стимуляторів зміни культури праці;
- 3) запровадження для вугільних шахт вимог щодо опрацювання формалізованих програм стратегічного розвитку шахт, який би враховував постійне покращення охорони праці;
- 4) опрацювання нових організаційних структур вугільних шахт, зорієнтованих на процеси, процедури провадження й управління за допомогою цілей і програм; рекламні кампанії, тренінги, семінари, проекти, запровадження;
- 7) зміна ролі профспілок у відповідальності за охорону праці, збільшення зацікавлення та відповідальності профспілок за охорону праці на підприємстві;
- 8) пропагування соціально орієнтованої діяльності;
- 9) пропагування етики ведення бізнесу;
- 10) проведення оцінки і бенчмаркетингу робочих умов на шахтах із врахуванням питань безпеки праці;
- 11) зміна цілей підприємств і трудових позицій, що адаптують компанії і працівників до діяльності в умовах вільного ринку;

12) зміни у плануванні, відхід від централізованого планування та розподілу завдань за державними потребами в обсязі виробництва; інженерний підхід до планування виробництва залежно від геолого-технічно-організаційних умов вугільної шахти як фактору стимуляції покращення поведінки працівників в аспекті безпеки праці;

13) прагнення до розвитку власних систем управління в шахтах в напрямі EFQM (Європейський фонд управління якістю);

14) зміна способу управління керівниками та наглядовцями на шахтах: мотивація до самоосвіти, трудова оцінка, мотиваційні фінансові і позафінансові системи, шляхи кар'єрного росту і т.д.

IV. Підготовка і проведення інформаційної кампанії та системи тренінгів з підготовки медичних служб до зміни системи медичної профілактики, адресованої до працівників, а також з підготовки служби до підвищення рівня охорони здоров'я працівників. Підготовка адаптаційних проектів з визначеними часовими межами реалізації. Запровадження адаптаційних проектів згідно з визначеними графіками.

У тому числі перш за все:

- 1) підготовка та впровадження проектів з вдосконалення системи медичної профілактики та охорони здоров'я працівників;
- 2) підготовка і проведення інформаційної кампанії на тему відповідного підбору та застосування засобів індивідуального і колективного захисту; тренінги, семінари, проекти, програми, запровадження.

V. Підготовка і проведення інформаційної кампанії з підготовки до зміни системи соціального страхування, в тому числі страхування від нещасних випадків, що мотивує до покращення безпеки та покращення санітарних умов праці працівників. Впровадження нової системи соціального страхування.

VI. Розвиток техніки і технологій, пов'язаних із видобуванням, переробкою та збагаченням вугілля, в тому числі механізація і автоматизація процесів виробництва та розвиток систем захисту безпеки праці. Аналіз актуальної ситуації в українських шахтах. Підготовка проектів та впровадження сучасних рішень, адаптованих до місцевих умов конкретних шахт.

У тому числі перш за все:

- 1) запровадження автоматичних систем захисту, безпеки праці на шахтах; рекламні кампанії, тренінги, семінари, проекти;
- 2) механізація і автоматизація виробничих процесів на шахтах як способу зменшення кількості нещасних випадків та покращення здоров'я працівників; рекламні кампанії, тренінги, семінари, проекти, запровадження;
- 3) ознайомлення та застосування сучасних методів боротьби з небезпечними пожежами;
- 4) ознайомлення та застосування сучасних методів боротьби з небезпеками вибуху метану;
- 5) ознайомлення та застосування сучасних методів боротьби з викидами газу та породи.

VII. Підготовка програм приватизації та проведення приватизації частини шахт з участю акціонерів-працівників.

VIII. Підготовка проектів додаткового інвестування окремих шахт в області впровадження високопродуктивних машин і обладнання, які одночасно відповідають мінімальним європейським стандартам безпеки та підібрані до конкретних умов і потреб вугільної шахти. Реалізація додаткового інвестування вугільних шахт на комерційній основі, також із можливістю участі іноземного капіталу.

У тому числі перш за все:

1) розробка і запровадження проектів кондиціонування повітря у вибраних підприємствах вугільної галузі;

2) розробка і впровадження проектів дегазації та утилізації метану у вибраних вугільних шахтах;

3) розробка і впровадження проектів щодо покращення ефективності каптажу метану.

Висновки

Аналіз травматизму і професійних захворювань, а також відповідних показників охорони праці показує відносно низький рівень безпеки на вугільних шахтах України у порівнянні із середнім показником країн Європи й розвинених країн світу.

Запропоновані цілі й план дій з детальним описом обраних пріоритетних заходів щодо вдосконалення безпеки праці й охорони здоров'я працівників вугільних підприємств. Окрім цього, кожному підприємству доцільно розробити відповідний план-графік, який має визначити реалістичні часові інтервали, вказати джерела фінансування й призначити відповідальних за його виконання осіб. Разом із цим необхідне розуміння того, що ці зміни мають відбуватися поетапно, з урахуванням перехідних періодів і часу, необхідного для зміцнення й стабілізації цих змін.

Реалізація таких численних значних змін у такій кількості напрямів вимагає приділити особливу увагу ефективній комунікації, мотивації зацікавлених сторін і темпу змін, що має бути розрахований з урахуванням можливостей підприємств вугільної галузі.

Література

1. Брюханов А.М. Создание современной системы комплексной безопасности / А.М. Брюханов, Ю.А. Иванов, С.М. Силаков // События и средства создания безопасных и здоровых условий труда в угольных шахтах: сб. науч. тр. / МакНИИ. – Макеевка–Донбасс, 2007. – Вып. 20. – С. 7–15.
2. Гончаренко Л.П., Куценко Е.С. Управление безопасностью [Текст] / Л.П. Гончаренко, Е.С. Куценко. – М.: КНОРУС, 2005. – 218 с.
3. Евдокимов Ф.И. Оценка безопасности технологических процессов / Евдокимов Ф.И., Саенко Г.В., Грядущий Б.А. – К.: Техніка, 1992. – 124 с.
4. Качалов В.А. OHSAS 18001:1999. Системы менеджмента охраны здоровья и безопасности труда. Конспект системного менеджера – М.: ИздАТ, 2006. – 520 с.
5. Левкин Н.Б. Предотвращение аварий и травматизма в угольных шахтах Украины / Левкин Н.Б. – Донецк: Донбасс, 2002. – 392 с.
6. Мак–Мак В.П. Служба безопасности предприятия (организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности) / В.П. Мак–Мак. – М.: Мир безопасности, 1999. – 112 с.
7. Полтавец В.И. О неотложных мерах по улучшению охраны труда и техники безопасности на предприятиях угольной промышленности и о финансировании проблемных вопросов / В.И. Полтавец // Чистый четверг. – 2008. – №1(17). – С. 46.
8. Потрубач Н.Н. Внешнеэкономические проблемы экономической безопасности [Текст] / Н.Н. Потрубач, Р.К. Максотов, С.Л. Лейба // Социально-гуманитарные знания. – 2000. – №5. – С. 115–128.
9. Руководство по системам управления охраной труда. МОТ–СВOT / ILO–OSH 2001. – Женева: Международное бюро труда, 2003. – 27 с.
10. Система управления охраной труда в угольной промышленности Украины. – К.: Основа. – 2002. – 279 с.
11. Теория и практика охраны труда на угольных шахтах / [Э.Н. Медведев, В.Д. Мартовицкий, О.И. Кашуба и др.]. – Макеевка–Донбасс; Луганск–Копицентр, 2006. – 600 с.

С.Ф. ЯЦІВ,
к.е.н., Львівський національний аграрний університет

Вартість землі як чинник у системі сільськогосподарського виробництва

У статті розглядаються особливості відображення вартості землі у фінансових показниках діяльності сільськогосподарських підприємств. Проаналізовані витрати сільськогосподарських підприємств на оренду угідь. Досліджуються наслідки запланованого підвищення грошової оцінки землі та величини плати за оренду земельних паїв.

Ключові слова: земельні ресурси, сільськогосподарське виробництво, вартість, оцінка землі, фінансовий результат.

В статье рассматриваются особенности отображения стоимости земли в финансовых показателях деятельности сельскохозяйственных предприятий. Проанализированы издержки сельскохозяйственных предприятий на аренду угодий. Исследуются последствия запланированного повышения денежной оценки земли и платы за аренду земельных паев.

Ключевые слова: земельные ресурсы, сельскохозяйственное производство, стоимость, оценка земли.

The peculiarities of the land value display due to financial indicators of agricultural enterprises are considered in the article. The costs of agricultural enterprises on land rent are analyzed. The consequences of planned increase of a monetary land assessment and rent payment of land shares are researched.

Keywords: land resources, agricultural production, costs, land assessment, financial indicators.

Постановка проблеми. Подальший розвиток вітчизняного сільського господарства у значній мірі залежить від організації використання основного ресурсу галузі – земель сільськогосподарського призначення. Серед найбільш дискусійних – питання про порядок залучення цих земель у ринковий обіг. Необхідно приймати рішення щодо включення вартості землі у статутний фонд сільськогосподарських підприємств, належного оформлення операцій обміну, дарування, успадкування земельних паїв тощо. Разом із тим немає повної ясності щодо визначення вартості земельних ресурсів та відображення цієї вартості в результатах функціонування сільськогосподарських підприємств.

Поширеною й небезпідставною є теза про надто низький рівень існуючої грошової оцінки сільськогосподарських угідь. З іншого боку, збільшення витрат за користування землею призведе до підвищення собівартості сільськогосподарської продукції, що матиме негативні економічні наслідки. Вартість (грошова оцінка) угідь визначає величину плати за оренду земельних паїв, яка розглядається як елемент системи соціального захисту сільського населення. Зазначені обставини вимагають зваженого підходу до відображення цієї вартості в існуючих та перспективних фінансових результатах сільськогосподарських товаровиробників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання оцінки вартості сільськогосподарських угідь та відображення цієї вартості в результатах аграрного виробництва є предметом дослідження багатьох вітчизняних економістів. Ґрунтовне висвітлення даного питання наведено у виданих в останні роки працях В.Г. Галанця, О.І. Гуторова, В.Я. Месель-Веселяка, В.В. Липчука, Л.Я. Новаковського, В.М. Русана, П.Т. Саблука, М.М. Федорова та інших авторів.

На думку низки провідних українських вчених, вищий рівень рентабельності в сільському господарстві, ніж в інших галузях економіки, обумовлений тим, що у вартості основних засобів, які використовуються в аграрному секторі, не враховується вартість землі [1, с. 13]. Економісти-аграрники вказують на необхідність суттєвого збільшення грошової оцінки сільськогосподарських угідь та включення відповідних параметрів у собівартість сільськогосподарської продукції [2, с. 100–101]. За твердженням академіка П.Т. Саблука, врахування вартості землі через норму прибутку на авансовий капітал дозволить вирішити проблему непаритетності цін на сільськогосподарську та промислову продукцію [3, с. 5]. Водночас не вирішеність і складність питань врахування на практиці вартості сільськогосподарських угідь вимагає продовження дослі-

джень з урахуванням результатів господарювання сільськогосподарських підприємств.

Метою статті є встановлення особливостей впливу вартості землі на фінансові результати функціонування сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для відображення вартості угідь сільськогосподарського призначення у даний час використовується їх грошова оцінка, яка визначається за затвердженою у 1995 році Кабінетом Міністрів України методикою. Згідно з нею у 2011 році середня грошова оцінка 1 га сільськогосподарських угідь в Україні становила 11 338 грн., коливаючись від 8106 грн. у Житомирській області до 15 504 грн. в АР Крим.

Існує й механізм індексації грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. Коефіцієнт відповідної індексації розраховується на підставі середньорічного індексу інфляції за умови перевищення останнім значення 1,10. Такий підхід виправданий при переоцінці вартості основних засобів, які зношуються морально. Однак поділяємо думку вчених, котрі зазначають, що він не може бути застосований для індексації вартості такого ресурсу, як сільськогосподарські угіддя [4, с. 145]. Небезпідставними є й численні зауваження, що офіційна методика визначення грошової оцінки угідь базується на матеріалах багаторічної давності, які не враховують сучасного стану земельних ресурсів. Ці обставини дають вагомі підстави для критики використовуваних у даний час показників вартості земель сільськогосподарського призначення.

Основним способом включення земельних ресурсів в економічний обіг у системі товарного сільськогосподарського виробництва є оренда земельних паїв. У 2010 році агропідприємства України 91,9% сільгоспугідь використовували саме на засадах оренди [5, с. 26]. Плата за оренду землі виступає основним способом відображення її вартості у фінансових результатах функціонування підприємств галузі.

Величина орендної плати прив'язана до грошової оцінки сільськогосподарських угідь. Згідно з Указом Президента України «Про невідкладні заходи щодо захисту власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» від 19 серпня 2008 року рівень орендної плати має становити не менше 3% цієї оцінки. На практиці ж ця норма доволі часто не дотримується. Одні орендарі посилаються на продовження дії укладених раніше договорів оренди, інші – вважають зазначену норму Указу Президента рекомендаційною. Разом із тим витрати сільськогосподарських підприємств на оренду земельних паїв зростають (табл. 1).

Підвищення плати за оренду угідь спричинене не тільки законодавчими вимогами, а й загостренням конкуренції за право їх використання. Показово, що чимало орендарів пропонують власникам земельних паїв орендну плату, величина якої перевищує 3% грошової оцінки угідь. За оперативними даними Державного агентства земельних ресурсів України, станом на 1 липня 2011 року частка договорів з

Таблиця 1. Витрати на оренду земельних паїв у сільськогосподарських підприємствах України

Показник	2007	2008	2009	2010	2010 р. до 2007 р., +/-
Середня плата за оренду 1 га сільськогосподарських угідь, грн.	129	185	243	301	172
Частка орендної плати, %, у витратах на: основне виробництво	5,8	5,7	6,8	7,0	1,2
виробництво продукції рослинництва	9,0	8,4	10,3	10,5	1,5
Орендна плата у % до виручки від продажу сільськогосподарської продукції	6,5	6,8	7,1	7,2	0,7

* Розраховано за даними статистичних бюлетенів «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства» за відповідні роки.

рівнем орендної плати від 3,0% і більше становила 56,8% від загальної кількості укладених договорів.

Плата за оренду земельних паїв відноситься на собівартість продукції рослинництва, і в останні роки вона становила близько 10% відповідних витрат. Вітчизняним агровиробникам доводиться платити за використання земельних ресурсів близько 7% доходів від продажу сільськогосподарської продукції. Незважаючи на тенденцію до підвищення відповідних витрат, вони за мірками розвинутих країн є доволі невеликими. Так, середня плата за оренду 1 га сільгоспугідь в Україні у 2010 році становила близько \$38. (Для порівняння: у США відповідний показник сягає \$195, ФРН – \$260, Нідерландах – \$652, Японії – \$1686 [6, с. 133].) Звісно, у цих країнах незрівнянно вищий рівень доходів фермерів з одиниці земельної площі, однак не слід недооцінювати й високий потенціал українських земель. Закономірним наслідком є зростання інтересу зі сторони іноземних інвесторів до аграрного сектору нашої країни. Притік інвестицій стримується не відсутністю технологічних можливостей отримати високі доходи, а складним інвестиційним кліматом, зумовленим чинниками політичного та макроекономічного характеру.

Підвищення орендної плати відображає зростання вартості земельних ресурсів для сільгоспвиробників. Певні висновки щодо впливу цього чинника на поведінку суб'єктів галузі можна зробити, проаналізувавши залежність між темпами зростання плати за оренду земельних паїв та темпами зміни інших показників діяльності сільськогосподарських підприємств. Зв'язок між цими параметрами нами досліджувався за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Опрацьовані показники діяльності сільськогосподарських підприємств у розрізі регіонів України; досліджувалася їх зміна впродовж 2007–2010 років.

Встановлено, що у 2010 році порівняно з 2007 роком середня плата за оренду 1 га угідь сільськогосподарськими підприємствами України збільшилася у 2,33 раза. Обсяг здійснених ними витрат на виробництво продукції рослинництва з розрахунку на 1 га сільгоспугідь збільшився за цей період у середньому в 2,04 раза. Коефіцієнт кореляції між цими показниками становив 0,62, що вказує на середню тісноту зв'язку між досліджуваними ознаками. Зростання видатків на користування земельними ресурсами є елементом розширення фінансування галузі, зумовленого не тільки інфляційними процесами, а й підвищенням рівня інтенсифікації виробництва.

Збільшуючи витрати на користування землею, сільгоспвиробники, очевидно, розраховують на адекватне збільшення доходів. Однак на практиці суттєвої залежності між цими параметрами господарської діяльності агропідприємств не простежується. Зокрема, коефіцієнт кореляції між темпами зростання плати за оренду 1 га угідь упродовж 2007–2010 років та темпами зростання виручки від реалізації продукції рослинництва з розрахунку на одиницю їх площі за цей же період становив усього 0,21, що вказує на вкрай слабкий зв'язок між досліджуваними ознаками. Отже, збільшуючи витрати на оренду угідь, агропідприємства не розраховують на швидку віддачу. Насамперед вони прагнуть закріпити за собою право на користування земельними ресурсами. Показово, що в динаміці збільшуються терміни, на які укладаються (чи переукладаються) договори оренди.

Досліджувався зв'язок між темпами зростання плати за оренду землі та темпами збільшення виручки від реалізації всієї сільськогосподарської продукції з розрахунку на 1 га угідь. Величина відповідного коефіцієнта кореляції ($r = 0,097$) свідчить про фактичну відсутність зв'язку між цими ознаками. Прагнучи розширити свою присутність в аграрному секторі через розширення площі землекористування, інвестори не звертають належної уваги на розвиток тваринницьких галузей. У цьому – одна з найбільших проблем, що відображає недосконалість того варіанту розвитку відносин аграрного землекористування, який має місце в нашій країні.

У перспективі, очевидно, витрати сільгоспвиробників на користування земельними ресурсами в Україні зростатимуть. Слід очікувати, що середня плата за оренду угідь досягне величини у 3% їх грошової оцінки. У 2012 році передбачається підвищення цієї оцінки у 1,756 раза [7]. Це, звісно, спричинить підвищення собівартості продукції рослинництва, а через вартість кормів – і тваринницької продукції.

Крім того, за пропозицією групи провідних українських економістів-аграрників до витрат на виробництво продукції рослинництва повинна включатися й частка земельного капіталу, виходячи з 3% норми капіталізації, що також відповідатиме 3% грошової оцінки угідь [2, с. 101]. Відповідні витрати пропонується здійснювати у вигляді відрахувань до фонду відтворення родючості землі та її збереження.

Покажемо, яким чином заплановане (пропоноване) збільшення вартості земельних ресурсів може вплинути на фінансові результати діяльності сільськогосподарських виробників. Для цього визначимо показники собівартості та

Таблиця 2. Вплив підвищення вартості землі на фінансові результати виробництва основних видів продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами України у 2010 році

Продукція	Приріст повної собівартості 1 ц реалізованої продукції, %			Рівень рентабельності, %			
	варіант А*	варіант Б*	варіант В*	фактичний	варіант А*	варіант Б*	варіант В*
Пшениця	1,2	9,4	28,2	9,6	8,2	0,2	- 14,5
Жито	1,3	10,1	30,6	- 18,0	- 19,0	- 25,5	- 37,2
Овес	1,5	11,1	33,4	- 15,1	- 15,1	- 23,5	- 36,3
Ячмінь	1,3	9,8	29,5	- 0,4	- 1,6	- 9,2	- 23,0
Кукурудза на зерно	1,1	8,3	24,9	29,9	28,4	19,9	4,0
Насіння соняшнику	1,2	8,3	26,3	64,7	62,7	51,5	30,4
Соя	1,1	8,6	25,8	16,4	15,1	7,2	- 7,5
Ріпак	1,2	10,1	27,8	26,6	25,1	15,0	- 1,0
Цукрові буряки	1,1	8,3	25,0	16,7	15,4	7,7	- 6,7

* Варіант А – збільшення плати за оренду сільгоспугідь до 3% діючої у 2010 році їх грошової оцінки. Варіант Б – збільшення плати за оренду сільгоспугідь до 3% їх проіндексованої на коефіцієнт 1,756 грошової оцінки. Варіант В – застосування варіанта Б та здійснення відрахувань у фонд відтворення родючості землі та її збереження у розмірі 3% грошової оцінки угідь.

рентабельності основних видів продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах України у 2010 році, які мали б місце при збільшенні витрат на використання земельних ресурсів (табл. 2).

Витрати сільськогосподарських підприємств на оренду земельних паїв відносяться до загальновиробничих у галузі рослинництва. Їхній розподіл на окремі види рослинницької продукції рекомендується здійснювати пропорційно до виробничих витрат на ці види продукції без урахування вартості насіння. Досліджуючи можливі наслідки підвищення орендної плати, ми орієнтувалися на усереднені результати функціонування сільськогосподарських підприємств країни, обчислені за джерелом [5]. Наведені в табл. 2 результати не претендують на абсолютну точність, оскільки середня грошова оцінка сільськогосподарських угідь, орендованих досліджуваною сукупністю агропідприємств України, ймовірно, дещо відрізняється від середньої їх оцінки по всьому земельному фонду країни. Втім, це відхилення не є суттєвим.

Встановлено, що при доведенні рівня орендної плати до 3% чинної у 2010 році грошової оцінки сільськогосподарських угідь, повна собівартість 1 ц реалізованої продукції рослинництва залежно від її виду збільшилася б на 1–1,5%, що суттєво не впливає на зміну показників рентабельності. Підвищення грошової оцінки угідь у 1,756 раза (в середньому до 19 900 грн.) призвело б у 2010 році до підвищення собівартості продукції рослинництва приблизно на 10%, що помітно ускладнило б економічне становище значної кількості сільгоспвиробників, особливо тих, які спеціалізуються на вирощуванні зернових культур, сої, цукрових буряків.

Якщо окрім підвищення орендної плати сільськогосподарські підприємства здійснюватимуть відрахування до фонду відтворення родючості землі в обсязі 3% проіндексованої грошової оцінки угідь, це сумарно збільшить собівартість продукції рослинництва на 25–30%, що значно ускладнить перспективи функціонування більшості агровиробників. Тому навряд чи варто вести мову про обов'язкові відрахування; оптимальнішою була би ситуація, коли кожен орендар і надалі самостійно плануватиме та здійснюватиме систему агротехніч-

них заходів, спрямованих на підтримання якості використовуваних ним угідь, відносячи відповідні витрати на собівартість продукції в установленому порядку. Зазначимо, що здійснення відповідних заходів передбачене існуючим законодавством, і сумлінні орендарі виконують ці вимоги.

Не варто розраховувати на те, що підвищення витрат сільгоспвиробників на користування земельними ресурсами буде компенсоване відповідним підвищенням цін на їх продукцію. Можливості агропідприємств впливати на динаміку цін доволі обмежені, що, зокрема, підтверджується фактичними показниками рентабельності окремих видів продукції. Тезу про компенсацію відповідної різниці за рахунок бюджетної підтримки [2, с. 70] вважаємо привабливою, але ставимо під сумнів перспективи її реалізації на практиці. Досі держава демонструвала неспроможність виконати вже передбачені законодавством зобов'язання щодо фінансової підтримки сільгоспвиробників, тому навряд чи слід планувати значне їх збільшення.

Після зняття мораторію на купівлю–продаж земель сільськогосподарського призначення, ймовірно, збільшиться частка угідь у власності агровиробників, і вони не здійснюватимуть витрати на їх оренду. Механізм урахування витрат на придбання землі в поточних виробничих показниках сільськогосподарських підприємств досі чітко не визначений. Як варіант, відповідні витрати враховуватимуться через коефіцієнт нормативу капіталізації землі – 0,03 відповідно до терміну її капіталізації в 33 роки. За ціною землі, близькою до нормативної грошової оцінки угідь, це приблизно відповідатиме величині орендної плати, однак, можливо, ринкова ціна від цієї оцінки помітно відрізнятиметься.

Висновки

До останнього часу використання земельних ресурсів у сільському господарстві України характеризувалося відносною дешевизною, що підвищувало інвестиційну привабливість галузі, дозволяло продовжувати існування великій групі економічно слабких підприємств.

Очікувана індексація грошової оцінки сільськогосподарських угідь з одночасним закріпленням плати за їх оренду на

рівні, не нижчому за 3% цієї оцінки, помітно вплине на фінансове становище частини агропідприємств, особливо тих, які віддають перевагу вирощуванню зернових культур. Результатом буде активізація процесу перерозподілу земельних ресурсів, які від суб'єктів, що припиняють діяльність, переходитимуть до економічно потужних виробників. Цей процес відповідає засадам ринкової економіки, хоча, очевидно, супроводжуватиметься загостренням на локальному рівні певних проблем соціального характеру.

Література

1. Саблук П.Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 3–13.
2. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика). Т. 1. Теорія ціноутворення та технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур / За ред. П.Т. Саблука, Ю.Ф. Мельника, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Ве-

селяка. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки УААН», 2008. – 698 с.

3. Саблук П.Т. Реалізація механізму реформ в аграрній сфері / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 3–6.

4. Липчук В.В. Ефективність використання земельних угідь у сільському господарстві: монографія / В.В. Липчук, О.В. Лисюк. – Львів: СПОЛОМ, 2008. – 182 с.

5. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах: статистичний бюлетень / Державний комітет статистики. – К.: [б. в.], 2011. – 88 с.

6. Данкевич А.Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві: монографія / А.Є. Данкевич. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.

7. Інформаційно-роз'яснювальні та аналітичні матеріали щодо перспектив запровадження ринку земель / Державне агентство земельних ресурсів України. – [Електрон. ресурс]. – Доступно з: <http://www.dazru.gov.ua/>

Т.М. ЛЮДКЕВИЧ,
студентка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
Г.Ю. КОБЛЯНСЬКА,
к.е.н., Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Облік і моделювання витрат підприємства

Досліджено проблеми обліку витрат на підприємстві. Розроблено економетричну авторегресійну модель операційних витрат, що допомагає прогнозувати і раціонально спланувати діяльність підприємства.

Ключові слова: облік витрат, виробництво, операційні витрати, моделювання.

Исследованы проблемы учета издержек на предприятии. Разработана эконометрическая авторегрессионная модель операционных издержек, что помогает прогнозировать и рационально спланировать деятельность предприятия.

Ключевые слова: учет издержек, производство, операционные издержки, моделирование.

Problems of calculation of expenditures in the enterprise were analyzed. An econometric autoregression model of transaction costs which would help to forecast and efficiently plan were worked out.

Keywords: a calculation of expenditures, a production, transaction costs, a simulation.

Постановка проблеми. Процес функціонування будь-якого підприємства не можна уявити без здійснення витрат. Основною метою кожного підприємства є одержання максимального прибутку при мінімізації витрат із паралельним пі-

двищенням якості виготовленої продукції, наданих послуг. На сучасному етапі в Україні налічується велика кількість збиткових підприємств. Підприємства стикаються з необхідністю вирішувати непрості завдання щодо підвищення ефективності своєї діяльності через вирішення питання оптимізації витрат. Одним з інструментів їх вирішення є моделювання витрат за допомогою інформаційних технологій. Сучасною проблемою постає обліково-аналітичне прийняття рішень щодо управління витратами, адже вдосконалення обліку витрат є однією із складових прибутковості підприємства.

Актуальність теми правильна організація бухгалтерського обліку дає можливість підприємству раціонально організувати і контролювати облік витрат. Застосування сучасних методів моделювання і прогнозування соціально-економічних процесів допомагає встановити оптимальний шлях стратегічного розвитку економіки країни, підвищити ефективність трудової діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми обліку та моделювання витрат неодноразово розглядали у своїх працях такі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, Н.О. Гура, С.Ф. Голов, Б.А. Засадний, С.Ф. Зубілевич, Т.Г. Мельник, С.А. Рибальченко, А.В. Ставицький, О.І. Черняк, В.Г. Швець.

Метою статті є дослідження обліку витрат на підприємстві. Також завданням є аналіз та моделювання операційних витрат.

Виклад основного матеріалу. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її відображення у фінансовій звітності регулює П(С)БО 16 «Витрати».

Метою обліку витрат і визначення собівартості продукції є своєчасне, документальне, повне і достовірне відображення фактичних витрат на виробництво продукції для забезпечення контролю використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів.

Завдання обліку витрат на виробництві:

1. Оптиміальне визначення розміру виробничих витрат.
2. Визначення ціни продукції і групування витрат.
3. Управління і контроль за обсягом витрат.
4. Своєчасні дані про стан витрат.

Об'єкти обліку витрат – це продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат [1].

Витрати виробництва – це виражені в грошовій формі точні витрати матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів на виробництво продукції [2].

Метою комерційного підприємства є максимізація прибутку. Для виготовлення продукції, надання послуг, що будуть реалізовані кінцевому споживачу, підприємству необхідні фактори виробництва, ресурси.

Витрати виробництва є вартістю ресурсів, залучених до виготовлення продукції, надання послуг підприємства, тобто оцінена в грошах вартість виробництва певного обсягу продукції.

В економічній науці розрізняють економічні та бухгалтерські витрати. Економічні витрати – це ті суми грошей, які підприємство зобов'язане виплатити кожному постачальнику ресурсів, для того щоб забезпечити їм такий рівень доходів, який дозволить би утримати ресурси в межах даного виду діяльності.

Явні витрати є ще бухгалтерськими, або розрахунковими. Це витрати підприємства на оплату послуг, введені у виробничий процес економічні ресурси, які куплені чи взяті в оренду. До них належать платежі за електроенергію, паливо, сировину, працю тощо. Вони є прямими грошовими виплатами підприємства власникам ресурсів.

Групування витрат за економічними елементами використовують для складання кошторису витрат на виробництво. Кошторис витрат – це плановий розрахунок витрат на всі потреби підприємства за певний період часу.

Згідно з Податковим кодексом України [3, с. 139] витрати підприємства поділяються на витрати операційної діяльності та інші витрати (табл. 2, 3).

Важливою умовою існування підприємств різних форм власності є оптимізація рівня витрат, що призводить до підвищення конкурентоспроможності продукції і ефективного функціонування підприємства. Економічне прогнозування, як і планування, є одним із видів управлінської діяльності. Прогноз ґрунтується на інформації про стан об'єкта, зовнішнього середовища, можливих змін із врахуванням нових факторів і закономірностей їх розвитку. Рішення, які приймають державні ор-

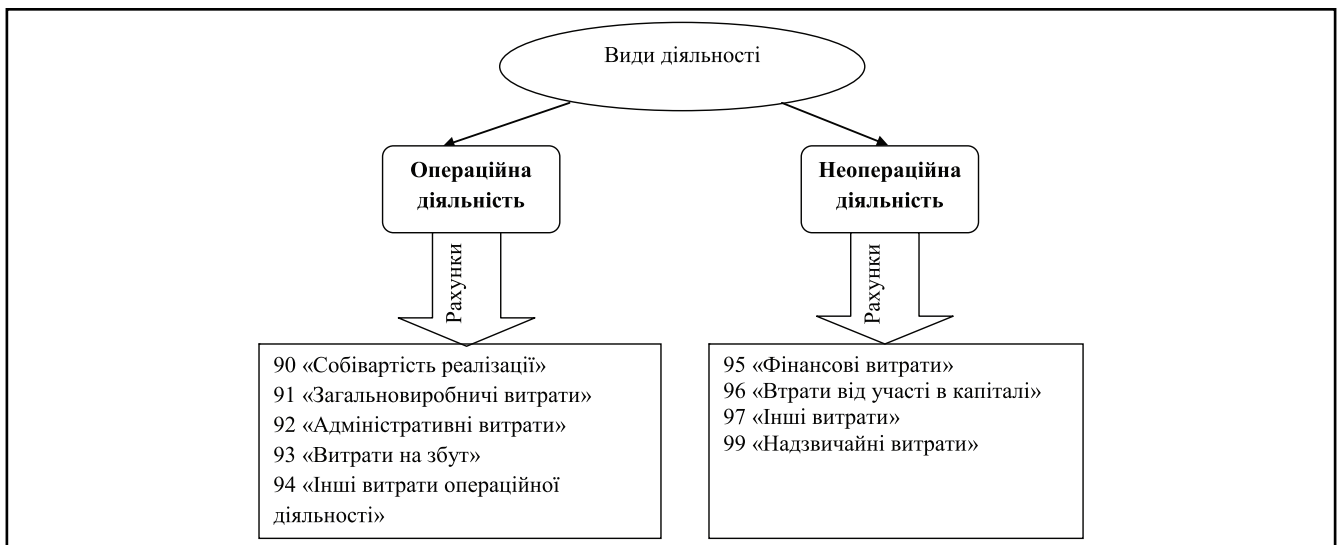


Рисунок 1. Схема обліку витрат за видами діяльності

Таблиця 1. Класифікація витрат за ознаками

№	Ознаки	Витрати
1	За місцем утворення витрат	Витрати виробництва, дільниці, цеху, відділу
2	За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	Змінні та постійні витрати
3	За періодами витрат	Поточні і капітальні витрати
4	За складом витрат	Одноелементні та комплексні витрати
5	За видами витрат	Витрати за економічними елементами, за статтями калькуляції
6	За видами продукції, послуг	Витрати на виробу, на реалізовану продукцію, напівфабрикати
7	За сферою виникнення	Виробничі, невиробничі, позавиробничі витрати
8	За ступенем необхідності	Індивідуальні, суспільні витрати

Таблиця 2. Класифікація витрат операційної діяльності підприємства

Операційні витрати	1. Матеріальні витрати	– Витрати на сировину, матеріали, енергію, паливо. – Транспортні витрати. – Вартість на придбання матеріальних ресурсів, націнки. – Брокерські послуги, мито. – Винагороди постачальникам
	2. Витрати на оплату праці	– Заробітна плата за тарифами. – Премії, заохочення, надбавки до тарифних ставок. – Матеріальна допомога. – Компенсаційні виплати. – Оплата відпусток
	3. Відрахування на соціальні заходи	– Відрахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування
	4. Амортизація	– Сума нарахованої амортизації необоротних матеріальних і нематеріальних активів
	5. Інші операційні витрати	– Витрати на відрядження. – Витрати на оплату засобів виробництва. – Витрати, пов'язані з управлінням виробництва. – Витрати на страхування, на консультації. – Витрати на рекламу. – Витрати на оплату за ліцензії, на гарантійний ремонт. – Оплати за реєстрацію статутних документів. – Витрати на оплату послуг комерційних банків. – Витрати на оновлення програмних продуктів. – Витрати на виготовлення бланків цінних паперів

Таблиця 3. Склад інших витрат підприємства

Інші витрати	1. Загальновиробничі витрати (п. 138. 10.1 ПКУ)	– Витрати на управління виробництвом. – Амортизація основних засобів загальновиробничого призначення. – Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування. – Витрати на вдосконалення технології та ефективності виробництва. – Витрати на опалення, освітлення, водопостачання та інші послуги з утримання виробничих приміщень. – Витрати на обслуговування виробничого процесу. – Витрати на охорону праці, техніку безпеки. – Сума витрат, пов'язаних з підтвердженням відповідності продукції, систем якості. – Інші загальновиробничі витрати
	2. Адміністративні витрати (п. 138. 10.2 ПКУ)	– Загальні корпоративні витрати, в тому числі організаційні витрати. – Витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та персоналу. – Витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів загальногосподарського використання. – Винагороди на консультаційні, інформаційні та аудиторські послуги, що отримує платник податку для забезпечення господарської діяльності. – Витрати на оплату зв'язку. – Витрати на врегулювання спорів у судах. – Інші витрати загальногосподарського призначення
	3. Витрати на збут (п. 138. 10.3 ПКУ)	– Витрати на пакувальні матеріали. – Витрати на ремонт тари. – Оплата праці та комісійні винагороди продавцям. – Витрати на рекламу і дослідження ринку. – Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом. – Витрати на гарантійних ремонт і обслуговування. – Витрати на транспортування, страхування товарів. – Інші товари, пов'язані зі збутом товарів.
	4. Інші операційні витрати (п. 138. 10.4 ПКУ)	– Витрати за операціями в іноземній валюті. – Амортизація наданих в оперативну оренду необоротних активів. – Страхові резерви. – Суми податків і зборів – Інші витрати операційної діяльності.
	5. Фінансові витрати (п. 138. 10.5 ПКУ)	– Нарахування відсотків по кредитах, позиках, за випущеними облігаціями, фінансовою орендою
	6. Інші витрати звичайної діяльності (п. 138. 10.6 ПКУ)	– Вартість вугілля та вугільних брикетів, безоплатно наданих за переліком професій. – Суми коштів добровільно перераховані до неприбуткових організацій. – Витрати на придбання ліцензій та дозвільних документів. – Інші витрати

гани для управління економікою чи підприємці при управлінні підприємством, часто зумовлюють негативні наслідки, тому передбачення цих наслідків і вибір найкращого шляху розвитку в конкретній ситуації є головним завданням управління.

Серед показників управління витратами підприємства є операційні витрати. На основі фінансового обліку та економіки можна здійснити моделювання операційних витрат за допомогою часового ряду. Інформаційним і програмним середовищем є SPSS та EViews 4.0, в яких можна застосувати ідею та алгоритм автокореляційної функції [4].

Автокореляція, або часова кореляція збурень, виникає в моделях, побудованих за даними, які є часовими рядами. Такий тип кореляції пов'язаний із певною інертністю показника, тобто якщо в деякий момент часу з певних причин виникло відхилення від закономірної поведінки і його вплив

може спостерігатися протягом наступних періодів часу. Процес авторегресії задовольняє рівняння:

$$y_t = c + \varphi_1 y_{t-1} + \varphi_2 y_{t-2} + \dots + \varphi_p y_{t-p} + \varepsilon_t.$$

Для знаходження коефіцієнтів автокореляції застосовують рівняння Юла – Уокера [5, с. 115].

Математично задача зводиться до пошуку залежності показника витрат x_t від показників попередніх періодів. Процес включає два етапи. По-перше, це визначення порядку авторегресійної моделі. По-друге, це саме створення моделі.

Для дослідження використовувалися квартальні показники операційних витрат ПАТ «Київенерго» 2009–2011 років. Отримано таке лінійне рівняння авторегресії для операційних витрат:

$$y_t = b_0 + b_1 y_{t-1} + b_2 y_{t-2} + \varepsilon_t.$$

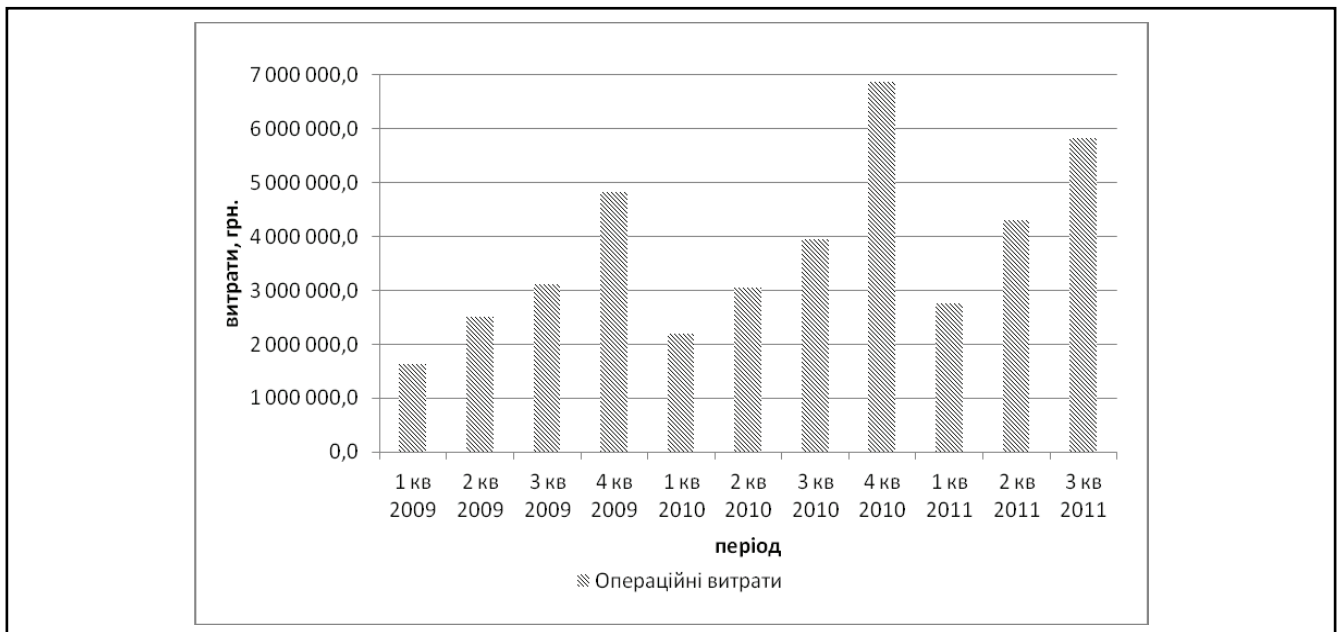


Рисунок 2. Динаміка операційних витрат ПАТ «Київенерго» в 2009–2011 роках

Джерело: [6], розрахунки авторів.

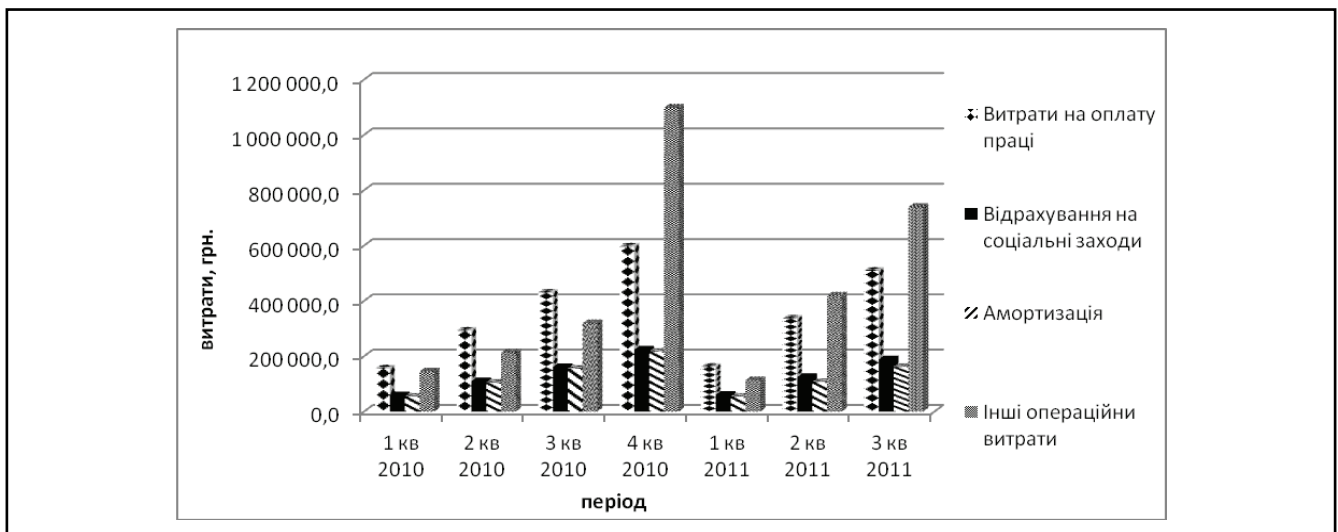


Рисунок 3. Розподіл операційних витрат ПАТ «Київенерго» у 2010–2011 роках

Джерело: [6], розрахунки авторів.

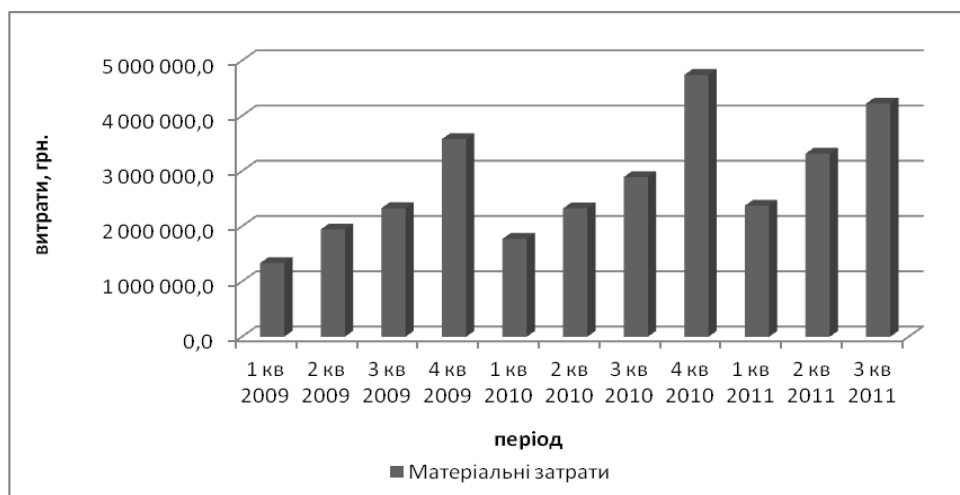


Рисунок 4. Динаміка матеріальних витрат ПАТ «Київенерго» в 2009–2011 роках

Джерело: [6], розрахунки авторів.

Таблиця 4. Прогноз операційних витрат ПАТ «Київенерго» на наступні чотири квартали

Прогнозований період	Операційні витрати, грн.
4 квартал 2011	6 857 312
1 квартал 2012	2 104 351
2 квартал 2012	3 933 924
3 квартал 2012	6 647 099
4 квартал 2012	6 053 412

Джерело: розрахунки авторів.

Тобто кожний попередній рівень витрат формує майбутній з певною вагою, яка визначається коефіцієнтами $b_i, i \equiv 1, 4$.

Отримана модель має вигляд:

$$y_t = -933621 + 1,4 \cdot y_{t-1} - 0,38 \cdot y_{t-2}$$

$$R^2 = 0,98$$

де y_t, y_{t-1}, y_{t-2} фактичні операційні витрати за останні три роки [6].

Головним елементом інформаційної бази витрат щодо оптимального формування витрат операційної діяльності підприємств є дані фінансової звітності та управлінського обліку. Авторегресійне моделювання – це спосіб вирішення проблеми прогнозування операційних витрат підприємства [7].

Перевагами моделювання є раціональне вирішення проблем кожного підприємства, оскільки мінімізація витрат на підприємстві взаємопов'язана із максимізацією прибутку. За результатами аналізу і моделювання були спрогнозовані операційні витрати ПАТ «Київенерго». Отримані результати можна спостерігати у табл. 4.

Висновки

За результатами проведеного дослідження були зроблені такі висновки:

1. У процесі здійснення господарської діяльності українські підприємства вирішують питання щодо підвищення ефективності діяльності через оптимізацію витрат та максимізацію прибутку із паралельним підвищенням якості виготовленої продукції, наданих послуг.

2. Групування витрат за елементами має велике значення для аналізу операційної діяльності підприємства. Крім обліку витрат, передбачених П(С)БО 16 «Витрати», підприємства для визначення оподаткованого прибутку обчислюють витрати за Податковим кодексом України. Згідно з Податковим кодексом України витрати поділяють на витрати операційної діяльності та інші витрати.

3. Оптимізація рівня витрат призводить до підвищення конкурентоспроможності продукції, послуг і ефективного функціонування підприємства. Авторегресійне моделювання витрат із використанням інформаційних технологій дає змогу управлінському персоналу якісно прогнозувати і раціонально планувати майбутні витрати та прибуток підприємства.

Література

1. Лень В.С. Фінансовий облік: Навчальний посібник [Текст] / В.С. Лень. – К.: ВЦ «Академія», 2011. – 608 с.
2. Швец В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. [Текст] / В.Г. Швец. – К.: Знання, 2008. – 535 с.
3. Податковий кодекс України: чинне законодавство зі змінами і доповн. 07.02.2011. [Текст] / К.: Алерта; ЦУЛ, 2011. – 424 с.
4. Econometric Views 4.0 User's Guide. Quantitative Micro Software, LLC: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.eviews.com
5. Економетрика: підручник [Текст] / О.В. Комашко, А.В. Ставицький, О.В. Баженова; під редакцією О.І. Черняка. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – 359 с.

6. Офіційний сайт Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>

7. Темчишина Ю.Л. Авторегресійне моделювання витрат операційної діяльності: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Khp/2009_7/7-56.pdf

З.М. ТІТЕНКО,
аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

До питання вивчення теоретичних основ конкурентоспроможності підприємств

Проаналізовано теоретичні аспекти понять «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентоспроможність продукції».

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, теорія, виробнича діяльність.

Проанализированы теоретические аспекты понятий «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентоспособность продукции».

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, теория, производственная деятельность.

The theoretical aspects of concept «competitiveness of enterprise» and «competitiveness of products are analysed».

Keywords: competitiveness, enterprise, theory, production activity.

Постановка проблеми. Протягом досить тривалого часу в нашій країні виробництво продукції регулювалося не реальним попитом, а адміністративно-командним механізмом розподілу. В таких умовах питання конкурентоспроможності продукції практично не виникало. Проте з переходом до ринкової економіки ця проблема різко загострилася, і першочерговим завданням підприємств стало підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, що неможливо без підвищення їхньої якості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню конкурентоспроможності приділено досить велику увагу у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, вагомий внесок у вивчення даного питання зробили А. Сміт, В.М. Осипов, Ю.І. Продіус, О.А. Стрелець, С.М. Кваша, Н.Є. Голомша, М.Й. Малік, О.А. Нужна та багато інших. Але, незважаючи на велику кількість наукових праць, і досі немає єдиного погляду щодо визначення поняття «конкурентоспроможність».

В економічній науці існує досить багато підходів щодо суті поняття «конкурентоспроможність», зокрема на макроекономічному рівні – конкурентоспроможність країни, на мікроекономічному – конкурентоспроможність галузі, підприємства, продукції тощо.

Метою статті є висвітлення різних поглядів науковців стосовно сутності понять «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентоспроможність продукції».

Виклад основного матеріалу. Розробці наукової проблеми, пов'язаної з визначенням поняття «конкурентоспроможність підприємства», присвячено роботи таких вчених-економістів, як В.Л. Белоусов, А.Е. Воронкова, М.І. Перцовський, М. Портера інші.

Одним із засновників теорії конкуренції є А. Сміт, який отожднює конкуренцію з «невидимою рукою» ринку, яка автоматично врівноважує ринок і таким чином регулює відповідність приватних і суспільних інтересів: «Кожна окрема людина намагається використовувати свій капітал так, щоб його продукти мали найбільшу вартість. Зазвичай він і не має на увазі сприяти на користь суспільства і не усвідомлює, наскільки сприяє йому. Він має на увазі лише власний інтерес, переслідує лише власну вигоду, причому в цьому випадку він невидимою рукою направляється до мети, яка не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він часто більш дієвим чином служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо прагне служити їм» [10, с. 98].

Саме з цієї причини А. Сміт рішуче виступав проти втручання уряду в економічне життя, зокрема проти обмеження ввезення товарів з-за кордону, коли вони виявляються більш дешевими, ніж власні. Таким чином «невидима рука», яка з такою точністю регулює ціни на ринку, якраз і створює той спонтанний, або самовільний, порядок, завдяки якому ринкова економіка може протистояти хаосу і дезорганізації [10, с. 110].

На думку М. Портера, конкурентоспроможність підприємства – не що інше як здатність успішно оперувати на конкурентному ринку (регіоні, збуту) у певний період шляхом випуску й реалізації конкурентоспроможних виробів і послуг. Отже, для забезпечення конкурентоспроможності фірми постійно піклуються про найбільш повне та ефективне використання наявних в їхньому розпорядженні (і придбаних у майбутньому) всіх видів ресурсів [8, с. 217].

Він зазначив: «...компания добивается конкурентных преимуществ посредством инноваций. Они подходят к нововведениям в самом широком смысле, используя как новые технологии, так и новые методы работы. Они осваивают новые методы достижения конкурентоспособности или находят лучшие способы конкурентной борьбы при использовании старых способов. Инновации могут проявляться в новом дизайне продукта, в новом процессе производства, в новом подхо-

де к маркетингу или в новой методике повышения квалификации работников. В своем большинстве инновации оказываются достаточно простыми, основанными скорее на накоплении незначительных улучшений и достижений, чем на едином, крупном технологическом прорыве» [8, с. 171].

Ю.Б. Иванов, досліджуючи економічну сутність категорії «конкурентоспроможність», доходить висновку, що найчастіше це поняття розглядається як здатність до ефективного використання внутрішнього потенціалу підприємства, а внутрішній потенціал – як основа утримання існуючих й розробки нових конкурентних переваг з метою успішного ведення конкурентної боротьби на ринку. Автор визначає конкурентоспроможність як самостійну системну категорію, яка відбиває ступінь реалізації цілей підприємства у його взаємодії з оточенням.

Стійкість виробничо-економічної діяльності є необхідною, але недостатньою умовою конкурентоспроможності виробничо-економічних систем. Дійсно, для збереження вже наявної конкурентної переваги необхідно забезпечити стійку роботу підприємства, тобто витримати задану траєкторію розвитку системи. У той же час лише стійка робота декількох конкуруючих підприємств з однаковими позиціями на ринку не в змозі забезпечити жодному з них конкурентних переваг [3, с. 45].

Досить цікавим є визначення Н.К. Моїсєєвої, що конкурентоспроможність (виробника, фірми, галузі) – є відносна характеристика, що відображає відмінності процесу розвитку цього виробника від виробника-конкурента як за рівнем задоволення своїми товарами або послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності. Поняття «конкурентоспроможність виробника» характеризує можливість й динаміку пристосування виробника до умов ринкової конкуренції, яка змінюється [7, с. 210].

Водночас М.І. Перцовський вважає, що конкурентоспроможність – можливість ефективної господарської діяльності і її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Ця реалізація забезпечується всім комплексом засобів, які існують на підприємстві. Це узагальнюючий показник життєстійкості підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний і трудовий потенціал.

З іншого боку, показник конкурентоспроможності для будь-якого підприємства – це дзеркало, в якому відображається результат роботи практично всіх його служб і підрозділів (тобто характеризується стан його внутрішнього середовища), а також його реакція на зміни зовнішніх факторів впливу. При цьому велике значення має здатність підприємства оперативно і адекватно реагувати на зміну в поведінці споживачів, їх смаків і переваг. Вихід на ринок з певним товаром – це лише перший етап в роботі підприємства по освоєнню ринку і закріпленню на ньому. На підприємстві повинна бути розроблена відповідна стратегія або стратегія конкурентоспроможності, передбачені заходи по всьому виробничо-господарському комплексу [6, с. 99].

На думку Г.Я. Кіпермана, конкурентоспроможність – це здатність протистояти на ринку іншим виробникам і постачальникам аналогічної продукції (конкурентам) як за ступенем задоволення своїми товарами або послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності. Конкурентоспроможність підприємства визначається його умінням пристосовуватися до зміни умов конкуренції на ринку.

Конкурентоспроможність підприємства досягається протягом досить тривалого часу і може підтримуватися також протягом тривалого часу. Це пов'язано з тим, що для досягнення переваги над фірмою-конкурентом на відповідному товарному ринку має пройти хоча б один цикл оновлення продукції, тобто вихід на ринок нового товару. Крім того, ефективну діяльність виробника оцінює не тільки споживач, а й сам виробник, який врешті-решт вирішує, вигідно для нього в даних конкурентних умовах займатися виробництвом цього товару чи ні.

На думку автора, на рівень конкурентоспроможності підприємства впливають такі фактори: потенціал ринку даних товарів, ступінь доступності виходу на ринок, масштаби державного регулювання ринку, вид товару, можливість технологічних нововведень, диверсифікація фірми [9, с. 190].

Питання конкурентоспроможності продукції досліджувалися в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: Н.І. Перцовського, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.Я. Дем'яненка та інших.

Досить ємне визначення є в працях Р.А. Фатхутдинова, він вважає, що конкурентоспроможність – властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку; конкурентоспроможність визначає можливість витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку.

Конкурентоспроможність товару визначається в порівнянні з товарами однієї групи якості і відповідної ціни. Залежно від рівня якості товари можуть бути високої якості – для масового споживання і середньої якості – для споживачів із низькими доходами. Конкурентоспроможність об'єкта визначається за результатами маркетингових досліджень, сегментації ринку. В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність є головним фактором успіху в бізнесі і забезпечення економічної безпеки країни [11, с. 10].

Конкурентоспроможність – це характеристика товару, що відображає її відмінність від товару конкурента як за ступенем задоволення конкретної потреби, так і за витратами на його забезпечення. Крім того, І.М. Бойчик виділяє такі чинники забезпечення конкурентоспроможності продукції: продукт, ціна, канали збуту, реалізація і рівень кадрового потенціалу та управлінських структур [2, с. 242].

Як досить влучно відмітив Н.І. Перцовський з групою авторів, конкурентоспроможність товару – це сукупність якісних і вартісних характеристик товару, яка забезпечує задо-

волення потреби покупця. Конкурентоспроможність товару передбачає досить гнучку реакцію постачальника на потреби ринку і поведінку конкурентів. Крім того, товар необхідної якості має бути не тільки вироблений у певній кількості і вчасно переданий покупцям, а й бути забезпечений його сервіс на рівні, який склався у світовій практиці [6, с. 100].

На думку М.В. Афанасьєва, конкурентоспроможність продукції — це сукупність якісних і вартісних характеристик продукції, які визначають її успіх на ринку шляхом задоволення конкретної потреби покупця. Конкурентоспроможність визначається ціною споживання.

Він вважає, що підвищення якості та конкурентоспроможності продукції:

- впливає на підвищення ефективності суспільної праці, темпи та ефективність науково-технічного прогресу, структуру виробництва та функціональний розподіл потужностей;
- забезпечує покращення використання матеріальних активів, збільшення прибутковості виробництва, підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів;
- сприяє більш повному задоволенню попиту споживачів, виходу підприємства на світовий ринок, збільшенню експорту продукції, формуванню іміджу підприємства як економічно надійного партнера на ринку [1, с. 193].

Як відмічає Є.Д. Литвиненко, конкурентоспроможність — поняття складне і включає всі аспекти правильно вибраного управління якістю продукції і вираженого через продуктивність праці, рівень матеріалізованих у виробництво досягнень ноу-хау, науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт, величину прибутку підприємства, а також інші фактори, включає і вартість робочої сили.

Практика визначення конкурентоспроможності ґрунтується на порівняльному аналізі сукупних характеристик товару з товарами — конкурентами по мірі задоволення конкурентних потреб і за ціною споживання.

Таким чином, найважливішою умовою випуску конкурентоспроможної продукції в умовах ринку є правильно вибране (оптимальне) управління якістю продукції [5, с. 25].

В економічній енциклопедії дане поняття визначено так: «Конкурентоспроможність товару — відповідність товару вимогам ринку, можливості збуту його на конкретному ринку. Конкурентоспроможність товару визначають, порівнюючи конкурентні товари між собою. Конкурентоспроможність поняття відносне, міцно пов'язане з ринком і часом продажу (для товарів сезонного попиту). Водночас у кожного покупця є власний критерій оцінки задоволення своїх потреб. Тому конкуренція набуває ще індивідуального відтінку. Витрати покупця складаються з витрат на купівлю і витрат пов'язаних із споживанням. Разом вони становлять ціну споживання, яка здебільшого перевищує ціну продажу, тому конкурентний не товар за який просять мінімальну ціну на ринку, а той, що має мінімальну ціну споживання, за весь термін служби у покупця».

Оцінка конкурентоспроможності товару охоплює такі етапи:

- аналіз ринку на вибір найбільш конкурентоспроможного товару — взірця як бази для порівняння й визначення рівня конкурентоспроможності певного товару;
- визначення набору порівняльних параметрів загальних товарів;
- розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності певного товару [4, с. 816].

Висновки

Узагальнюючи погляди наукових вчених встановлено, що поняття «конкурентоспроможність» підприємства та конкурентоспроможність продукції не слід ототожнювати. Оскільки підприємство може виробляти декілька видів продукції, один з яких може бути конкурентоспроможним на ринку, а інший — ні. Одним із головних чинників, який впливає саме на конкурентоспроможність продукції є її якість та привабливість для споживачів.

Отже на основі вивчення й узагальнення літературних джерел щодо економічних понять «конкурентоспроможності підприємства» і «конкурентоспроможності товару» вважаємо, що конкурентоспроможність товару є складовою конкурентоспроможності підприємства. Тому узагальнююча оцінка конкурентоспроможності товару, а також підприємства в цілому, неможлива без врахування всіх факторів, вплив кожного з яких є досить суттєвим.

Література

1. Афанасьєв М.В. Економіка підприємств / М.В. Афанасьєв, О.Б. Плоха. — Х.: Інжект, 2007.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємств / І.М. Бойчик. — К.: Атіка, 2002.
3. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов. — Х.: Изд. ХНЭУ, 2004.
4. Економічна енциклопедія / К.: Видавничий центр «Академія», 2000.
5. Литвиненко Є.Д. Конкурентоспособность изделий в рыночных условиях / Є.Д. Литвиненко. — Х.: ИПФ Майдан, 1996.
6. Международный маркетинг / Под ред. Н.И. Перцовского. — М.: Высшая школа, 2001.
7. Моисеева Н.К. Международный маркетинг / Н.К. Моисеева. — П.: Гриф, 2008.
8. Портер М. Конкуренція / М. Портер. — М., Издательский дом «Вильямс», 2001.
9. Рыночная экономика: Словарь. / Под общ. ред. Г.Я. Кипермана. — М.: Республика, 1993.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М.: Эско, 2007.
11. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара / Р.М. Фатхутдинов. — М.: АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1995.

Роль маркетингової політики розподілу в діяльності підприємства

У статті досліджено роль та місце маркетингової політики розподілу в діяльності підприємства, визначено сутність даного поняття, проведено аналіз основних каналів розподілу, а також здійснено пошук нових форм роботи зі споживачами з використанням багаторівневого та віртуального маркетингу.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова політика розподілу, канали розподілу, багаторівневий маркетинг, віртуальний маркетинг.

В статье исследована роль и место маркетинговой политики распределения в деятельности предприятия, определена суть данного понятия, проведен анализ основных каналов распределения, а также осуществлен поиск новых форм работы с потребителями с использованием многоуровневого и виртуального маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая политика распределения, каналы распределения, многоуровневый маркетинг, виртуальный маркетинг.

The role and place of marketing policy of distribution in activity of enterprise, essence of this concept, the analysis of basic channels of distribution are conducted in the article, and also the search of new forms of work with consumers from the use of the multilevel and virtual marketing are investigated in the article.

Keywords: marketing, marketing policy of distribution, channels of distribution, multilevel marketing, virtual marketing.

Постановка проблеми. Маркетингова діяльність тісно пов'язана з іншими видами діяльності, що здійснюються на підприємстві – виробництво, розподіл, фінанси – і здатна впливати на них. Тому підхід до оцінювання цінності заходів маркетингу може бути побудований не тільки на оцінюванні цінності, створюваної для споживача (цінності ринкової пропозиції), а й щодо цінності, створюваної всередині фірми. Внутрішньокорпоративна цінність здійснення заходів маркетингу може виражатися в скороченні витрат фірми в інших видах діяльності. При цьому жодних змін в обсязі збуту та ціні може не відбуватися, тому постає завдання в ефективному управлінні розподілом саме з маркетингової сторони або маркетингове управління політикою розподілу.

У господарській практиці стали використовуватися нові методи та технології доставки товарів. Вони базуються на концепції логістики. Інтерес до проблем розвитку логістики в промислово розвинених країнах пов'язаний насамперед із причинами економічного характеру. В умовах, коли зростання обсягів виробництва і розширення внутрішньо на-

ціональних і мікроекономічних зв'язків привели до збільшення витрат в сфері обігу, увага підприємців сконцентрована на пошуку нових форм оптимізації ринкової діяльності та скорочення витрат у цій сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні аспекти формування ефективної маркетингової політики розподілу розглядалися такими відомими вітчизняними та зарубіжними науковцями, як О.А. Біловодська, Л.В. Бобков, Г.А. Васильєв, А.В. Войчак, І.Н. Герчикова, В.А. Кардаш, Ф. Котлер, Н.С. Косар, Є.В. Крикавський, А.Ф. Павленко, Є.Ю. Петруня, А.В. Чубала та ін. Традиційно маркетингову політику розподілу розглядають як процес управління потоками товарів і послуг з місць їх виробництва до місць використання чи споживання. Однак останнім часом утверджується значно ширший погляд на цю проблему.

Метою статті є визначення ролі маркетингової політики розподілу в діяльності підприємства та аналіз основних каналів розподілу, пошук нових форм роботи зі споживачами.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши основні визначення поняття «розподіл», що є в науковій літературі, ми виділили такі підходи до його інтерпретації: процесний та функціональний. Згідно з процесним підходом Е. Дихтль, Х. Хершген розглядають розподіл як процес регулювання цих виробничих заходів, спрямованих на переміщення продукту в просторі і часі від місця виробництва до місця споживання [4]. М.Е. Залманова пропонує під розподілом мати на увазі упакування продукції, експедирування, управління збутом, збереження готової продукції на складі постачальника, складське господарство для готової продукції, транспортування продукції до складу споживача, транспортне господарство для перевезень готової продукції [6]. С.В. Мочерний розглядає розподіл його як економічний процес, що зв'язує виробництво зі споживанням і встановлює частку виробленого продукту відносно його подальшого використання [5]. Функціональний підхід до визначення розподілу використовується В.І. Сергеевим, який зазначає, що розподіл – це оптово-роздрібна функція, пов'язана зі скеруванням продукції на різноманітні споживчі ринки [11]. На його думку, залежно від того, які функції виконуються в процесі розподілу, слід розрізняти:

- комерційний розподіл, що охоплює переважно функції планування, аналізу, контролю й регулювання збуту; канальний розподіл, в основі якого лежать функції передачі права власності на конкретний товар або послугу на їхньому шляху проходження від виробника до споживача;

- фізичний розподіл завдяки таким функціям, як зберігання, транспортування, складування, переробка тощо.

На нашу думку, розподіл можна визначити як процес обслуговування цільових ринків, спрямований на переміщення товару від виробника до споживача і встановлення частки виробленого продукту щодо його подальшого використання з метою задоволення запитів споживачів і отримання прибутку.

Відомо, що маркетингова політика розподілу – це діяльність підприємства з організації, планування, реалізації та контролю за фізичним переміщенням виробленої продукції від місць її видобутку чи виробництва до місць використання чи споживання з метою задоволення потреб споживачів і досягнення власних цілей [2].

Якщо виробництво є «серцем» промисловості, то система розподілу – її «кровоносна система». Завдяки їй купують і продають, зберігають і трансформують товари, здійснюють сервісне обслуговування споживачів, вивчають, генерують і задовольняють попит, компенсують витрати, які мали місце у процесі виробництва товарів. Корисність маркетингової політики розподілу полягає в забезпеченні: своєчасного пропонування товару (корисність часу), надходження товарів до місць попиту (корисність місця), змін форми і вигляду товарів з метою досягнення їх більшої привабливості для споживачів (корисність форми), можливості придбання товарів (корисність власності).

Ключовий момент маркетингової політики розподілу – конструювання каналів розподілу. Канали розподілу – це маршрути, за якими продукція переміщується від місць виробництва чи видобутку до місць споживання чи використання, зупиняючись у певних пунктах, переходячи від одного власника до іншого, це сукупність фірм або окремих осіб, які беруть на себе обов'язок чи допомагають передати комусь іншому право власності на товари (послуги) на їхньому шляху від виробника до споживача.

Функції каналів розподілу можна об'єднати в такі групи:

а) функції, пов'язані з угодами:

- закупівля чи отримання продукції для відповідного, перепродажу або передання її споживачам;
- продаж продукції, тобто контактування з потенційними покупцями, просування продукції, отримання і виконання замовлень;

- взяття на себе ділового ризику (за наявності права власності на продукцію);
- б) логістичні функції:
 - підбір продукції, тобто створення необхідного асортименту для належного обслуговування споживачів;
 - збереження отриманої продукції, її якісних характеристик;
 - сортування, комплектування, поділ великих партій продукції відповідно до потреб споживачів;
 - транспортування продукції;
- в) функції обслуговування:
 - торговельне кредитування покупців;
 - огляд, перевірка, оцінка продукції, визначення її ґатунку та якості;
 - проведення маркетингових досліджень;
 - планування продукції, тобто консультування товаровиробників стосовно потреб споживачів, динаміки попиту, місця товарів на ринку на підставі з умов конкуренції, стадій життєвого циклу товарів тощо;
 - визначення цін, націнок, знижок, інших умов продажу товарів;
 - надання інформаційних, виробничих, комерційних та інших послуг [8].

Основні критерії, які визначають ефективність діяльності каналів розподілу, наведено в таблиці. Аналізуючи таблицю, можна зробити висновок, що таких критеріїв вісім, але найбільш значимими для споживачів є термін поставки, надійність поставки та ціна замовлення.

Основними характеристиками каналів розподілу є їхня довжина, ширина та типи суб'єктів. Довжина каналу розподілу – це кількість наявних у ньому проміжних рівнів. Рівень каналу розподілу – це будь-який посередник, що виконує ту чи іншу роботу для наближення товарів і права власності на них до кінцевого споживача. Різну довжину каналів розподілу проілюстровано на рис. 1.

Однорівневий канал, коли виробник взаємодіє зі споживачем через систему роздрібної торгівлі, є ефективним, якщо:

- ринок погано вивчений, а у підприємства-виробника не вистачає фінансових ресурсів для його додаткового вивчення;
- обсяг передпродажних та післяпродажних послуг внаслідок специфіки товару незначний;

Критерії ефективності каналів розподілу

Критерій	Сутність критерію
1. Термін поставки	Час з моменту замовлення до моменту його виконання, тобто отримання замовлених товарів покупцем
2. Надійність поставки	Здатність підтримувати необхідні запаси товарів для швидкого і повного задоволення потреб споживачів
3. Ціна замовлення	Вартість послуг, пов'язаних із розподілом товарів
4. Точність виконання замовлень	Міра відповідності отриманого споживачем замовлення умовам угод, специфікацій тощо
5. Доступність інформації	Здатність створити і зробити доступною для споживача інформацію стосовно наявності товару, умов і стану виконання замовлень
6. Брак ушкоджень	Відповідність фізичного стану товарів, які доставлені споживачу, чинним стандартам
7. Процедура налагоджування ділових відносин	Зручність процедур замовлень, повернення товарів, оформлення кредитів, платіжних документів тощо
8. Обслуговування	Наявність системи надання відповідних послуг споживачам (централізована доставка, упаковка, комплектування партій товарів, інформування тощо)

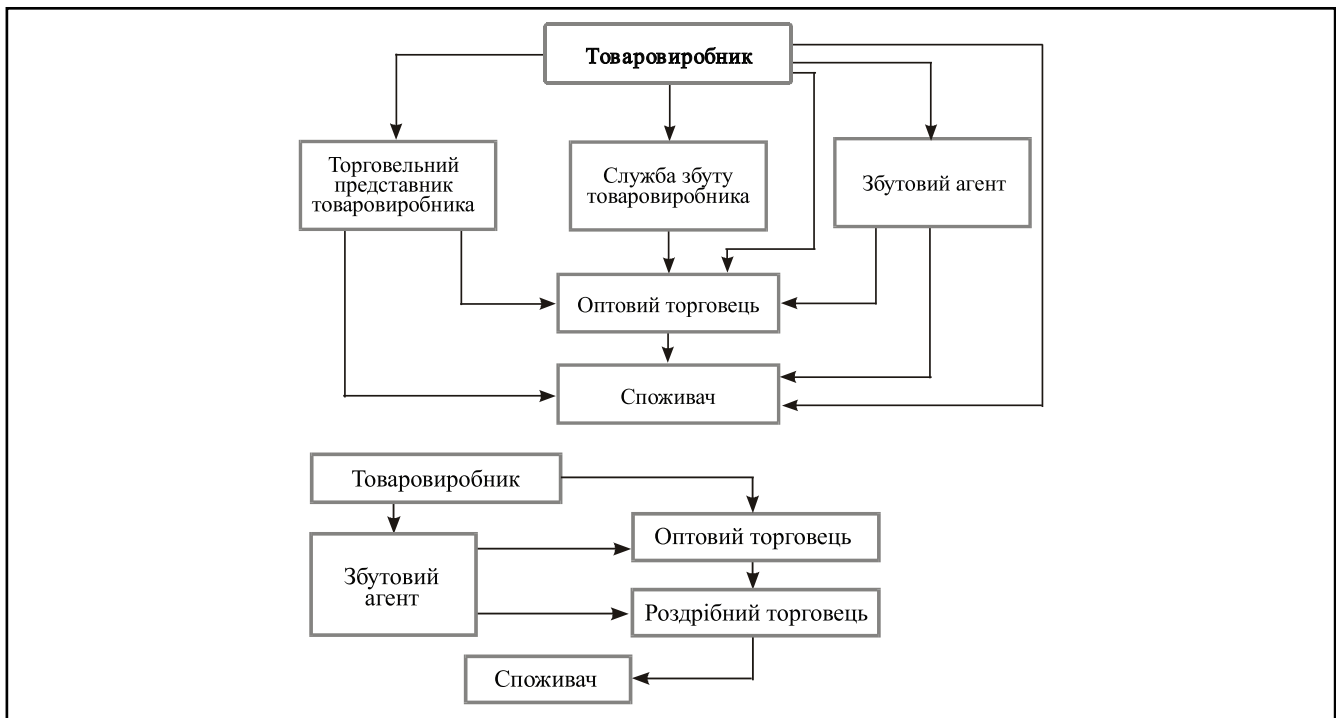


Рисунок 1. Приклади довжини каналів розподілу [7]

– кількість сегментів ринку незначна;
– на кожному сегмент ринку продукція представлена в широкому асортименті [10].

Включення в систему розподілу роздрібного посередника надає виробнику ряд переваг: роздрібний посередник через свою торговельну мережу має можливість здійснювати операції зі зберігання та продажу товарів; надавати рекламну інформацію споживачам і маркетингову інформацію виробнику продукції.

Нарешті, дворівневий канал взаємодії виробника зі споживачем – спочатку через систему оптової, а потім роздрібної торгівлі – є найбільш ефективним, якщо:

- споживачі розташовані на великій території;
- поставка товарів через їхню специфіку має здійснюватися невеликими, але терміновими партіями;
- різниця між продажною ціною й собівартістю продукції достатня для організації розгалуженої збутової мережі.

Перевагами включення оптового посередника в систему каналів розподілу є: забезпечення збуту продукції за відсутності контактів зі споживачем; закупівля продукції оптовими партіями зменшує витрати постачання; зменшення ризику незатребуваної продукції; вигідні умови передоплати тощо.

Однак негативними факторами, що виникають унаслідок включення посередників у канали розподілу продукції є:

- велика кількість посередників суттєво зменшує контроль за ринковою ситуацією та ускладнює процес взаємодії зі споживачем;
- залежність від невеликої кількості посередників в перспективі може завдати серйозних комерційних збитків.

Тому на практиці з метою зменшення ризику необхідно застосовувати змішані форми організації руху товарів.

Ще однією вагомою характеристикою каналів розподілу є типи суб'єктів, які беруть участь у розподілі товарів. Основні типи суб'єктів наведено на рис. 2.

Працюючи на ринку, підприємство чи фірма має дотримуватися певної збутової політики (політики розподілу). Мета збутової політики – організація збутової мережі для ефективного продажу виготовленої продукції. Реалізація цієї мети передбачає:

1. Розробку стратегії збутової політики підприємства.
2. Вибір ефективних методів збуту.
3. Вибір певного рівня каналу збуту.
4. Вибір та обґрунтування типів посередників [3].

Стратегія збуту – система організації збуту, яка показує, як має бути організований товарорух: через власну чи через дилерську мережі, через які типи посередників цей збут здійснювати.

Методи збуту наведено на рис. 3.

Оператори ринку майже щорічно пропонують нові прийоми роботи. До таких прийомів відносять багаторівневий маркетинг.

Багаторівневий маркетинг – безпосередній контакт агента–продавця з покупцем через своєрідну піраміду, яку будує активний продавець передовсім на основі своїх друзів, родичів, знайомих для розширення збуту [4].

Концепція багаторівневого маркетингу передбачає, що фірма відбирає першу групу людей (4 чи 5 чоловік), які називаються спонсорами, які, у свою чергу, відбирають 4 чи 5 помічників (дистриб'ютор) для збуту продукції, яку вони закупають у спонсорів. Дистриб'ютори створюють власну збутову мережу 4 чи 5 осіб (супервайзери), які, у свою чергу, знаходять собі помічників (супервайзерів), і останні підшукують 4 чи 5 помічників (координаторів).

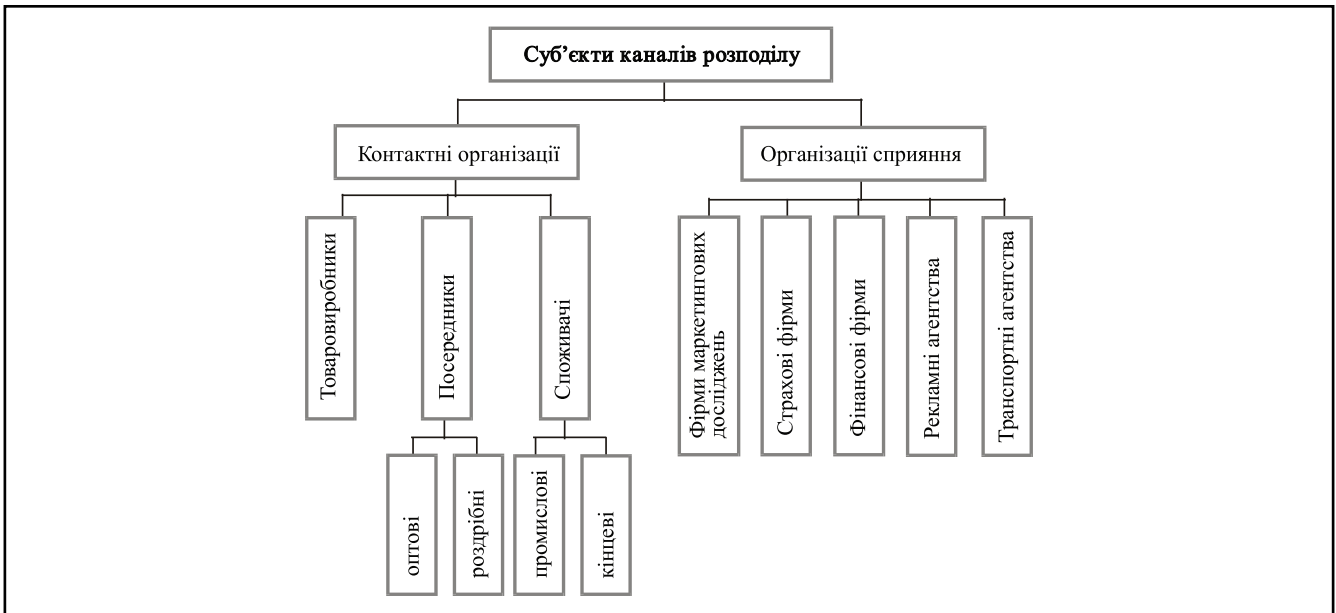


Рисунок 2. Типи суб'єктів каналів розподілу [9]

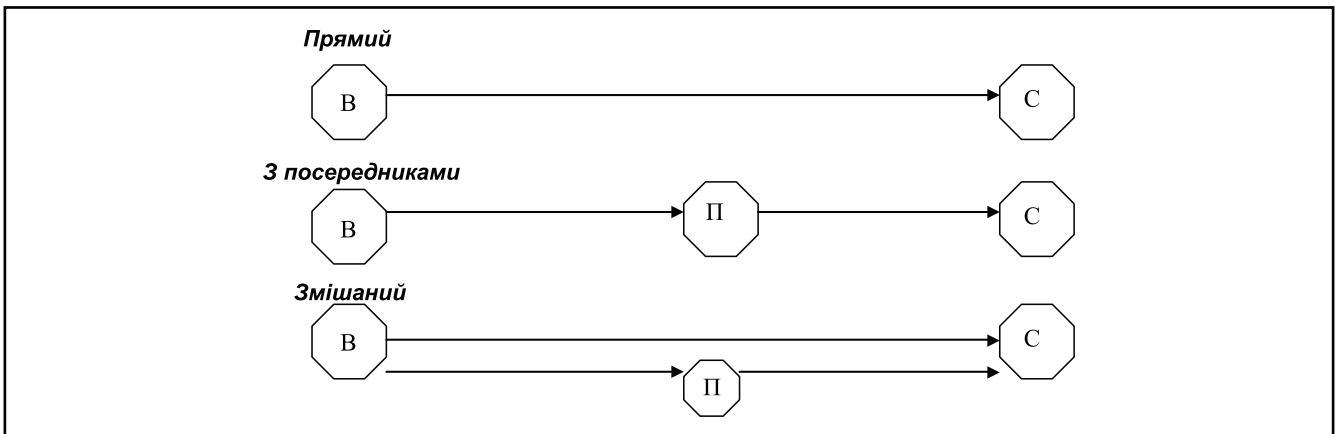


Рисунок 3. Види методів збуту (В – виробник, П – посередник, С – споживач)

Широкий розвиток комп'ютеризації ринку призвів до виникнення торгівлі в Інтернеті, що називається інтернет-маркетинг, або віртуальний маркетинг.

Віртуальний маркетинг – продаж товарів та послуг через Інтернет шляхом надання інформації про товар, ціну, спосіб розрахунку та адресу місця придбання [1].

Вивчивши вітчизняний досвід розвитку віртуального маркетингу, хотілося б виділити основні фактори, що обмежують його застосування на вітчизняних підприємствах. Перша група чинників пов'язана з особливостями інформації, умовами її отримання і обробки:

а) вторинна інформація, що отримується із зовнішніх джерел, носить досить узагальнений характер і розрахована на «середньостатистичного» користувача. Для адаптації до умов конкретного підприємства необхідні додаткові витрати;

б) достовірність та репрезентативність наявних даних невідома;

в) отримання даних для більшості підприємств пов'язане з певними організаційними труднощами: відсутністю інформації про фірми-провайдерів, невеликим досвідом та труд-

нощами пошуку актуальних даних, проблемами з організацією заявок і оформленням замовлень.

Друга група факторів пов'язана зі складнощами формування маркетингової інформаційної системи всередині підприємства. Насамперед тут присутній суб'єктивний фактор, пов'язаний з недооцінкою ролі інформації та інформаційних систем у діяльності підприємств. Вона виявляється, з одного боку, в тому, що підприємці не розглядають інформаційний ресурс як компоненту, що має економічну цінність і підлягає грошовій оцінці. З іншого боку, сучасні інформаційні технології сприймаються в масовій свідомості переважно як засіб електронної обробки даних, що сприяють автоматизації і скорочення ручної праці. Можливість створення інтегрованої системи управління на базі інформаційних технологій до теперішнього часу не розглядається як реальна перспектива. Крім того, створення маркетингової інформаційної системи на підприємствах пов'язано з перебудовою системи документообігу, що вимагає великих витрат часу (наприклад, на впровадження великих інтегрованих систем витрачається більше року).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Третя група факторів пов'язана з інституційними особливостями сучасної підприємницького середовища: значного за обсягом нелегального сектору економіки, переважання готівкових розрахунків, неформальний характер формування взаємовідносин між партнерами по бізнесу. Крім того, розвиток віртуального маркетингу сприяє загостренню конкуренції, оскільки завдяки йому ринок стає більш прозорим, тобто більш інформативним і доступним для аналізу.

Зазначені труднощі багато в чому носять об'єктивний характер і будуть усуватися поступово, слідуючи за динамікою технологічного фактору. Разом із тим слід пам'ятати, що, незважаючи на задану об'єктивність, будь-яка фірма має здатність свідомої раціональності, що полягає в здатності виробляти рішення, упорядковувати і змінювати структуру організації для отримання переваг перед об'єктивним ринковим механізмом.

Висновки

Маркетингова політика розподілу відіграє важливу роль в ефективному функціонуванні підприємства. Корисність маркетингової політики розподілу полягає в забезпеченні своєчасного пропонування товару, надходження товарів до місць попиту, змін форми і вигляду товарів з метою досягнення їх більшої привабливості для споживачів, можливості придбання товарів. Отже, на нашу думку, розподіл можна визначити як процес обслуговування цільових ринків, спрямований на переміщення товару від виробника до споживача і встановлення частки виробленого продукту щодо його подальшого використання з метою задоволення запитів споживачів і отримання прибутку. Ключовий момент маркетингової політики розподілу – конструювання каналів розподілу. Нами були визначені основні критерії, які визначають

ефективність діяльності каналів розподілу та представлено головні характеристики каналів розподілу – довжина, ширина та типи суб'єктів, що входять до каналу розподілу. Також нами були проаналізовані нові прийоми роботи у каналах розподілу, що майже щорічно пропонують оператори ринку. До таких прийомів відносять багаторівневий маркетинг та віртуальний маркетинг.

Література

1. Багійев Г.Л., Тарасевич П.Н., Холгер А. Маркетинг: Учебник для вузов. – М.: Экономика, 2001. – 567 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підручник. – 2-ге вид; перероб. і доп. – К.: Знання – Прес, 2004. – 645 с.
3. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ, 1998. – 268 с.
4. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг: Учеб. пособие / Пер. с нем. А.М. Макаров; Под ред. И.С. Минко. – М.: Инфра-М, 1996. – 255 с.
5. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: ВЦ «Академія». 2000. – 2002.
6. Залманова М.Е. Сбытовая логистика: Учебн. пособие. – Саратов: СГТУ, 2003. – 164 с.
7. Костоглодов Д.Д., Харисова Л.М. Распределительная логистика. – Ростов-на-Дону: Экспертное бюро, 2007. – 132 с.
8. Крикавський Є.В., Косар Н.С. Маркетингова політика розподілу. – К.: КНЕУ, 2003. – 342 с.
9. Маренкова Г.О. Управління розподілом в умовах маркетингової орієнтації підприємств: Автореф. канд. дис. – Донецьк. 2005. – 19 с.
10. Николайчук В.Е. Логистика в сфере распределения. – СПб: Питер, 2001. – 160 с.
11. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Н.Т. РУДЬ,
доцент, докторант, Луцький національний технічний університет

Регіональна політика інфраструктурного забезпечення інноваційних процесів: обґрунтування вибору

Розроблені основи формування політики інфраструктурного забезпечення інноваційних процесів у регіонах на основі оцінки інноваційних процесів та процесів трансферу знань. Це передбачає активізацію науково-інноваційної діяльності в регіонах, цілеспрямоване формування якісно нової структури економіки регіону, зменшення диспропорцій у розвитку міжгалузевих і міжрегіональних господарських комплексів та окремих галузей.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, інноваційний процес, трансфер знань, політика, регіон.

Разработаны основы формирования политики инфраструктурного обеспечения в регионах на основании оценки инновационных процессов и процессов трансфера знаний. Это предусматривает активизацию научно-инновационной деятельности в регионах, целенаправленное формирование качественно новой структуры экономики региона, уменьшение диспропорций в развитии межотраслевых и межрегиональных хозяйственных комплексов и отдельных отраслей.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, инновационный процесс, трансфер знаний, политика, регион.

The guidelines for the development of the infrastructure policy of innovative processes in regions based on the innovative processes evaluation and knowledge transfer processes are worked out. This presupposes the activation of scientific and innovative activity in the regions, purposeful formation of the qualitatively new structure of the regional

economy, reduction of the disparities in the development of intersectorial and interregional economic complexes and separate sectors.

Keywords: innovative infrastructure, innovative process, knowledge transfer, policy, region.

Постановка проблеми. На сучасному етапі становлення інноваційної моделі розвитку регіону зростає роль інноваційної інфраструктури, метою якої є налагодження ефективного співробітництва науки, виробництва і ринку. Актуальність даного питання особливо гостро постала останнім часом у зв'язку з розривом раніше існуючого механізму співпраці науково-дослідних, навчальних інститутів та промислових підприємств, недостатнім фінансуванням наукової сфери, відсутністю державної підтримки просування об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняному ринку і ринках іноземних держав.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання формування регіональної інноваційної політики як інструменту державного регулювання економіки привертають увагу значної кількості науковців, серед яких М. Долішній, Є. Бойко, С. Ішук [1, с. 48]; О. Веселовська [2, с. 16]; Л. Гурієва [3, с. 22], О. Жихор [4, с. 135, 136]; А. Румянцев [5, с. 47]; Т. Том'юк [6, с. 43], М. Федотов [7, с. 42, 43], Л. Федулова [8, с. 39; 9, с. 112], І. Яненкова [10, с. 84]. Формування регіональної політики інфраструктурного забезпечення інноваційних процесів не знайшло відображення у працях учених.

Мета статті – розробка концептуальних основ формування регіональної політики інфраструктурного забезпечення інноваційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Метою регіональної політики інфраструктурного забезпечення інноваційного процесу (РПІЗІП) є формування та розвиток системи інноваційної інфраструктури на території регіону, що забезпечить його стійкий збалансований економічний розвиток за рахунок створення умов для зростання інноваційного потенціалу і конкурентоспроможності регіону, виходу інноваційної продукції на внутрішній і зовнішній ринки.

Для досягнення поставленої мети необхідне вирішення таких завдань:

- створення і розвиток організацій інноваційної інфраструктури;
- формування механізмів підтримки організацій інноваційної інфраструктури;
- створення умов для розвитку організацій інноваційної інфраструктури;
- стимулювання попиту на наукові розробки з боку підприємств регіону.

Принципами формування РПІЗІП вважаємо:

- відповідність підтримуваних інноваційних розробок регіону основним напрямам інноваційного розвитку в Україні і світовій економіці;
- створення умов для максимально швидкої реалізації інноваційних проектів і переведення їх на режим самоокупності;
- взаємодію організацій інноваційної інфраструктури;
- забезпечення довгострокової бюджетної і соціальної ефективності інноваційно-активних організацій і інноваційних проектів;
- забезпечення відповідності напрямів розвитку організацій інноваційної інфраструктури потребам економіки регіону;
- розповсюдження серед підприємств регіону ефективних технологій інноваційного менеджменту і фінансування інноваційних проектів;
- забезпечення гнучкості системи інноваційної інфраструктури, її відповідності змінним зовнішнім умовам.

РПІЗІП передбачає підвищення ефективності взаємодії всіх учасників інноваційного процесу шляхом формування, розвитку, нарощення та підтримки інноваційного потенціалу регіону, підсилення і розвитку економічних зв'язків між різними суб'єктами господарювання, встановлення коопераційних зв'язків між регіонами.

Виходячи з різних рівнів інноваційних процесів регіонів держави пропонується вибір типу РПІЗІП. Розробці РПІЗІП має передувати визначення критеріїв вибору її типу. Це сукупність ознак, які є визначальними для вибору типу РПІЗІП. Враховуючи проведені дослідження, критерієм вибору вважатимемо рівень інтегрального індексу інноваційного процесу регіону. Емпіричні дослідження показують, що інфраструктурне забезпечення інноваційних процесів досить змі-

нюються залежно від групи регіонів. За величиною інтегрального індексу регіонів можна виділити регіони з низьким, середнім, високим і дуже високим значенням показника. Проведений нами аналіз особливостей інноваційних процесів в регіонах України дає уявлення про інноваційний розвиток регіонів держави (див. табл.). Розрахунки показали значну територіальну асиметрію рівнів інноваційних процесів регіонів.

Структура інноваційного процесу в регіоні є неоднорідною, що зумовлено специфікою сполучення умов і факторів конкретної території. До основних ознак і параметрів інноваційного процесу ми віднесли: характеристику стадії генерації знань, освоєння знань, використання інновацій і як взаємозв'язок між ними стадію трансферу знань.

Для оцінки рейтингу регіонів за показниками інтегральних індексів використано 27 регіонів і на цій основі – кластеризацію регіонів України за станом інноваційних процесів. Статистичні дані використано за 2000–2009 роки, що дало змогу виокремити такі сталі групи регіонів (використаємо розподіл на групи за 2009 рік).

Група 1 – це регіони з дуже високим рівнем розвитку інноваційних процесів. Такий тип розвитку інноваційних процесів, властивий м. Києву та Харківській області, утворений величезним науково-виробничим потенціалом, який складається з розвиненої технічної бази та висококваліфікованих робітників, техніків, конструкторів і технологів, інших фахівців виробничої сфери; значними експортним та науковим потенціалом, розгалуженою (порівняно з іншими регіонами) інноваційною інфраструктурою, що здатна підтримувати інноваційний потенціал.

Групу 2 формують високорозвинені індустриальні Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Сумська області з відносно високими параметрами інноваційного розвитку, забезпеченості кваліфікованими кадрами та порівняно достатньою інноваційною інфраструктурою для нарощення інноваційного потенціалу.

Група 3 – АР Крим, Вінницька, Закарпатська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Одеська, Тернопільська, Херсонська, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області та м. Севастополь – регіони промислово-аграрної спеціалізації, переважно середнього рівня соціально-економічного розвитку, із окремими високими параметрами науково-технічного розвитку. Цю групу формують регіони з рівнем розвитку вищим від середньоукраїнського. Доречно зазначити, що характерними ознаками цих регіонів є те, що їхня економіка зазнала спаду виробництва, тривалий час зберігає невисокі темпи виробництва й потребує значних інвестицій для його відновлення та диверсифікованості, розвитку інноваційної інфраструктури.

Група 4 включає регіони, які утворюють Волинська, Житомирська, Рівненська, Хмельницька області, що традиційно мають низький рівень розвитку економіки й життя насе-

Сумарний інтегральний індекс інноваційних процесів та рейтинг регіонів України*

Регіони	2000		2005		2007		2008		2009	
	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг
АР Крим	0,485	18	0,548	10	0,517	14	0,452	18	0,423	20
Вінницька	0,495	15	0,328	24	0,555	8	0,387	21	0,426	19
Волинська	0,492	16	0,295	27	0,352	25	0,412	20	0,329	24
Дніпропетровська	0,628	3	0,620	4	0,609	4	0,600	5	0,590	7
Донецька	0,622	4	0,608	5	0,582	6	0,601	4	0,581	9
Житомирська	0,490	17	0,385	20	0,378	22	0,351	24	0,308	26
Закарпатська	0,384	24	0,344	22	0,355	24	0,300	26	0,420	21
Запорізька	0,615	5	0,622	3	0,624	3	0,629	3	0,610	3
Ів.-Франківська	0,429	20	0,520	11	0,555	10	0,554	7	0,606	4
Київська	0,522	12	0,453	15	0,532	11	0,513	9	0,513	14
Кіровоградська	0,242	27	0,444	17	0,528	13	0,466	17	0,517	13
Луганська	0,533	11	0,505	13	0,529	12	0,545	8	0,511	15
Львівська	0,556	10	0,513	12	0,586	5	0,492	12	0,583	8
Миколаївська	0,571	7	0,577	7	0,414	21	0,496	11	0,594	6
Одеська	0,309	26	0,582	6	0,507	15	0,429	19	0,402	23
Полтавська	0,570	8	0,572	9	0,559	9	0,485	14	0,559	10
Рівненська	0,366	25	0,322	26	0,299	26	0,337	25	0,316	25
Сумська	0,601	6	0,570	8	0,575	7	0,594	6	0,601	5
Тернопільська	0,393	23	0,331	23	0,417	20	0,502	10	0,504	16
Харківська	0,748	2	0,748	2	0,741	2	0,743	2	0,785	2
Херсонська	0,512	14	0,490	14	0,476	18	0,485	15	0,532	11
Хмельницька	0,409	22	0,324	25	0,259	27	0,252	27	0,267	27
Черкаська	0,477	19	0,364	21	0,473	19	0,382	22	0,457	18
Чернівецька	0,513	13	0,413	18	0,484	17	0,476	16	0,520	12
Чернігівська	0,558	9	0,453	16	0,490	16	0,486	13	0,492	17
Київ	0,782	1	0,859	1	0,855	1	0,846	1	0,823	1
Севастополь	0,418	21	0,408	19	0,362	23	0,359	23	0,418	22
Макс. значення	0,782		0,859		0,855		0,846		0,823	
Мін. значення	0,242		0,295		0,259		0,252		0,267	

* Розраховано автором (жирним вказані найнижчі індекси).

лення. Це території переважно індустріально-аграрної й аграрної спеціалізації, з низькою інтенсивністю господарської діяльності, мало диверсифікованою галузевою структурою промисловості. Характерними їхніми особливостями є чітко окреслені ознаки депресивності та кризовості інноваційних процесів. Ці регіони вже не в змозі самостійно вийти з кризи і мають потребу в державній протекціоністській підтримці. Причому значення інтегрального індексу інноваційних процесів кризових районів на 15–20% нижче від середньоукраїнського показника, що потребує формування базових елементів інноваційної інфраструктури.

Розв'язання викладених пропозицій нівелювання диспропорцій інноваційного розвитку регіонів за рахунок реалізації РПІЗІП сприятиме прискоренню трансформаційних процесів переходу регіонів України на постіндустріальні засади. Відповідно до проведеної типології обирається той чи інший тип РПІЗІП.

Для регіонів, що належать до IV групи, слід обрати РПІЗІП, спрямовану на формування інноваційного потенціалу регіону; для III групи регіонів доцільно обрати регіональну політику, спрямовану на розвиток їх інноваційного потенціалу; для регіонів, що належать до II групи – політику, спрямовану на нарощення інноваційного потенціалу регіону; для регіонів, що належать до I групи – політику, спрямовану на підтримку інноваційного потенціалу регіону.

З урахуванням виокремлених особливостей інноваційних процесів доцільно окреслити специфічні характеристики РПІЗІП.

Регіональна політика інфраструктурного забезпечення (РПІЗ) формування інноваційного потенціалу регіону являє собою сукупність спланованих дій органів регіонального управління, спрямованих на структурні інноваційні перетворення економіки регіону з урахуванням його потенційних можливостей, попиту ринку з метою зменшення рівня територіальної диференціації інноваційних процесів регіонів.

Основними напрямками РПІЗ формування інноваційного потенціалу регіону є:

- структурна трансформація економіки регіону в напрямку розвитку некапіталомісткого виробництва; сприяння становленню малого і середнього інноваційного бізнесу;
- формування інтелектуального капіталу;
- створення фінансових інституцій для функціонування інноваційних процесів.

Модернізація структури економіки регіонів четвертого типу на інноваційних засадах можлива за умови формування механізмів регіонального освоєння науково-інноваційної діяльності; інноваційного перерозподілу робочої сили; удосконалення галузевої структури промислового виробництва за рахунок розвитку наукомістких, екологічно чистих виробництв; збільшення місткості сфери прикладання праці за

рахунок раціональної спеціалізації природних зон; комплексного і ефективного освоєння рекреаційних ресурсів, розвитку індустрії туризму і рекреації; технічного переоснащення підприємств легкої, харчової та переробної промисловості; розвитку виробництва будівельних матеріалів, скляних, фаянсових виробів на базі власної сировини із застосуванням маловідходних наукомістких технологій тощо.

Неефективна структура економіки призводить до перевитрат природних ресурсів і водночас не задовольняє основних потреб економіки, наприклад в інвестиційних ресурсах. Структурна переорієнтація економіки регіонів держави пов'язується з необхідністю прискорення темпів науково-технічного прогресу, нових форм і методів організації та управління інноваційними процесами, розширення можливостей адаптації різних сфер економіки країни та її регіонів до потреб внутрішнього та зовнішнього ринку.

Таким чином, даний тип політики передбачає оновлення структури його економіки регіону, в тому числі ліквідації діяльності нерентабельних підприємств, які не здатні швидко реагувати на вимоги регіонального ринку. Здійснювати структурну перебудову доцільно як шляхом розвитку нових напрямів функціонування економіки регіону з наданням переваги підприємствам зі швидкими темпами економічного обороту, високим ринковим попитом, так і шляхом перебудови існуючих базових виробництв регіону, зниження енерго- та матеріалоємності виробництва. Регулювання інноваційного підприємництва шляхом застосування різного роду регіональних преференцій (податкових пільг, цільових субсидій, звільнення від місцевих платежів, надання кредитів під гарантії органів влади);

Формування системи генерації знань передбачає створення науково-дослідних, технологічних, конструкторських підрозділів для наукових досліджень з їх орієнтацією на потреби регіону, підготовку висококваліфікованих спеціалістів шляхом відкриття необхідних регіону спеціальностей в регіональних вузах. Інвестування в освіту формує передусім інтелектуальну складову інноваційного потенціалу регіону, поліпшуючи якість, підвищуючи рівень і запас знань людини. При цьому створюється не лише початковий необхідний для життя в регіоні запас інтелектуального капіталу, а й формується база для подальшого розвитку та збагачення цього капіталу.

Слід зазначити, що реалізація РПІЗ формування інноваційного потенціалу регіону вимагає суттєвої державної підтримки його формування за рахунок створення різного роду організаційних структур для активізації інноваційних процесів.

Серед інструментів державного стимулювання процесів формування інноваційного потенціалу регіонів можна виділити такі, як розробка програм підтримки регіонів із низьким рівнем інноваційного потенціалу; вироблення чіткого порядку формування, розгляду, затвердження, фінансування та контролю за виконанням програм підтримки таких регіонів; забезпечення фінансової допомоги шляхом прямих державних інвестицій та трансфертів з державного бюджету;

встановлення спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності для суб'єктів господарювання, що реалізують проекти в пріоритетних видах економічної діяльності регіону, створюють нові робочі місця; поширення дії інвестиційного податкового кредиту на підприємства регіонів, які функціонують переважно в інноваційних секторах; ініціювання створення місцевою владою регіональних інноваційних структур, надання їм юридичних, консультаційних, ділових та інших послуг, допомога в пошуку партнерів, укладання угод під гарантії регіональних органів влади, захист інтересів наукових організацій тощо.

Для вказаних регіонів має бути створена інноваційна інфраструктура, спрямована на формування інноваційного потенціалу, що передбачає залучення центрів науково-технічної інформації, створення консультаційних центрів, консалтингових фірм в кожному місті, районі з метою забезпечення інноваційного бізнесу достовірною, вчасною, достатньою інформацією про сучасний стан розвитку науки і технологій; створення інноваційних бізнес-інкубаторів для підтримки новаторів, винахідників, малого інноваційного бізнесу; створення органами регіональної влади регіональних інноваційних та гарантійних фондів; проведення конкурсів, виділення грантів новаторам, раціоналізаторам, вченим для освоєння їхніх інноваційних ідей; підготовка кадрів у сфері інноваційного менеджменту, маркетингу.

Мережа вказаних структур має працювати з проектами на початкових стадіях інноваційного процесу і повинна функціонувати в податкових адміністраціях, центрах зайнятості, офісах комерціалізації при ВНЗ, патентно-ліцензійних підрозділах підприємств або створених на їх місцях відділах трансферу технологій.

Акумуляування вільних коштів на формування елементів інноваційної інфраструктури за рахунок оптимізації управління бюджетом області, його планування та виконання, підтримка структурної збалансованості в часі дохідної та витратної частин бюджету.

Ініціація створення галузевих банків та формування кредитних інноваційних спілок; кредитних спілок у сільській місцевості для фінансування нововведень у сільському господарстві; венчурних фірм; підтримка фінансового лізингу, франчайзингу; сприяння акумуляції коштів у приватних, акціонерних, громадських, міжнародних структурах.

Організація постійно діючих науково-технічних ярмарків, виставкових комплексів зі стендами нових розробок наукових установ, нової продукції підприємств, бізнес-планів інноваційних пропозицій.

Ініціювання створення місцевою владою регіональних інноваційних структур, надання їм юридичних, консультаційних, ділових та інших послуг, допомога в пошуку партнерів, укладання угод під гарантії регіональних органів влади, захист інтересів наукових організацій тощо.

Регіональна політика інфраструктурного забезпечення розвитку інноваційного потенціалу регіону являє собою су-

купність спланованих дій органів регіонального управління, спрямованих на розвиток якісних та кількісних параметрів інноваційного розвитку його економіки на основі трансфертних механізмів. Основними напрямками реалізації такого типу регіональної політики є:

- часткова структурна перебудова економіки регіону; залучення малого і середнього бізнесу до інноваційного підприємництва;
- активізація ринку досліджень і розробок;
- підвищення рівня трансферу знань;
- залучення інтелектуального потенціалу до використання.

Політика регіонів третього типу має включати: розвиток виробництва, що компенсують розірвані технологічні ланцюги та створюють в економіці регіонів необхідні замкнені виробничі цикли; зростання виробництва інноваційної продукції за рахунок технічного переоснащення виробничих потужностей, розробки та впровадження сучасних високоефективних ресурсощадних та екологічно безпечних технологій; створення нових наукоміських робочих місць в машинобудуванні і металообробці, верстатобудуванні, приладобудуванні, медичній галузі; поглиблення інтеграції науки, освіти і виробництва з метою підвищення якості підготовки фахівців для нових високотехнологічних напрямів.

При формуванні РПІЗ розвитку інноваційного потенціалу для регіонів третього типу доцільно реалізувати комплекс організаційно-економічних заходів, спрямованих на освоєння виробництва продукції нових поколінь, яка користується попитом за кордоном за допомогою закупівлі ліцензій на високоефективні новітні технології. У подальшому в регіоні буде створюватися і розвиватися власний інноваційний потенціал. А для використання наявного інноваційного потенціалу освоювати випуск наукоміської високотехнологічної продукції, що вироблялася раніше у високорозвинених країнах.

Рациональне сполучення державного сектора з підприємницьким дасть змогу ефективно використовувати основні елементи політики розвитку, активізувати науково-інноваційну діяльність, наростити обсяги виробництва наукоміської продукції. Основним завданням даної політики має стати закріплення позитивних тенденцій в інноваційному розвитку, створення науково-технічних та інституційних передумов для кардинального технологічного переозброєння економіки та суттєвого зростання частки сучасної високотехнологічної продукції, конкурентоспроможної на світових ринках товарів, послуг, технологій.

Часткова структурна перебудова економіки регіону передбачає зміну спеціалізації та розширення кооперації виробництва. Спеціалізація зумовлює розширення кооперації виробництва. Це, у свою чергу, сприяє розширенню територіальної спеціалізації регіонів держави. Водночас здійснення структурної перебудови економіки регіону вимагає створення сприятливого інвестиційного клімату. В зв'язку з цим необхідно активізувати діяльність служб маркетингу, регіональних органів управління щодо визначення і вибору рен-

табельних напрямів розвитку економіки регіону та стимулювання залучення інвестицій у регіон, що сприятиме розширенню його виробництва на основі створення і освоєння інноваційних продуктів.

Важливе місце в системі РПІЗ розвитку інноваційного потенціалу регіону належить регіональному маркетингу, який дозволяє виявити потреби регіону в інноваціях. Регіональний маркетинг дозволяє здійснити позиціонування регіону стосовно інших регіонів, сформувати програму створення його інноваційних переваг. Інноваційні переваги регіону повинні спрямовуватись на розвиток тих видів економічної діяльності, які мають можливість сформувати розвиток інноваційного потенціалу регіону за рахунок створення техніки та технологій, що репрезентують сучасні технологічні уклади, модернізації виробничих потужностей провідних галузей економіки регіону з орієнтацією на ресурсозбереження, налагодження імпортозаміщуючих виробництв для потреб внутрішнього ринку та випуску експортоорієнтованої продукції з високою часткою доданої вартості. Підтримка зарубіжних ліцензійних виробництв (високотехнологічної продукції) у разі розміщення замовлень на підприємствах регіону і використання місцевих трудових ресурсів.

Розвиток інноваційних переваг передбачає раціональне використання ресурсів регіону, створення передумов для підтримки підприємництва та інноваційної інфраструктури, вдосконалення методів управління економікою регіону. Важливе значення у розвитку інноваційних переваг належить підсистемі генерації знань, основне завдання якої – використання інтелектуального потенціалу і його трансфер.

Створення офісів комерціалізації розробок для передачі об'єктів інтелектуальної власності (центрів, відділів трансферу технологій) як в організаціях вищої школи, так і в академічних інститутах є одним із основних елементів побудови інноваційної інфраструктури регіону. Центр трансферу технологій працює з реально існуючими проектами на стадіях отримання експериментальних зразків та маркетингу продукції і надає додаткові послуги фірмам.

Дійсно, однією із причин інтенсивного розвитку інноваційної діяльності в США і Великобританії є те, що практично в усіх університетах цих країн є офіси комерціалізації технологій, які відповідають за роботу з результатами інтелектуальної власності і виробничими партнерами. Таким чином, відбувається розподіл функцій: вчені займаються науковими розробками; професіонали (інноваційні, технологічні менеджери) – ринком. Важливо тільки, щоб всі сторони (наукові організації, автори, офіси комерціалізації, виробники) були економічно зацікавлені в процесі комерціалізації, тоді ймовірність успіху значно зростає.

За таких умов інноваційні переваги одержують ті регіони держави, котрі створюють інтелектуальні технології й системи, програмне забезпечення, консалтингові та юридичні послуги, нові економічні моделі, сценарії та інше. Обов'язковим є розвиток власних дослідних центрів, навчальних закладів,

потужних експертних компаній, що здійснюють патентування та ліцензування нових ідей, і мережа маркетингових, трейдингових та провайдерських компаній, які виводять на світові ринки наукомістку продукцію.

Інноваційна інфраструктура для таких регіонів має формуватись на створенні центрів трансферу технологій, інноваційно-технологічних центрів, перепідготовці спеціалістів у сфері технологічного, енергетичного аудиту, використанні лізингу, коштів населення, пенсійних фондів. Здійснення кадрового забезпечення інноваційних процесів за допомогою семінарів, тренінгів, а також через відновлення на підприємствах регіону патентно-ліцензійних підрозділів у вигляді нової організаційної форми – відділів трансферу технологій. Координація науково-інноваційної діяльності в регіоні через формування власної інноваційної стратегії розвитку кожного регіону обласного рівня, а в рамках області – кожного адміністративного району, міста, в тому числі інноваційної інфраструктури.

Регіональна політика інфраструктурного забезпечення нарощення інноваційного потенціалу регіону являє собою сукупність спланованих дій органів регіонального управління, спрямованих на технологічне переоснащення виробництва, встановлення стійких зв'язків в системі «наука–виробництво–ринок». Основними напрямками реалізації такого виду політики є:

- технологічне переоснащення виробництва;
- просування інноваційної продукції до споживача;
- розвиток інноваційної інфраструктури.

Інноваційний формат політики нарощення інноваційного потенціалу регіонів–переслідувачів має передбачати: зосередження ресурсів на розвитку фундаментальних і прикладних досліджень та розробок, розвитку наукомістких виробництв із значним експортним потенціалом, в першу чергу, в авіа– та верстатобудуванні, електронній, медичній і поліграфічній галузях промисловості; зростання виробництва товарів народного споживання високої технічної складності; задоволення внутрішнього платоспроможного попиту у сфері сучасних інформаційних послуг; збільшення масштабу та розширення складу перспективних технологій на середніх і завершальних стадіях технологічного циклу; створення і освоєння виробництва ресурсозберігаючої техніки; широке застосування переробки та залучення у виробництво промислових, будівельних та побутових відходів; розвиток інноваційної інфраструктури, яка б із залученням промислового, банківського та торговельного капіталу поєднувала стадії «освіта–наука–виробництво».

Створення у регіоні високотехнологічного виробничого сектора на основі вибраної ключової спеціалізації шляхом концентрації виробничих підприємств, освітніх, наукових організацій, зокрема з інших регіонів України і з–за кордону.

Наукомісткі галузі утворюють сьогодні лідируючу групу в економіці розвинених країн, є основним локомотивом економічного зростання та позитивної динаміки інших показників соціально–економічного розвитку.

Це потребує вдосконалення механізму функціонування відкритої до світового ринку економіки регіону та стримування формування однобічної залежності економіки регіону від світового господарства, поглиблення спеціалізації регіональних товаровиробників, переведення структури економіки регіону з моноспеціалізованої до поліспеціалізованої, в тому числі за рахунок створення регіональних наукових парків, які сприятимуть стимулюванню та розвитку економіки, залученню висококваліфікованих працівників і зростанню частки високотехнологічних виробів, використанню власних інноваційних переваг.

Ринкова направленість інноваційних процесів регіону передбачає пошук ніш світового ринку, які мають відповідати потенціалу та потребам економіки регіону, розробці механізмів поступового переходу від експорту сировини, напівфабрикатів з незначним рівнем переробки вхідної сировини і товарів з низькою питомою вагою валового регіонального продукту до високотехнологічних товарів, під час виробництва яких буде використовуватись висококваліфікована робоча сила; усунення залежності економіки регіону від імпортованих товаровиробників. Відомо, що в експорті України переважають товари з низьким ступенем обробки (сировина та напівфабрикати), а в імпорті – продукція з високим ступенем обробки. Орієнтація економіки України на пріоритетне обслуговування зовнішнього ринку, яка спостерігається нині, робить економіку регіонів надзвичайно вразливою від світових економічних криз, а крім того, не сприяє зміні існуючої нераціональної структури промисловості і структурній перебудові виробничого комплексу у напрямі розвитку високотехнологічних галузей та виробництв.

Головною проблемою інноваційного розвитку регіонів цієї групи в даний час є відсутність зв'язків між основними учасниками інноваційного процесу, інформаційна непрозорість і низька мотивація до розробок, фінансування і комерціалізації інновацій. Ядром інноваційної інфраструктури є технопарки, які можуть вирішити вказані проблеми.

На підставі аналізу наявного досвіду зі створення технопарків в Україні можна виділити такі чинники, що сприяють їх формуванню:

- присутність в регіоні науково–дослідних установ;
- наявність кваліфікованих фахівців виробничої сфери, що мають досвід впровадження нової техніки і технологій;
- можливість придбання або найму в оренду на пільгових умовах ділянки землі і виробничих приміщень;
- наявність технологічної інфраструктури, розвиненої індустрії ділових послуг;
- наявність джерел ризикового капіталу.

Дуже важлива допомога, яку надають технопаркам місцеві і центральні органи влади у вигляді безвідплатного фінансування, пільгового виділення земель, податкових пільг. Стимулювання інновацій шляхом розміщення в технопарках чи на підприємствах бізнес–інкубаторів державних замовлень від регіональної адміністрації, передача збиткової ко–

мунальної власності інноваційним структурам, відстрочка сплати патентних мит по ресурсозберігаючих винаходах.

Технологічні парки визначають орієнтацію досліджень на потреби регіону; забезпечать найменший термін виведення інновацій на ринок (з моменту їх створення); сприятимуть створенню саме конкурентоспроможних інновацій, а не тільки тих, які можна реально виробити. Створення технологічних (наукових) і промислових парків, підвищення кваліфікації в інноваційній сфері, включення регіональної системи інформації в українську мережу трансферу технологій, залучення приватного капіталу в формі державно-приватного партнерства дасть можливість таким регіонам швидкими темпами нарощувати свій інноваційний потенціал.

Регіональна політика інфраструктурного забезпечення підтримки інноваційного потенціалу регіону – комплекс заходів органів регіонального управління, спрямованих на забезпечення підтримки на базі високих технологій випуску інноваційної продукції шляхом використання власного інноваційного потенціалу, а також спланованих дій, спрямованих на активізацію і взаємодію всіх підсистем інноваційного процесу з метою формування регіональної інноваційної системи. Основними напрямками такого типу політики підтримки інноваційного потенціалу регіону є:

- зміцнення, збереження та розвиток існуючих тенденцій розвитку економіки регіону;
- створення ефективних зв'язків між учасниками інноваційного процесу: формування регіональної інноваційної системи;
- підвищення рівня використання знань, їх дифузія у регіони з низьким потенціалом.

Цей тип політики покликаний забезпечувати утримання високого рівня інноваційного потенціалу регіону та створення нових передумов для його підвищення. Він передбачає спрямування зусиль на підтримку збалансованого, диверсифікованого розвитку економіки регіону, активізацію науково-інноваційної діяльності, підвищення ролі фінансово-кредитних механізмів, розширення відтворювальних процесів у регіоні.

Інноваційна політика соціально-економічного розвитку м. Києва та Харківської області має передбачати реалізацію максимально можливого використання наукового потенціалу, створення центрів досліджень різних форм власності на базі існуючих наукових організацій або шляхом об'єднання найбільш продуктивних наукових груп з різних організацій.

Зберегти високий рівень розвитку економіки регіону можна за рахунок реалізації інноваційної продукції за межі України, розвитку наукомістких виробництв та інтенсивного використання інтелектуального, виробничого і ринкового потенціалів. Така модель передбачає розбудову ефективної регіональної інноваційної системи. Поступове підвищення в експорті частки високих технологій, зменшення експорту сировини шляхом створення замкнутих виробничо-технологічних циклів, розширення міжнародної співпраці на всіх стадіях інноваційного процесу, створення спільних підприємств

на базі вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів, що дасть змогу збільшити кількість робочих місць та забезпечити належний рівень життя населення регіону. Регіональна переорієнтація зовнішньої торгівлі, розширення доступу іноземного капіталу на національні ринки створять сприятливі умови для налагодження взаємовигідних зв'язків із зарубіжними партнерами, розширення товарообміну, залучення сучасних технологій, передового досвіду, кредитів, інвестицій тощо. Водночас активізація інноваційних процесів у регіонах передбачає обмеження імпорту товарів, що сприятиме підтримці регіонального товаровиробника, наданню переваг імпорту високих технологій, закупівлі ліцензій для виробництва наукомісткої продукції.

Крім того, така політика надасть можливість створити інноваційну модель розвитку, яка забезпечить підтримку інноваційного потенціалу та його використання з метою виробництва інноваційної конкурентоспроможної продукції, а завдяки цьому – зростання валового регіонального продукту регіонів. Важливе значення при цьому належить створенню адекватної інфраструктури інноваційного розвитку регіонів з метою розвитку взаємодії малого, середнього і великого інноваційного бізнесу через стимулювання діючих та створення нових інноваційних форм організації бізнесу, науки і влади. Для таких регіонів необхідним є створення складних мережевих структур, а саме: науково-виробничих кластерів, технополісів, зон високих технологій, наукоградів; стажування та тренінгові системи оновлення знань; приєднання до російської мережі трансферу технологій; залучення іноземних інвестицій під заставу об'єктів інтелектуальної власності.

Створення технополісу передбачає реалізацію нового підходу до регіонального розвитку, який полягає в тому, що органам місцевого самоврядування надається велика самостійність, а житлові комплекси і промислові зони великих міст «розвантажуються» завдяки активнішому розвитку виробничої і соціально-побутової інфраструктури передмість. В окремих випадках створення технополісу передбачає створення абсолютно нового міста з сучасними дослідницькими центрами і виробництвами, висококваліфікованими кадрами, навчальними закладами, мережами комунікацій, житловими масивами тощо.

Сприяння міжнародній науково-технічній та інноваційній кооперації (створення спільних інноваційних підприємств, міжнародний трансфер технологій, обмін науковцями, сприяння в пошуку зарубіжних засновників).

Таким чином, кожна підгрупа регіонів держави повинна формувати власну РПІЗ формування, розвитку, нарощення та підтримки інноваційного потенціалу регіону, реалізуючи відповідні пріоритети та заходи. При цьому слід зауважити, що кожне наступне інфраструктурне забезпечення інноваційних процесів в регіонах буде доповнюватись структурними елементами уже попередньо сформованої інноваційної інфраструктури.

Запропоновані заходи для різних типів політики дозволять вирішити проблеми щодо формування, розвитку, нарощення та підтримки інноваційного потенціалу регіонів держави, проте для реалізації даної політики, контролю за її виконанням необхідно розглянути послідовність етапів її виконання.

Висновки

Кожний регіон має самостійно формувати РПІЗІП, розробляти заходи з її реалізації, враховуючи насамперед свій інноваційний потенціал і перспективи економічного зростання, оскільки саме науково-технічний прогрес, використання інформаційно-комунікативних технологій, інтелектуалізація основних факторів виробництва, пошук альтернативних джерел фінансування, створення інноваційної інфраструктури будуть визначати в перспективі рівень його розвитку.

Література

1. Долішній М. Організаційно-економічні напрямки активізації інноваційної діяльності в Україні: регіональний аспект / М. Долішній, С. Бойко, С. Іщук // Регіональна економіка. – 2004. – №1. – С. 48–54.
2. Веселовська О.Є. Удосконалення системи управління інвестиційним й інноваційним розвитком регіонів / О.Є. Веселовська // Проблеми науки. – 2005. – №5. – С.15–20.

3. Гуриева Л.К. Система стратегий в государственном регулировании инновационной деятельности регионов / Л.К. Гуриева // Инновации. – 2006. – №3. – С. 22–27.

4. Жихор О.Б. Механізм реалізації політики інноваційного розвитку регіону / О.Б. Жихор // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.8. – С. 123–129.

5. Румянцев А.А. Некоторые аспекты развития региональной инновационной политики / А.А. Румянцев // Инновации. – 2001. – №4–5. – С. 44–47.

6. Том'юк Т. Регіональна інноваційна політика як інструмент державного регулювання економіки / Т. Том'юк // Економіст. – 2002. – №211. – С. 42–43.

7. Федотов Н.Г. Формирование региональной инновационной политики / Н.Г. Федотов, Л.Н. Панков, М.А. Фролова, В.Н. Королёв // Инновации. – 2001. – №4–5(41–42). – С. 41–44.

8. Федулова Л.І. Управління інноваційним розвитком регіону / Л.І. Федулова // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 37–47.

9. Федулова Л.І. Концептуальні засади державної регіональної промислової політики в умовах інноваційного розвитку / Л.І. Федулова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №1(6). – С. 112–119.

10. Яненко І.Г. Організаційний ресурс інноваційного розвитку регіонів / І.Г. Яненко // Бизнес Информ. – 2008. – №11. – С. 83–85.

Н.В. КУЗЬМИНЧУК,

к.е.н., докторант, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Інтегральна оцінка рівня розвитку людського потенціалу регіону

Запропоновано методику розрахунку інтегрального показника розвитку людського потенціалу регіону. Згідно з цією методикою виконано оцінку розвитку людського потенціалу Харківської області у 2000–2010 роках та проаналізовано результати цієї оцінки.

Ключові слова: методика, рівень життя, індекс, інтегральний показник, аналіз, регіон.

Предложена методика расчета интегрального показателя развития человеческого потенциала региона. Согласно этой методике выполнена оценка развития человеческого потенциала Харьковской области за 2000–2010 годы и проанализированы результаты этой оценки.

Ключевые слова: методика, уровень жизни, индекс, интегральный показатель, анализ, регион.

The method of calculation of integral index of development of human potential of region is offered. In obedience to this method the estimation of development of human potential of the Kharkov area is executed for 2000–2010 and the results of this estimation are analysed.

Keywords: method, standard of living, index, integral index, analysis, region.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток регіону визначається досягнутим рівнем життя населення. Останнім часом дії уряду спрямовуються на недопущення зниження рівня життя (РЖ) населення [7, с. 6] як головного базису розвитку людського потенціалу регіонів. Тому питання, пов'язані з підвищенням життєвого рівня українського суспільства, вимагають все більшої уваги як з боку органів державної влади, так і глибокого аналізу та оцінки – з боку науковців. Показники динаміки РЖ населення регіону дають можливість судити як про характер і спрямованість соціально-економічних змін у цілому, так і про їхні соціальні наслідки для різних груп населення, що у кінцевому випадку надасть можливість органам місцевого самоврядування оперативно реагувати на ці зміни за допомогою бюджетних важелів для забезпечення рівного та ефективного розподілу бюджетних ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема оцінки життєвого рівня населення країни, зокрема

регіону, вченими та практиками широко досліджена. Нами проведено порівняльний аналіз існуючих методичних підходів до оцінки якості та рівня життя населення, який показав, що вони носять двоякий характер, що виражається у надто деталізованій або, навпаки, надто укрупненій оцінці. 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. Так, аналізуючи стан людського розвитку країни, більшість дослідників [3, 4, 9, 11, 13, 17, 26, 23, 25] посилається на рейтинг, складений за результатами розрахунку Індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Група науковців [5, 8, 11, 12], які досліджують проблеми якості та рівня життя населення регіону, використовують Національну методику побудови індексів регіонального людського розвитку. Деякі вчені [1, 2, 10, 16, 18–21, 23] виходячи з мети свого дослідження пропонують власну систему показників та методів оцінювання РЖ населення. Зокрема, автори у своїх дослідженнях використовують такі методи оцінки: факторний аналіз РЖ населення регіону [22], методику оцінки РЖ населення країн СНД на основі кластерного аналізу [15], оцінку управління людським розвитком з використанням методу скаляризації [24].

Таким чином, **метою статті** є розробка методики оцінки розвитку людського потенціалу регіону. Відповідно цієї методики виконати аналіз розвитку людського потенціалу на прикладі Харківської області.

Виклад основного матеріалу. Кількісна оцінка РЖ передбачає побудову інтегрального показника, який є комплексною характеристикою рівня і якості життя населення регіону. Автор пропонує будувати його за тими ж принципами, які використовуються у дослідженнях, що проводить ООН у межах Програми розвитку [26] для оцінювання рівня і якості життя населення. На відміну від традиційних вимірників національного розвитку, які базуються на суто економічних показниках, ІРЛП, який пропонується нами, враховує такі характеристики рівня людського життя, як Індекс очікуваної тривалості життя населення (I_1), Індекс доступного рівня освіти (грамотність) населення (I_2) та реальний прибуток на душу населення (I_3), який складається з таких ресурсів життєзабезпечення населення регіону, як доходи від трудової та підприємницької діяльності та бюджетні ресурси:

$$I_0 = \frac{1}{3}(I_1 + I_2 + I_3). \quad (1)$$

У свою чергу, кожний з частинних індексів I_i ($i = \overline{1,3}$) обчислюється як сукупність нормованих локальних показників за принципом їх адитивності:

$$I_i = \sum_j \lambda_{ij} z_{ij}, \quad i = \overline{1,3}, \quad (2)$$

де λ_{ij} – ваговий коефіцієнт, що враховує значущість j -го фактора та визначається за результатами експертного оцінювання $\sum_j \lambda_{ij} = 1$;

z_{ij} – нормоване значення j -го локального показника у складі i -го частинного індексу:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min ij}}{x_{\max ij} - x_{\min ij}}, \quad j = \overline{1, n}, \quad (3)$$

де x_{ij} – натуральне значення j -го показника;

$x_{\max ij}$ – найбільше натуральне значення j -го показника, який входить до складу i -го частинного індексу, серед усіх об'єктів рейтингу;

$x_{\min ij}$ – найменше натуральне значення j -го показника, який входить до складу i -го частинного індексу, серед усіх об'єктів рейтингу.

При виборі значень $x_{\min ij}$ та $x_{\max ij}$ треба брати до уваги не тільки аналогічні показники по Україні, а й для тих країн, куди спрямовані основні вектори еміграції. Враховувати фактори зовнішнього середовища особливо важливо для Харківського регіону, оскільки Харків як розвинутий науковий і технологічний центр може бути джерелом висококваліфікованих наукових кадрів для інших країн.

На рис. 1 подано схему оцінки рівня РЛПР. Аналіз та оцінювання РЖ населення на основі великої кількості значень показників здійснюється шляхом: «ущільнення» обсягів вихідної інформації до певного рівня; переведення відповідних показників у систему стандартних значень.

Отже, інтегральний показник РЛПР (I_0) у представленій автором методиці його розрахунку визначається урахуванням кожного з його факторів за принципом адитивності окремих складових (формула 2). Для встановлення вагових коефіцієнтів (λ_{ij}) часткових показників (z_{ij}) здійснюється експертна оцінка на основі реалізації таких етапів [14, с. 60–70]:

Етап 1. Формування інформаційного простору. Критичний огляд існуючих показників РЖ дозволив виділити найбільш суттєві компоненти людського потенціалу, що сформовано у відповідні групи (табл. 1). Представлені показники є інформаційною базою складання анкет експертного опитування.

Етап 2. Формування анкети експертного опитування. На основі анкет експертизи формується матриця рангів показників.

Етап 3. Визначення ступеня узгодженості думок експертів. Даний етап дозволяє визначити:

1) чи можливо за оцінками експертів зробити висновки про значимі розходження між ваговими коефіцієнтами, які визначають індекс РЛПР;

2) чи погоджені думки експертів за даним питанням, чи є вони випадковими і незалежними. Мірою згоди різних ранжировок n об'єктів є коефіцієнт конкордації Кендела (W).

Коефіцієнт конкордації лежить у межах $0 \leq W \leq 1$. Статистична значимість коефіцієнта конкордації (W) перевіряється на основі того, що статистика Фрідмана (F) при $k \rightarrow \infty$ має (приблизно) розподіл χ^2 з $(n-1)$ ступенями вільності. Для перевірки статистичної значимості використовують таблиці критичних значень.

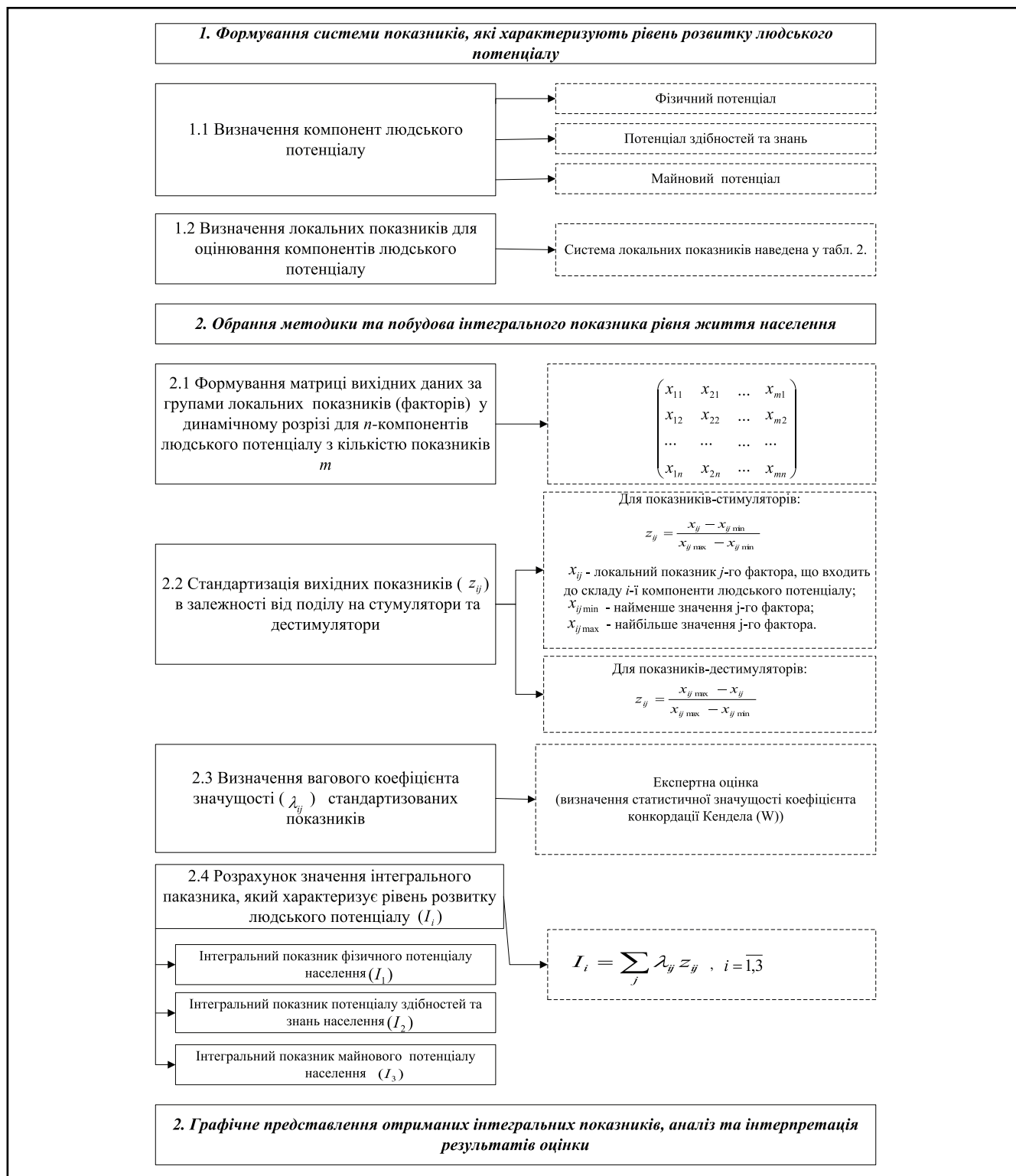


Рисунок 1. Схема оцінки рівня розвитку людського потенціалу населення регіону

У результаті проведення відповідних розрахунків встановлено, що коефіцієнт конкордації дорівнює $W=0,73$. Значення статистики Фрідмана дорівнює 40,66. Табличне значення критерію χ^2 на рівня значущості $\alpha = 0,05$ дорівнює

$\chi_{0,05}^2 = 15,51$. Отже, гіпотеза про випадковість думок експертів відкидається. З імовірністю 95% можна стверджува-

ти, що існує певна погодженість думок експертів відносно вагових коефіцієнтів, що визначають значущість показників розвитку людського потенціалу.

Етап 4. Вибір інформаційного простору дослідження. На основі проведених розрахунків встановлюємо величину вагових коефіцієнтів як їх середньоарифметичне значення.

Таблиця 1. Показники розвитку людського потенціалу

Компонента людського потенціалу	Показники
Фізичний потенціал	Рівень захворюваності населення, на 10 тис. осіб (X1)
	Кількість дітей у дитбудинках, на 10 тис. осіб (X2)
	Рівень оздоровлення та спортивної підготовки, на 10 тис. осіб (X3)
	Кількість кв. м, що припадає на особу (X4)
	Рівень екологічної безпеки (X5)
Потенціал здібностей та знань	Освітній рівень населення (X6)
	Показник відвідування населенням театрів, концертів, музеїв на 10 тис. осіб (X7)
Майновий потенціал	Рівень оплати праці та підприємницького доходу, на особу (X8)
	Рівень соціальних виплат з бюджету, на особу (X9)

Отриманий інформаційний простір для подальшої оцінки РЛПР може бути представлено такою множиною:

$$\lambda_{ij} = \{\lambda_{11}, \lambda_{12}, \lambda_{13}, \lambda_{14}, \lambda_{15}, \lambda_{21}, \lambda_{22}, \lambda_{31}, \lambda_{32}\};$$

$$\lambda_{ij} = \{0,25; 0,13; 0,12; 0,26; 0,24; 0,62; 0,38; 0,60; 0,40\}.$$

У результаті отримано такі значення часткових показників ($\lambda_{ij} \cdot z_{ij}$) та інтегрального показника фізичного потенціалу

(I_1), потенціалу здібностей і знань (I_2), майнового потенціалу (I_3) населення Харківського регіону (табл. 2–4). Динаміку інтегральних індексів (I_1, I_2, I_3) та узагальнюючого (I) наведено відповідно на рис. 2 та рис. 3.

Так, виходячи з рис. 2 позитивні зміни інтегрального показника фізичного потенціалу досить нестабільні; рівновірні декілька альтернативних станів рівня фізичного по-

Таблиця 2. Часткова та інтегральна оцінка рівня РЛПР (компонента фізичного потенціалу населення)

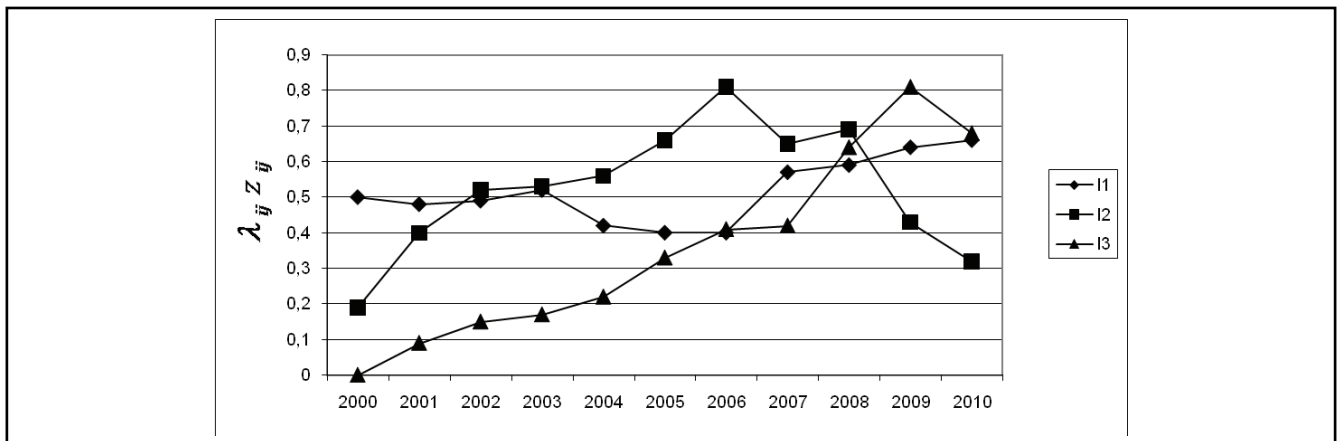
Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
$\lambda_{11} \cdot z_{11}$	0,25	0,23	0,24	0,16	0,00	0,00	0,01	0,05	0,04	0,05	0,05
$\lambda_{12} \cdot z_{12}$	0,04	0,05	0,04	0,02	0,00	0,03	0,07	0,09	0,13	0,12	0,13
$\lambda_{13} \cdot z_{13}$	0,00	0,00	0,04	0,08	0,12	0,11	0,11	0,12	0,11	0,09	0,09
$\lambda_{14} \cdot z_{14}$	0,00	0,06	0,01	0,11	0,14	0,15	0,16	0,20	0,22	0,25	0,26
$\lambda_{15} \cdot z_{15}$	0,21	0,14	0,16	0,15	0,16	0,11	0,05	0,11	0,09	0,13	0,13
I_1	0,50	0,48	0,49	0,52	0,42	0,40	0,40	0,57	0,59	0,64	0,66

Таблиця 3. Часткова та інтегральна оцінка рівня РЛПР (компонента потенціалу здібностей та знань)

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
$\lambda_{21} \cdot z_{21}$	0,19	0,40	0,48	0,47	0,48	0,51	0,62	0,38	0,31	0,16	0,00
$\lambda_{22} \cdot z_{22}$	0,00	0,00	0,04	0,06	0,08	0,15	0,19	0,27	0,38	0,27	0,32
I_2	0,19	0,40	0,52	0,53	0,56	0,66	0,81	0,65	0,69	0,43	0,32

Таблиця 4. Часткова та інтегральна оцінка рівня РЛПР (компонента майнового потенціалу)

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
$\lambda_{31} \cdot z_{31}$	0,00	0,05	0,07	0,09	0,12	0,18	0,25	0,27	0,41	0,51	0,60
$\lambda_{32} \cdot z_{32}$	0,00	0,04	0,08	0,08	0,10	0,15	0,16	0,15	0,23	0,30	0,40
I_3	0,00	0,09	0,15	0,17	0,22	0,33	0,41	0,42	0,64	0,81	1,00

Рисунок 2. Динаміка інтегральних показників фізичного потенціалу (I_1), потенціалу здібностей і знань (I_2) та майнового потенціалу (I_3) населення Харківської області

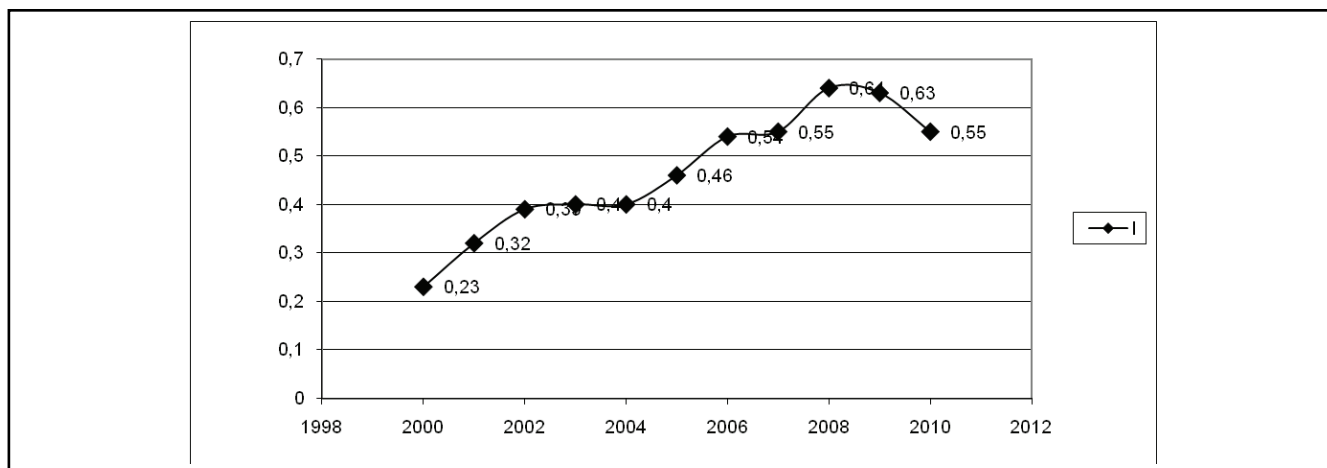


Рисунок 3. Динаміка індексу розвитку людського потенціалу населення Харківської області

тенціалу населення та, відповідно, його елементів, що залежить від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Проте спостерігається повільна, але позитивна тенденція його зміни у період 2007–2010 років. Порівнюючи особливості динаміки інтегрального Індексу потенціалу здібностей та знань з динамікою його часткових показників, факторами, які забезпечують підвищення його рівня, є: по-перше, постійне зростання забезпеченості житлом населення; по-друге, скорочення абсолютної кількості дітей, що перебувають у дитбудинках; по-третє, досить невисокий рівень екологічної небезпеки. У той же час до факторів, які скорочують значення інтегрального Індексу фізичного потенціалу населення, відносяться: рівень захворюваності населення (у дуже значній мірі), а також рівень оздоровлення спортивної підготовки. Порівнюючи особливості динаміки інтегрального індексу потенціалу здібностей та знань з динамікою його часткових показників, можна сказати, що факторами, які забезпечують підвищення рівня досліджуваного показника до 2006 року, є: постійне зростання освітнього рівня населення, а також незначне збільшення культурного рівня населення, що характеризується кількістю відвідування театрів, музеїв, кіносеансів. Проте починаючи з 2007 року скорочення кількості учнів, студентів, науковців негативно відображається на вимірюваному показнику освітнього потенціалу, незважаючи на те, що друга його складова має тенденцію до стабільного зростання. Порівнюючи особливості динаміки інтегрального індексу майнового потенціалу з динамікою його часткових показників, можна стверджувати, що факторами, які забезпечують підвищення рівня досліджуваного показника, є одночасне (хоча й нерівномірне) зростання двох наведених вище його складових.

Висновки

У результаті проведених досліджень щодо визначення рівня РЛПР можна сформулювати такі висновки. На базі ІРЛП запропоновано узагальнений інтегральний показник, який є критерієм ефективності при прийнятті управлінських рішень щодо альтернатив розподілу коштів місцевого бю-

джету. Запропонована методика до аналізу та оцінки інтегрального показника РЛПР може бути рекомендована для реалізації заходів, спрямованих на підвищення РЖ населення та соціально-економічного розвитку регіону в цілому. Виявлені тенденції динаміки часткових показників та загального індексу РЛПР сприяють виявленню найбільш проблемних серед них, що потребує посилення ролі держави в їх регулюванні шляхом реалізації бюджетної політики. Виявлені тенденції динаміки часткових показників та загального Індексу РЛПР дають змогу спрогнозувати їхні значення на майбутній період, що є інформаційною базою для прийняття управлінських рішень у досліджуваній сфері.

Таким чином, апробована методика аналізу та оцінювання РЛПР вирішує ряд важливих завдань дослідження. Проте для оцінки ролі бюджетного регулювання у забезпеченні розвитку людського потенціалу необхідно здійснити якісний аналіз тенденцій бюджетних витрат у взаємозв'язку з розвитком людського потенціалу, що й визначає перспективи подальших досліджень.

Література

1. Айвазян С.А. Россия в межстрановом анализе синтетических категорий качества жизни населения [Електрон. ресурс] / С.А. Айвазян. — Режим доступу: http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol01_4/lvazian2.htm
2. Беляева Л.А. Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации [Текст] / Л.А. Беляева // Социологические исследования. — 2009. — №1. — С. 33–42.
3. Буткалюк В. Качество трудовой жизни как составляющая качества жизни / В. Буткалюк // Социология: теория, методы, маркетинг. — 2010. — №4. — С. 138–151.
4. Васильев А. Экономический анализ качества жизни [Текст] / А. Васильев // Стандарты и качество. — 2007. — №4. — С. 80–84.
5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст]: Підручник / О.А. Грішнова. — 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Т-во «Знання», 2007. — 559 с.
6. Грішнова О.А. Людський розвиток в системі пріоритетів регіональної соціально-економічної політики [Текст] / Грішнова О.А. //

Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2007. – Вип. 4. – С. 23–29.

7. Данилишин Б.М. Уряд має чітку антикризову програму [Текст] / Б.М. Данилишин // Урядовий кур'єр. – 12 березня 2009 р. – №44. – С. 6.

8. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія [Текст] / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.

9. Жадан О.В. Економіка праці і соціально-трудова відносина [Текст]: [Навч. посіб.] / Жадан О.В. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2008. – 360 с.

10. 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.

11. 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.

12. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан [Текст] – К., 2002. – 123 с.

13. Менова Н.Ф. Индекс развития человеческого потенциала в Тюменской области [Електрон. ресурс] / Н.Ф. Менова, Л.О. Сараява. – Режим доступу: <http://www.zakon72.info/noframe/nic?id=466201252&prevDoc=466201243>

14. Механизмы и модели управления кризисными ситуациями [Текст]: монография / Под ред. Т.С. Клебановой. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 200 с.

15. Мірошніченко О.Ю. Оцінка рівня життя населення країн СНД на основі кластерного аналізу [Текст] / О.Ю. Мірошніченко // Статистика України. – 2006. – №3. – С. 72–78.

16. Омельченко О.І. Методологічні засади оцінювання рівня життя населення в регіонах України [Текст] / О.І. Омельченко // Проблеми економіки. – 2010. – №2. – С. 81–90.

17. Основы устойчивого развития Харьковской области до 2020 года [Текст]: Монография. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЕК», 2010. – 528 с.

18. Парфенова Н.В. Методика розрахунку інтегрального індекса якості життя населення регіону за вхідними та вихідними індикаторами [Текст] / Н.В. Парфенова // Наука й економіка. – 2009. – Т. 2. – №3(15). – С. 239–245.

19. Потенціал України та його реалізація [Текст] / Аналітичний звіт Міжнародного центру перспективних досліджень. – К.: МЦПД, 2009. – 68 с.

20. Рівень життя населення України [Текст] / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; [за ред. Л.М. Черенко]. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.

21. Рівень і якість життя населення [Текст]: Монографія / [під заг. ред. Є.П. Кушнар'єва]. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2004. – 272 с.

22. Садова У. Факторний аналіз рівня життя населення в регіоні з пониженою місткістю ринку праці [Текст] / Садова Уляна, Любова Семів // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 92–102.

23. Социально-экономический потенциал региона [Текст]: монография / Под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2010. – 364 с.

24. Управління людським розвитком в Україні: порівняльне оцінювання та напрямки вдосконалення [Текст] // Україна: Аспекти праці. – 2008. – №8. – С. 34–39.

25. Юхименко П.І. Тенденції розвитку концепції людського капіталу в Україні: проблеми, перспективи [Текст] / П.І. Юхименко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка» / За ред. проф. Мальчина Ю.М., проф. Ніколенка Ю.В. – К.: Видавничо-поліграфічний центр, 2005. – Вип. 1. – 236 с.

26. Human Development Report 2009 [Електронний ресурс] / Human Development Report 2009. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/reports/>

О.І. КОПИЛЮК,
к.е.н., професор, Львівська комерційна академія

Принципи побудови, функції та завдання регіональної банківської системи

Розглянуто принципи побудови банківської системи на загальнодержавному і регіональному рівнях з врахуванням інституційно-функціонального підходу, виокремлено її функції і роль у розвитку економіки у посткризовий період.

Ключові слова: банківська система, економіка, інституційно-функціональний підхід.

Рассмотрены принципы построения банковской системы на общегосударственном и региональном уровнях с учетом институционно-функционального подхода, выделены ее функции и роль в развитии экономики в посткризисный период.

Ключевые слова: банковская система, экономика, институционно-функциональный подход.

Principles of construction of the banking system are considered on national and regional levels taking into account institutionally-functional approach, it is distinguished of function and role in development of economy in a post-crisis period.

Постановка проблеми. Сучасні умови ведення банківського бізнесу характеризуються регіональними відмінностями та диспропорціями у концентрації банківських установ, активів, банківського капіталу, кредитного портфелю,

відпливом коштів із слабо розвинених та депресивних територій. Це вимагає уточнення змісту, функцій і принципів побудови регіональної банківської системи. Розуміючи сутність банківської системи та базуванні на інституційно-функціональному підході до її розгляду на регіональному рівні, важливо конкретизувати її структуру, визначаючи, які конкретно інституційні одиниці її формують. Це дуже важливе завдання в контексті організації ефективної реалізації політики розвитку банківської системи на різних управлінських рівнях із чіткою координацією вертикальних і горизонтальних зв'язків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розв'язання проблем розміщення банківських установ та їхньої ролі у розвитку регіонів зробили вітчизняні вчені: М. Долішній, С. Дорогунцов, О. Барановський, Г. Карчева, В. Коваленко, О. Коренева, К. Черкашина, М. Могильницька, В. Міщенко, В. Пила, Т. Смовженко, Я. Побурко та інші. Незважаючи на високий рівень теоретико-методологічних засад регіональних аспектів розвитку, до цього часу залишаються недостатньо розробленими теоретичні та прикладні проблеми формування регіональних банківських систем, їх функцій та завдань в умовах формування інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку економіки.

Метою статті є представлення сучасних підходів до розкриття суті, структури, функцій і завдань регіональної банківської системи.

Виклад основного матеріалу. Регіональна банківська система є складовою частиною банківської системи, яка функціонує на загальнодержавному рівні. Наведемо найбільш вагомі положення вітчизняних вчених щодо структури банківської системи на макrorівні. В. Коваленко, О. Коренева та інші автори колективної монографії наводять дворовневу структуру банківської системи України за такими елементами [4, с. 17]:

I. Перший рівень – Національний банк України.

II. Другий рівень – державні банки (100% статутного капіталу належить державі), спеціалізовані банки (ощадні, іпотечні, клірингові, інвестиційні – більше 50% активи одного виду, ощадний – більше 50% пасивів вклади населення), універсальні банки, філії іноземних банків, банківські об'єднання (банківська корпорація, банківська холдингова група, фінансова холдингова група).

Чинне законодавство України також регламентує структуру банківської системи, зокрема такі положення містять у собі Господарський кодекс України, а також Закон «Про банки і банківську діяльність»:

– згідно зі ст. 334 Господарського кодексу України банківська система України складається з Національного банку України та інших банків (державних і недержавних), що створені і діють на території України відповідно до законів [3];

– Закон України «Про банки і банківську діяльність» регламентує, що банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, а також філій

іноземних банків, що створені і діють на території України відповідно до положень закону [1].

Як бачимо, у розгляді структури банківської системи спостерігаються деякі наукові дискусії, які доповнюються відмінністю переліку інституцій, що формують структуру банківської системи у відповідних нормативно-правових документах. У законодавстві України перелік органів, що формують банківську структуру, обмежений. Вітчизняні ж науковці більш диференційовано підходять до визначення таких органів. Особливо гострі дискусії ведуться щодо віднесення сюди тих установ, що не є банками, а здійснюють окремі банківські операції. Для прикладу, не всі вітчизняні науковці відносять до структури національної банківської системи фінансові інститути, перелік яких наведено в Законі «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [2]. Тому вважаємо, що для уникнення такого дискурсу доцільно розділяти базову та розширену структури банківської системи (рис. 1). Таке відображення структури банківської системи на загальнодержавному рівні здійснено з урахуванням класичного централізованого підходу до формування такої системи. Її важливо розуміти з огляду на необхідність чіткого уявлення про сучасні підходи до розгляду структури національної банківської системи. Разом із тим, простежуючи процеси регіоналізації в банківській сфері, нижче буде наведено структуру з урахуванням тенденцій, що відображають значущість розвитку регіональних банківських систем.

Розширена структура банківської системи на загальнодержавному рівні включає ті фінансово-кредитні установи, які здійснюють не лише банківські операції та формують так звану парабанківську систему. Небанківськими фінансово-кредитними установами є страхові, лізингові, факторингові, інвестиційні (фінансові компанії, кредитні спілки, інвестиційні фонди тощо) компанії, пенсійні фонди, ломбарди тощо. З функціонуванням небанківських фінансово-кредитних установ сьогодні спостерігається явище дезінтермедіації. Її суть полягає у зменшенні привілейованих позицій банків у ролі фінансових посередників. За таких обставин усе більше значення на ринку відіграють небанківські фінансові установи, з боку яких зростає конкурентний тиск на банки [8].

До розширеної структури відносимо також спеціалізовані громадські організації як об'єднання банківських установ – неприбуткові спілки чи асоціації, право на створення яких регламентовано ст. 13 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [2]. Тобто ця група формує так звані саморегулюючі банківські об'єднання, в тому числі банківські асоціації, які можуть бути універсальними, спеціалізованими.

Таким чином, структуру банківської системи визначають не лише конкретні установи, але вагомими її підсистемами є також ринок банківських послуг як осередок взаємодії відповідних суб'єктів, а також банківська інфраструктура, рівень розвитку якої є дуже важливим з точки зору формування якісного банківського продукту. Тобто структура тут являє собою не

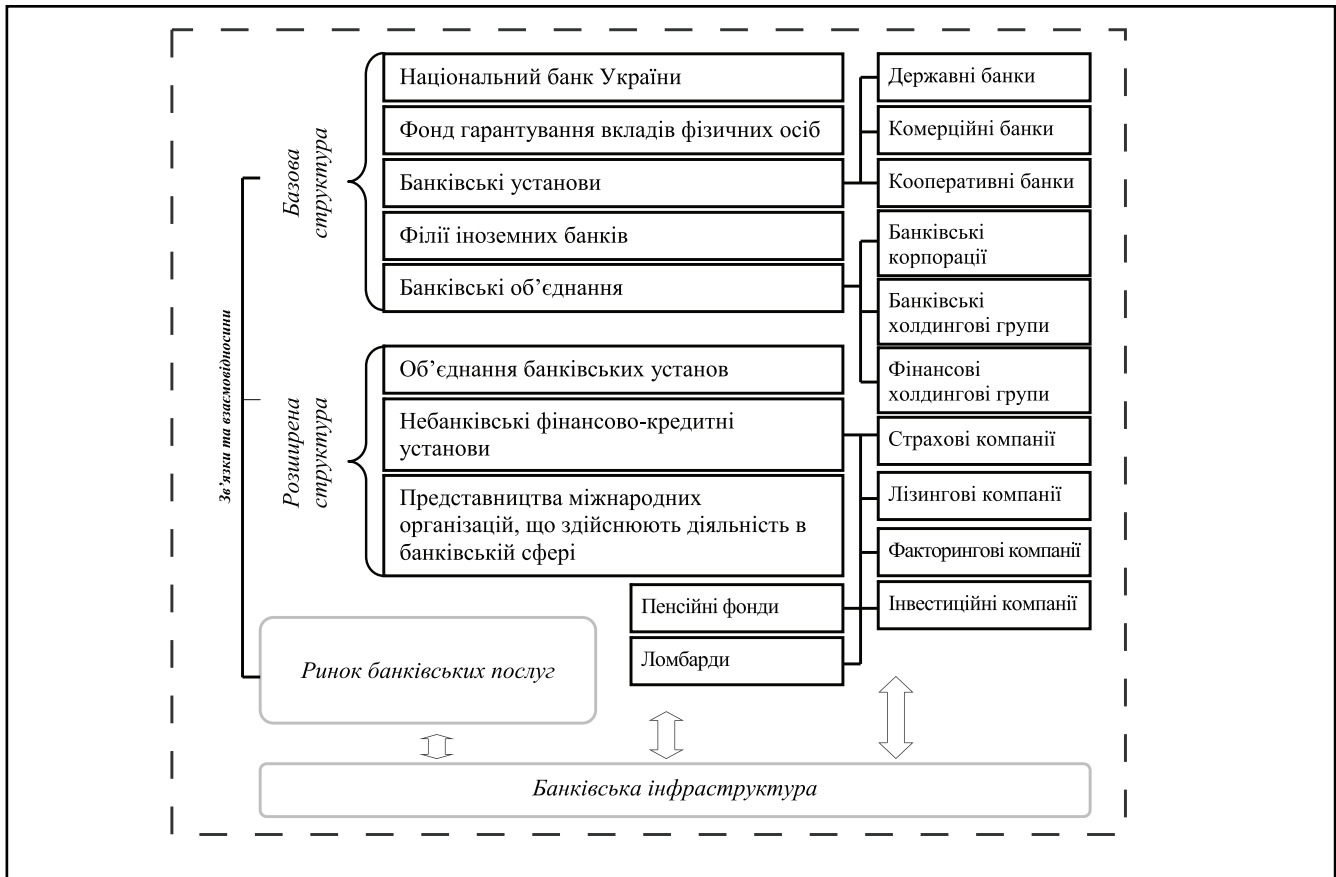


Рисунок 1. Структура банківської системи на загальнодержавному рівні: централізований підхід

просто сукупність певних одиниць, а й відносин, що виникають між такими одиницями. Свого роду це вже є ознакою системи, проте вважаємо, що відхилити включення сюди і ринку банківських послуг, і банківської інфраструктури для якісного регулювання банківської системи є неприпустимим.

Розглядаючи регіональну банківську систему, доцільно також розділяти її як базову, так і розширену структури. Особливо це стосується останньої, адже визначати розширену структуру вкрай важливо в силу звуження предмета дослідження, необхідності проведення більш комплексного вивчення та формулювання висновків конкретно-прикладного характеру, які б повністю враховували регіональну специфіку.

Огляд вітчизняної наукової літератури дав змогу нижче навести висновки окремих вчених у питанні включення тих чи інших інституцій у структуру регіональної банківської системи. Так, В. Стойка зазначає, що структуру регіональної банківської системи формують [12, с. 31]: територіальне управління Національного банку України; регіональні банки; філії, відділення, представництва місцевих банків; філії, відділення, представництва іноREGIONАЛЬНИХ та іноземних банків; банківські об'єднання, асоціації, які зареєстровані і діють на території регіону.

С. Башлай декларує, що банківська сфера на рівні регіону може бути представлена такими видами фінансово-кредитних організацій і їхніх підрозділів із різним ступенем широти переліку функціональних можливостей [5, с. 221]:

- універсальні банки з дозволом на здійснення різних видів операцій і надання послуг;
- спеціалізовані регіональні банки, в тому числі за участю регіональних органів влади (наприклад, іпотечні банки);
- кооперативні банки (місцеві та центральні);
- філіали банків (як регіональних, так і великих системоутворюючих);
- відділення банків;
- представництва банків

З. Герасимчук та Н. Корецька виділяють рівні територіальної організації банківської системи: регіональний, який формують територіальні управління Національного банку України, регіональні банки та банки державного рівня; районний, який формують філії та відділення регіональних банків та банків державного рівня; локальний (місцевий), який формують філії та відділення регіональних банків та банків державного рівня, пересувні бригади з надання банківських послуг (надання банківськими працівниками консультацій населенню та оформлення документів на місці) [6].

Враховуючи зазначені положення вітчизняних вчених, а також орієнтуючись на пропоновану нами структуру банківської системи на загальнодержавному рівні, вважаємо, що структуру регіональної банківської системи формують інституції, відображені на рис. 2.

Як бачимо, основна відмінність структур банківської системи загальнодержавного й регіонального рівнів полягає в

територіальній прив'язці конкретних банківських установ, які здійснюють основну свою діяльність (очевидно, що абсолютно територіально обмежити реалізацію банківського продукту є неможливим) у визначеній регіональній суспільній системі, розміщуючи тут свої філії, відділення чи представництва. Таке право регламентовано чинною нормативно-правовою базою, зокрема ст. 23 Закону України «Про банки і банківську діяльність» формулює це таким чином: банк має право відкривати відокремлені підрозділи (філії, відділення, представництва тощо) на території України у разі його відповідності вимогам щодо відкриття відокремлених підрозділів, встановленим нормативно-правовими актами Національного банку України [1].

Якщо на макрорівні гостро постає питання переваг та недоліків розташування на території країни філій іноземних банків, то у регіональному вимірі вже актуалізується доцільність кількісного розташування тут філій, відділень та представництв банків, головний офіс яких знаходиться в іншому регіоні. Умови добросовісної конкуренції не допускають будь-яких ущемлень таких інорегіональних суб'єктів господарювання. Разом із тим одним із пріоритетів функціонування регіональної банківської системи має бути мотивація створення та успішного функціонування саме місцевих банківських установ, які готові з більшою віддачею та кращим розумінням територіальної специфіки здійснювати свою діяльність, у тому числі інвестування регіональної економіки.

Окрему увагу хочемо звернути на регіональні банківські об'єднання – об'єднання банківських установ, що зареєстровані в регіоні чи мають тут свої осередки. У цьому напрямі дуже важливо здійснювати стимулювання створення регіональних спеціалізованих банківських союзів та їх об'єднання в єдину банківську асоціацію регіону з метою недопущення надмірного дублювання функціональних повноважень у частині виконання завдань. У спеціалізовані регіональні об'єднання банківських установ доцільно ретельно відбирати дійними учасниками профільні небанківські установи.

Таким чином, розуміючи структуру регіональної банківської системи, окрім укоріненого підходу до розгляду суті банківської системи на загальнодержавному рівні можемо запропонувати її розгляд як системної сукупності інституцій, яку формують регіональні банківські системи, що в ній об'єднуються. Схематично умовно це відображено на рис. 3.

Базовий розгляд структури банківської системи за підходом, відображеним на рис. 3, можливий лише за умов достатньої розвиненості регіональних банківських систем із стало сформованою як базовою, так і розширеною структурами. Перевагою такого підходу буде сутнісне розуміння розбудови структури банківської системи «знизу» натомість централізованого формування «згори». На даному етапі лише початкового формування регіональних банківських систем доцільнішим є підхід до розгляду структури на макрорівні, що відображений на рис. 3.

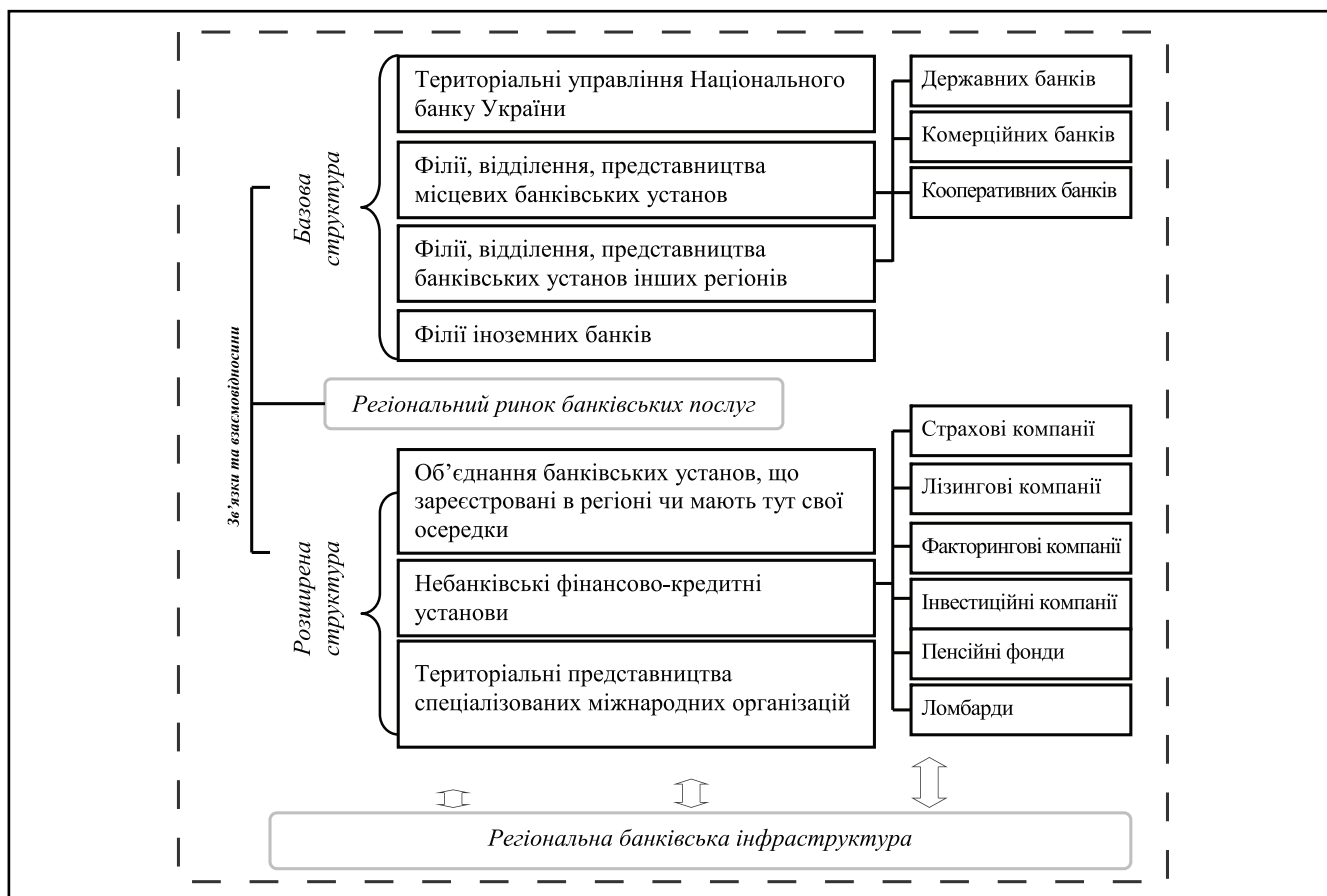


Рисунок 2. Структура регіональної банківської системи

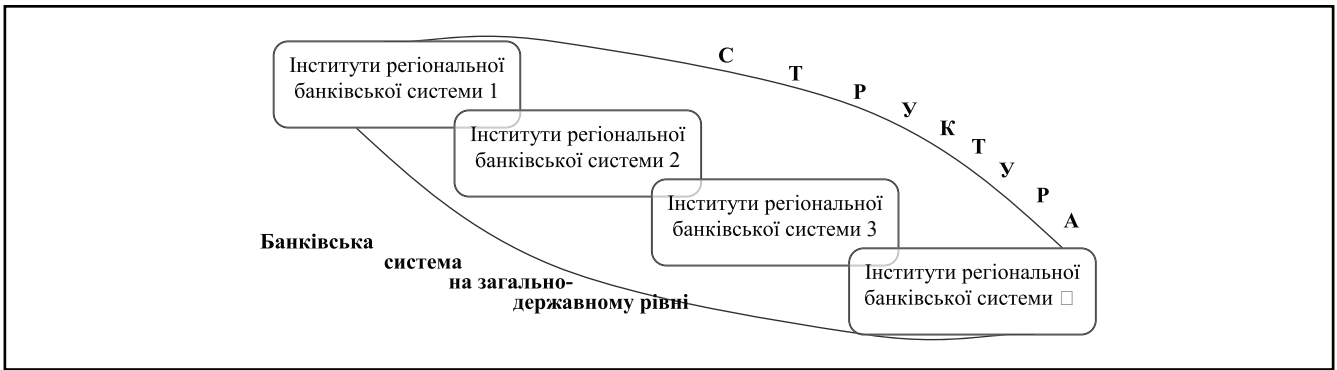


Рисунок 3. Структура банківської системи на загальнодержавному рівні: регіональний підхід

Інституційно-функціональний підхід до розгляду сутності регіональної банківської системи окрім визначення її структури, що формують відповідні інституції, вимагає також конкретизації функцій, які вона виконує.

Як бачимо з рис. 4, до функцій регіональної банківської системи відносимо обслуговування ринків депозитної, кредитної діяльності, обслуговування та участь на ринку цінних паперів, обслуговування грошового обігу та зовнішньоекономічної

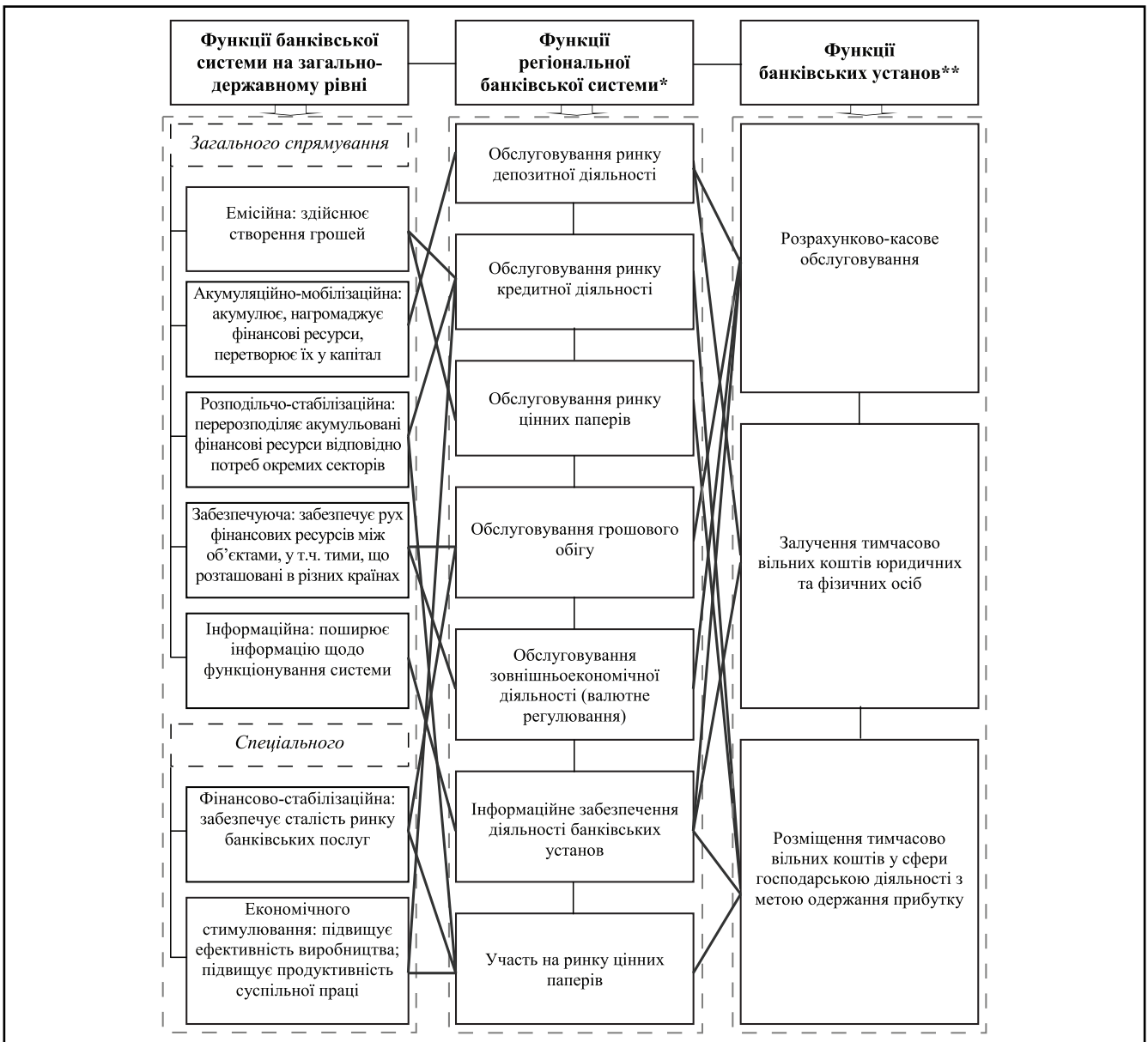


Рисунок 4. Основні функціональні зв'язки банківських систем: загальнодержавний, регіональний та локальний виміри [9–11]

діяльності, інформаційне забезпечення діяльності банківських установ в регіоні (перелік функцій сформульовано з урахуванням висновків М. Могильницької [10, с. 18]). Серед функцій регіональної банківської системи особливої ваги набуває функція інформаційного забезпечення діяльності банківських установ. Інформаційні функції реалізуються в значній мірі через електронні телекомунікаційні засоби, які дозволяють передавати електронні платіжні документи між підрозділами банків і центрами обробки інформації, підтримувати фінансові трансакції при виконанні електронних розрахунків, а також впроваджувати передові фінансові технології електронного обслуговування для забезпечення міжрегіональних розрахунків [7, с. 29]. При цьому програмно-технічне середовище, що реалізує інформаційну взаємодію, забезпечують: система «клієнт-банк», національна система масових електронних платежів, телебанкінг, інтернет-банкінг, мобільний банкінг, корпоративна обчислювальна мережа, система електронний платежів Національного банку України, система електронного пошти Національного банку України, електронний депозитарій Національного банку України, внутрішньобанківська платіжна система тощо [7, с. 30–31].

Висновки

Отже, банківська система як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні відзначається складною структурою, яку формують відповідні інституції, що здійснюють свою діяльність відповідно до покладених на них функціональних повноважень. Процеси регіоналізації банківської діяльності обумовлюють необхідність перенесення низки функцій банківських систем в регіональну площину, залишаючи при цьому базові функції в компетенціях інституцій загальнодержавного рівня. За таких умов окреслюються нові передумови щодо необхідності формування й розвитку інструментарію реалізації регіональної політики розвитку банківської системи, яка б власне оптимально забезпечувала виконання завдань та функцій регіональних банківських систем.

Література

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 №2121-III: Законодавство України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>

2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 року №2664-III [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>

3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV: Законодавство України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

4. Банківська система України [Текст]: монографія / В.В. Коваленко, О.Г. Коренева, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с.

5. Башлай С.В. Необхідність та основні засади формування регіональної мережі банківських установ на сучасному етапі розвитку фінансово-господарських відносин в Україні / С.В. Башлай // Регіональна економіка. – 2002. – №4.

6. Герасимчук З.В. Проблеми на рівні територіальної організації банківської системи / З.В. Герасимчук, Н.І. Корецька: eUABIR. Institutional Repository [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/531/1/5.pdf

7. Золотарьова І.О. Інформаційні системи та технології в банківській сфері: навч. пос. / І.О. Золотарьова, Р.К. Бутова, А.А. Гаврилова // М-во освіти і науки України. Харківський нац. економ. ун-т. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2009. – 328 с.

8. Еволюція банківської системи Польщі / Під ред. М. Жуковського. – Люблін: Вид-во ун-ту Марії Кюрі-Скловської, 2006. – 338 с.

9. Копилук О.І. Шляхи залучення потенціалу банківської системи в розвиток регіонів / О.І. Копилук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Вип. 6(L): Мале та середнє банківництво в умовах становлення ринкової системи в Україні: Зб. наук. пр. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: М.І. Долішній (відп. ред.) та ін. – Львів, 2004. – 511 с.

10. Могильницька М.П. Ефективність банківської системи регіону: методологія і апробація моніторингу / М.П. Могильницька, В.О. Васюта, Я.О. Побурко // НАН України. Інститут регіональних досліджень; Наук. ред. д-р екон. наук, проф. Я.О. Побурко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 57 с.

11. Могильницька М.П. Перспективи розвитку малих та середніх банків. Перспективи створення та ефективність їх діяльності / М.П. Могильницька // Регіональна економіка. – 2002. – №4. – С. 199–202.

12. Стойка В.С. Функціонування та розвиток регіональної банківської системи: дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: 08.00.08 / В.С. Стойка. – Львів, 2011. – 195 с.

Конкурентоспроможність регіону та якісні фактори її забезпечення

У статті досліджено сутність конкурентоспроможності регіону і виявлено особливості формування та якісні чинники впливу на конкурентоспроможність останнього, окреслено механізми забезпечення сталого розвитку регіону як передумови поліпшення якості життя населення та конкурентоспроможності регіону.

Ключові слова: регіон, конкурентоспроможність, фактор, сталий розвиток, якість життя, людський потенціал.

В статье исследована суть конкурентоспособности региона и выявлены особенности формирования и качественные факторы влияния на конкурентоспособность последнего, очерчены механизмы обеспечения устойчивого развития региона как предпосылки улучшения качества жизни населения и конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: регион, конкурентоспособность, фактор, устойчивое развитие, качество жизни, человеческий потенциал.

In the article the essence of competitiveness and revealed features of formation and qualitative factors of impact on the competitiveness of region are investigated, the mechanisms of ensurance of sustainable development of the region as a precondition for improving quality of life and competitiveness are outlined.

Keywords: region, competitiveness, factor, sustainable development, quality of life, human potential.

Постановка проблеми. В епоху зростання міжнародної відкритості і високого концентрування економік намагання України інтегруватися в європейське співтовариство значною мірою визначається і залежить від конкурентоспроможності національної економіки.

Загострення конкурентної боротьби у світі, що глобалізується, закономірно висунуло на перший план проблеми конкурентоспроможності не лише на макро- чи макрорівні, а й на мезорівні, тобто в регіональному вимірі. Сучасне суспільство націлене на успіх. У цьому сенсі конкурентоспроможність — це здатність перемагати в умовному змаганні за блага, які задовольняють потреби, сформовані цінностями, що поділяються у даному випадку жителями, які ідентифікують себе з регіоном.

Процес розробки регіональної стратегії соціально-економічного розвитку передбачає вибір пріоритетів, в яких регіон може бути конкурентним щодо інших регіонів на внутрішніх або зовнішніх ринку. Цей вибір має здійснюватися за результатами діагностики природно-ресурсного потенціалу та оцінки ефективності всього комплексу організаційно-економічних механізмів, всього господарського комплексу території. Тому програма реалізації стратегії соціально-еко-

номічного розвитку регіону має передбачати, що її наріжним каменем, генеральною ідеєю є конкурентоспроможність. Отже, необхідно враховувати фактори, які зумовлюють підвищення конкурентоспроможності, та розробляти відповідні організаційно-економічні механізми її забезпечення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Факторному аналізу конкурентоспроможності присвячено велику кількість як зарубіжних, так і вітчизняних досліджень [1–11]. Зокрема, науковцями Інституту регіональних досліджень [10] проаналізовано фактори забезпечення конкурентоспроможності на регіональних ринках із подальшим виділенням стратегічних факторів формування організаційно-економічних механізмів регіональної конкурентоспроможності [10, с. 43–110]. Ґрунтовна систематизація факторів конкурентоспроможності у контексті посилення значущості інституційного та інтелектуального чинників у механізмах сучасного економічного розвитку та міжнародної конкуренції здійснена Л. Піддубною [9, с. 113–134].

Досвід досліджень проблем конкурентоспроможності, у тому числі згадуваних авторів, свідчить, що поряд із досить широким колом проаналізованих аспектів поза увагою дослідників залишилися питання забезпечення конкурентоспроможності з урахуванням якісних факторів економічного розвитку та їх регіональної специфіки.

Метою статті є з'ясування сутності конкурентоспроможності регіону та виявлення системи якісних факторів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Ідея якості факторів, критичний аналіз якості факторів «низького рангу» та пошук і обґрунтування значущості факторів «більш високого рангу», які визначатимуть «якість економічного становища» та благоустрій регіону, були закладені М. Портером і сприяли новому осмисленню механізмів сучасної конкуренції та причин конкурентного успіху фірм, галузей і країн.

Економічне зростання та зростання добробуту, їх стійка позитивна динаміка є загально визначеними критеріями прогресу економіки і суспільства, а конкуренція в ринковій економічній системі — одна з фундаментальних складових ринкових сил, що забезпечують ефективне функціонування економіки [12].

Між економічним зростанням, якістю життя населення та конкурентоспроможністю країни існує взаємозв'язок: конкурентоспроможність є основою економічного зростання, що створює передумови розвитку економіки та її переходу на наступні стадії розвитку [13]. Різні країни і регіони проходять послідовно ті самі стадії розвитку, що відповідають основним рушійним силам або стимулам, що визначають її ро-

звиток в окремі періоди часу. Вони проходять чотири стадії: 1) факторів; 2) інвестицій; 3) нововведень; 4) багатства.

Головна запорука соціального розвитку країни та регіону – це не лише економічне зростання, а його якісні параметри, засновані на підвищенні конкурентоспроможності. Кінцевою метою розвитку країни є поліпшення якості життя людей, розширення їхньої можливості формувати власне майбутнє [14]. Як показують дослідження, проведені в джерелах [15, 16], високого рівня життя населення та економічного зростання досягають ті країни, які мають високу конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможний розвиток регіону розуміємо як динамічний соціально-економічний розвиток, спроможний забезпечити членам суспільства матеріальний добробут на рівні світових стандартів. Сприяти цьому мають якісні фактори, що визначають якість життя населення регіону (високий і невинно зростаючий рівень життя та високий рівень зайнятості) у порівнянні з іншими регіонами і з суміжними територіями.

Головна особливість і перевага якісних факторів – їх здатність сформувати конкурентоспроможне суспільство.

Адже в умовах ринкової економіки позбавлена функції управління конкурентоспроможністю держава лише впливає на неї за допомогою різних законодавчих заходів та економічних важелів, створюючи сприятливі умови щодо її зростання та зміцнення. Реальне управління конкурентоспроможністю здійснюється на рівні господарюючих суб'єктів, які володіють правами, підприємницькою ініціативою, професійними навичками, і від вміння та якості яких залежить, якою мірою вони спроможні використовувати не лише цей внутрішній потенціал, а й утворювані державою загальнонаціональні можливості для підтримки конкурентоспроможності.

Тому важливим завданням є визначення та оцінка впливу якісних факторів на активізацію конкурентних переваг території та забезпечення її конкурентоспроможного розвитку.

У концепції конкурентоспроможності економічних систем, яка активно пропонується в зарубіжних дослідженнях [3, 17, 18], поняття «конкурентоспроможність» визначається як інтегрована властивість економічної системи, яка відображає не тільки внутрішні, а й зовнішні умови функціонування системи. Можна погодитися із Н.Я. Калужною в тому, що «неможливо ставити знак рівняння між поняттями конкурентоспроможності окремої компанії та регіону чи країни. Якщо окрема конкурентоспроможна компанія може просто залишити ринок, тобто припинити своє існування, то це не може відбутися з регіонами чи країнами. В ситуації, коли регіон/країна виявляється неконкурентоспроможним, відбувається погіршення добробуту населення. Таким чином, смислове наповнення поняття «конкурентоспроможність» буде в цих двох випадках відрізнятися. У цьому сенсі поняття регіональної конкурентоспроможності наближається до поняття сталого розвитку» [9, с. 49]. «Конкурентоспроможність, – підсумовує автор, – це найважливіша системоутворювальна властивість економічної системи, яка бере участь у конкурентних процесах» [9, с. 49].

Факторна обумовленість, притаманна визначенню конкурентоспроможності за О.З. Селезньовим: «Конкурентоспроможність регіону – це обумовлене економічними, соціальними, політичними й іншими факторами стан регіону та його окремих товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, який визначається показниками (індикаторами), які адекватно характеризують цей стан і його динаміку» [19].

Привертає увагу той факт, що в окремих міжнародних концепціях поняття «конкурентоспроможність» практично не пов'язується із регіоном, хоча рейтингові оцінки за окремими показниками поширені досить-таки широко. На нашу думку, такий підхід є недостатньо обґрунтованим. І якщо для невеликих країн з унітарною формою правління це цілком прийнятне, то у великих державах (зокрема, в Україні) проблеми взаємовідносин між регіонами, між центром і регіонами, а здебільшого – всередині регіонів завжди існували і будуть існувати у зв'язку з різною спрямованістю економічних інтересів.

Цілком очевидно, що конкурентна боротьба між окремими регіонами України має місце, хоча і відбувається в інших формах та тягне за собою дещо інші наслідки, ніж на мікро- і макрорівні.

Не можна не погодитися з думкою Р.І. Шніпера, згідно з якою конкурентоспроможність регіону може бути відображена в таких конкурентних елементах: економіко-територіальне положення, транспортна інфраструктура, наявність природних і трудових ресурсів, науково-технічний потенціал, збалансованість кредитно-фінансової системи, населення, можливості виробництва, ринковий потенціал, екологічна ситуація та ін. [20]. Різні аспекти конкурентоспроможності регіонів у даний час набули досить кон'юнктуру спрямованість, особливо тоді, коли регіони розглядаються як суб'єкти управління.

Важливо, що головним суб'єктом регіону є населення, оскільки саме тут люди реалізують свої економічні інтереси і задовольняють потреби. Як успіхи підприємства у конкурентній боротьбі, так і положення регіональної влади визначаються тим соціально-політичним кліматом, що сформувався в регіоні. Тому при визначенні конкурентоспроможності регіону слід враховувати критерії, які характеризують рівень і якість життя населення.

Безумовно, рівень життя населення нерозривно пов'язаний із функціонуванням економіки регіону, активно професійною діяльністю регіональної влади, інших інституційних структур, які виражають інтереси громадян. Можна погодитися з академіком М.Долішнім, який пропонує трактувати конкурентоспроможність регіону через комбінаційну сукупність, що відбиває факторну взаємодію таких чинників: населення і конкурентоспроможність ринку праці, що ним забезпечується; насиченість товарного ринку і конкурентоспроможність підприємств-виробників цих товарів; інвестиційна привабливість як показник конкурентоспроможності фінансово-банківської системи регіону.

Інакше кажучи, пропонується «під конкурентоспроможністю регіону розуміти його здатність забезпечити високий

рівень життя населення і доходи власникам капіталу, а також ефективно використовувати регіональний економічний потенціал у процесі виробництва товарів і послуг» [5, с. 21].

Більшість авторів при оцінці конкурентоспроможності країни (регіону) враховують соціально-економічний потенціал, що є основою створення конкурентних переваг і одержання конкурентного успіху. Конкурентоспроможність регіону створюється на основі наявного природно-ресурсного, виробничого, соціального, управлінського та інших потенціалів. Отже, підсумковими показниками конкурентоспроможності регіону є якість життя населення, економічне зростання і конкурентоспроможність продукції, які формуються на основі конкурентних переваг, отриманих на базі соціально-економічного потенціалу регіону, при професійному менеджменті органів управління регіону і його господарюючих суб'єктів [18].

Адже еволюція сутнісного розуміння «якості життя» пов'язана з постійною потребою підвищення ефективності функціонування системи управління, яка відновлюється після кожної зміни складу елементів, що включаються до керованої системи, а також змін у зовнішньому середовищі [21].

Це означає, що в сучасних умовах реформування національної економіки якість життя слід розглядати як критерій для всієї державної зовнішньої і внутрішньої політики і реформ, що проводяться [21].

Конкурентоспроможність регіону характеризується якістю управління органів регіону й господарюючих суб'єктів процесом виробництва, який ґрунтується на якості інфраструктури й створенні конкурентоспроможних галузей економіки, використовуючи при цьому природно-ресурсний і економічний потенціали. Процес виробництва також характеризується енергозбереженням та ефективністю використання ресурсів при виробництві товарів і послуг. Результатом процесу виробництва є створення конкурентоспроможної продукції та послуг, зростання економіки та підвищення рівня життя населення. Ці фактори визначають конкурентний успіх регіону, який через конкурентні переваги переводить його на наступний якісний рівень конкурентоспроможності [6].

«...Інституційна складова конкурентоспроможності регіону стає найважливішим фактором впорядкування взаємовідносин між господарюючими суб'єктами регіону та ефективного використання основних складових цієї конкурентоспроможності.

На цій основі можливо більш розгорнуте визначення конкурентоспроможності регіональної економічної системи, що ґрунтується на системному аналізі безлічі відомих теоретичних та інституційних характеристик конкурентоспроможності за її елементами (об'єктами, суб'єктами, властивостями, сферами, умовами тощо) і наступній композиції інтегральних елементів в синтетичному узагальненні поняття конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність економічних систем представляється як відносини з приводу товарного виробництва та ринкового порівняння корисностей, витрат і прибутковості їх (економічних систем) товарів і по-

слуг серед аналогів, субститутів (замінників) і сурогатів, реалізованих на конкретному ринку в умовах вільної конкуренції та відсутності протекціонізму.

Взаємодія між продуктивними і споживчими можливостями регіону проявляється у формуванні необхідних інституційних форм організації регіонального господарства, що виявляються, насамперед, у стійкості та соціально-економічній збалансованості регіональної економіки» [11].

Відповідно основними методологічними принципами забезпечення конкурентоспроможності економіки регіону можна вважати:

- принцип єдності процесу стабілізації економіки регіону і процесу реформування економіки країни на ринкових засадах і у взаємозв'язку з об'єктивною економічною реальністю регіону;

- принцип нерозривності єдиного фінансово-економічного простору держави при здійсненні стабілізації економіки на рівні регіону, який внутрішньо пов'язаний з першим принципом;

- принцип різноманіття форм здійснення стабілізації економіки при переважному використанні на практиці, перш за все форм, які перейшли з минулої системи господарювання і зародилися в трансформаційному періоді і отримують подальший розвиток поза його рамками [23].

Для формування конкурентоспроможної регіональної соціально-економічної системи в умовах ринку найважливіше значення мають ряд таких факторів:

1. У сфері технології:

- 1.1. Здійснення технологічного прориву з метою досягнення високого (професійного) рівня.

- 1.2. Заміщення невідновлюваних природних ресурсів відновлюваними.

- 1.3. Відмова від застосування небезпечних для населення технологій, що загрожують здоров'ю людей.

- 1.4. Повторне використання добутих природних ресурсів та утилізація екологічно небезпечних відходів.

- 1.5. Перехід від традиційних технологій до високих технологій, вихід на світовий ринок з конкурентоспроможною продукцією на основі застосування нових інтелектуальних технологій, моделювання та верифікації, гнучких комп'ютерно-інтегрованих систем.

2. У структурі потреб:

- 2.1. Зниження матеріало- та енергомісткості виробленої продукції при збереженні (підвищенні) споживчих властивостей товару.

- 2.2. Розвиток сфери послуг для задоволення потреби населення в них.

- 2.3. Значне підвищення якості, надійності і довговічності товарів.

- 2.4. Підвищення культури споживання з відмовою від споживання товарів, які не сприяють поліпшенню здоров'я, підвищенню побутового та іншого комфорту.

3. У сфері виробництва:

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Виділення передових підприємств і «проривних» технологій з залученням в якості виконавців лідируючої частини населення.

3.2. Створення великих компаній з високим рівнем диверсифікації виробництва, навколо яких формується м'язова тканина середніх підприємств і нервова тканина підприємств малого бізнесу.

3.3. Орієнтація на розвиток виробничої кооперації та інтеграції в межах регіону та за його межами.

3.4. Забезпечення мобільності трудових ресурсів, ремісничого і міграційного процесів.

3.5. Створення умов для виконання повного науково-впроваджувального циклу від НДДКР до реалізації продукції, у тому числі на закордонних ринках.

3.6. Організація інтелектуально-творчих зон, які забезпечують розвиток найбільш ефективних напрямків виробничої діяльності та виключають застійні процеси в прикладних науках, техніці та виробництві.

4. Заходи щодо запобігання кризи:

4.1. Створення організаційно-економічного механізму мобілізації внутрішніх резервів виробництва.

4.2. Централізація і програмування коштів, призначених для відтворення виробництва провідних підприємств регіону.

4.3. Введення чіткої податкової політики щодо використання виробничих ресурсів [24].

Концептуально цікавим видається методичний підхід фахівців Всесвітнього банку, за яким економічний розвиток і зростання пов'язують зі схемою нагромадження трьох головних активів: людським, фізичним і природним капіталом [3]. Головна його гіпотеза: сталий розвиток і поліпшення добробуту вимагають ефективного розширення і використання всіх трьох активів. Як зазначають дослідники, деякі країни піддаються спокусі субсидування фізичного капіталу, однак досвід показує, що на такі субсидії (звільнення від податків, прямі субсидії, полегшений доступ до природних ресурсів і т. ін.) йде значна частка державних витрат і ВВП. Такий розвиток може забезпечити лише незначний внесок у добробут.

Інвестування більшої частини національних заощаджень у розширення людського й соціального капіталів – разом зі сталим використанням природного капіталу – може зробити важливий внесок у збільшення і поліпшення довгострокового розвитку. Такий розвиток за умови достатньої уваги до цих трьох активів, найбільш імовірно, призведе до поліпшення добробуту. Це може відбутися тому, що інвестиції в людський і природний капітал є безпосереднім внеском у добробут, а також тому, що інвестування цих активів дає можливість поліпшити розподіл доходів і зменшує нестабільність розвитку. Ось чому відносно неспотворений або ж збалансований підхід до нагромадження всіх трьох активів повинен виявитися кращим, ніж першочергова увага до фізичного й фінансового капіталів.

Висновки

Розроблення концептуальних положень щодо визначення показників якості життя та факторів, що впливають на їх формування і розвиток сприятиме побудові сучасної конкурентної національної економіки, зростанню конкурентоспроможності конкурентних переваг регіону та визначенню пріоритетів і варіантів його соціально-економічного розвитку з метою підвищення якості життя населення.

Конкурентоспроможність регіону характеризується якістю управління органів регіону й господарюючих суб'єктів процесом виробництва, який ґрунтується на якості інфраструктури й створенні конкурентоспроможних галузей економіки, використовуючи при цьому природно-ресурсний і економічний потенціали.

До якісних факторів конкурентоспроможності регіону пропонується відносити ті, що формують та активізують конкурентні переваги людського потенціалу регіону – суб'єктів конкуренції, які є носіями нових знань та здатні заправляти їх в умовах ринку.

Література

1. Базиліук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутності та умови забезпечення: [монографія] / Я.Б. Базиліук. – К.: НІСД, 2002. – 132 с.
2. Білорус О. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі / О. Білорус, Ю. Мацейко // Економічний часопис XXI. – 2002. – №9. – С. 12–15.
3. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: общий подход / Ж. Вальтер; пер. с франц. – М.: Российско-Европейский центр экономической политики, 2005. – 52 с.
4. Гейман О.А. Оценка конкурентоспособности регионов: особенности и механизмы / О.А. Гейман, Е.Н. Крячко // Конкурентоспособность та інноваційний розвиток України: проблеми науки и практики: [тези доп. міжнар. наук.-практ. конф., 23–24 жовтня 2007 р.] – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 61–64.
5. Долішній М.І. Стратегічні фактори глобальної конкуренції і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіонів / М.І. Долішній, П.Ю. Беленький, Н.І. Гомольська / Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 248 с.
6. Калюжнова Н.Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации / Н.Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2003. – 526 с.
7. Кваснюк Б.Е. Конкурентоспроможність національної економіки / К.С. Кваснюк. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
8. Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство / Рада конкурентоспроможності України; за ред. Ю.В. Полунеева – К.: ЛАТФК, 2006. – 176 с.
9. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: [Монографія] / Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
10. Фактори і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіону: Наукова доповідь / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Наук. ред., д.е.н., проф. П.Ю. Беленький – Львів, 2005. – 145 с.

11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
12. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
13. Айвазян С.А. Межстрановой анализ интегральных категорий качества жизни населения (эконометрический подход) / С.А. Айвазян. – М.: ЦЭМИ РАН, 2001. – 60 с.
14. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: [монографія] / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 279 с.
15. Портер М.Е. Международная конкуренция / М.Е. Портер; под ред. В.Д. Щелинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
16. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: [учебно-практическое пособ.] / А.Ю. Юданов. – М.: Ассоциация авт и изд. «Тандем»: изд-во ГНОМ-ПРЕСС», 1999. – 416 с.
17. Андреева Л. Взгляд на систему конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономик / Л. Андреева, Е. Миргородская // Экономист. – 2006. – № 1. – С. 81–88.
18. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Под ред. Ю.К. Перского, Н.Я. Каляужной. – М.: ТЕИС, 2000. – 472 с.
19. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А.З. Селезнев. – М.: Юрист, 1999. – 383 с.
20. Шнипер Р.И. Регион: экономические методы управления / Р.И.Шнипер. – Новосибирск, 1991. – 308 с.
21. Субетто А.И. Управление качеством жизни и выживаемость человечества / А.И. Субетто // Стандарты и качество. – 1994. – №4.
22. Петропавлова Г.П. Безопасность жизнедеятельности – главная цель стратегического управления регионом в условиях рыночной экономики / Г.П. Петропавлова / В сб. Актуальные социально-экономические проблемы российской кооперации. Ч. II. – Ставрополь: СКН БУПК, 2003. – С. 3–9.
23. Мищенко Л. Совершенствование механизма управления социально-экономическим развитием региона / Л. Мищенко // Экономическая наука на пороге третьего тысячелетия. – Краснодар, 2000. – С. 54.
24. Яшин С.Н. Мониторинг экономической безопасности регионов на базе их сравнительной оценки и определения эффективности развития территорий / С.Н. Яшин, Е.Н. Пузов // Финансы и кредит. – 2006. – №3(207).

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

М.П. БУКОВИНСЬКА,
д.е.н., професор, НУХТ

Шляхи вирішення соціальних проблем розвитку людського капіталу

У статті розглянуто основні фактори формування людського капіталу та регулювання соціально-трудових відносин між роботодавцями і найманими працівниками. Запропоновано інструментарій державного регулювання соціальними проблемами країни.

Ключові слова: людський капітал, соціально-трудові відносини, роботодавці, наймані працівники, державне регулювання, соціальні проблеми.

В статье рассмотрены основные факторы формирования человеческого капитала и регулирования социально-трудовых отношений между работодателями и наемными работниками. Предложен инструментарий государственного регулирования социальными проблемами страны.

Ключевые слова: человеческий капитал, социально-трудовые отношения, работодатели, наемные работники, социальные проблемы.

In the article the basic factors of forming of human capital and adjusting of social labour relations are considered between employers and hired workers. The tool of government control is offered by the social problems of country.

Постановка проблеми. У 1996 році була прийнята Конституція України, проголосивши Україну суверенною, незалежною, демократичною, соціальною, правовою державою. У Конституції України поряд із статтею 1, в якій визначено соціальний статус держави, передбачено надання громадянам соціальних гарантій і прав соціального характеру: на працю і її оплату (ст. 43), на відпочинок (ст. 45), на соціаль-

ний захист (ст. 46), на житло (ст. 47), на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування (ст. 49), на захист материнства, дитинства (ст. 51), на освіту (ст. 53), на участь і доступ до культурного життя (ст. 54) [1].

Функціонування кожної громадської системи у сучасному світі визначається закладеними в її основу економічними і соціально-трудовими відносинами, тобто відносинами власності на знаряддя і засоби виробництва, формуючі у сфері праці.

У житті суспільства соціально-трудові відносини реально проявляються у виникненні протиріч і в забезпеченні взаєморозуміння та згоди інтересів окремих учасників трудової діяльності, у процесі їх подолання. Це знаходить своє безпосереднє вираження у принципах і формах подолання протиріч інтересів різних сторін і захисту інтересів трудящих, у формуванні соціальної політики розвитку людського капіталу і механізму її реалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у теоретичні питання соціально-трудових відносин та розвиток людського капіталу зробили такі вчені економісти, як: В. Ойкен, Л. Ерхард, Д.В. Валовий, Н.Н. Гриценко, Н.А. Волгін, В.А. Каменецький, В. Евтушевський, В. Колот, Н. Лук'яненко, І. Новак, О. Мартякова, В. Пастушенко, І. Бондар, Н. Борецька, В.С. Буланов, А.Л. Жуков, Б.Г. Збишко, Г. Осовий, А.Б. Докторович, Г.В. Жукевич, Р.П. Колосова та інші.

Метою даної статті є обґрунтування положення про те, що у соціальній державі людина розглядається як пріоритетний критерій державної соціальної політики.

Виклад основного матеріалу. На формування якості людського капіталу та соціально-трудових відносин із со-

ціальної точки зору впливають різні чинники, наприклад: попередній розвиток суспільства, форма власності, рівень економічного розвитку країни і підприємства, рівень соціального розвитку (соціальні гарантії), наявність соціальної політики корпорації, соціально психологічний клімат, зовнішні фактори – вплив країн з високим розвитком соціально-трудових відносин, соціального захисту і процеси глобалізації економіки. Регулювання соціально-трудових відносин в умовах розвитку соціальної ринкової економіки є найважливішою соціальною проблемою в будь-якому суспільстві і особливо в сучасній, соціально розвинутій державі.

У працях відомих російських економістів Д.В. Валового, Н.Н. Гриценка, Н.А. Волгіна, В.А. Каменецького та інших повне освітлення одержало положення про те, що держава як соціальна може відбутися лише на основі високо розвинутої і високоефективної економіки.

Соціально ринкова економіка – це соціально ринкове господарство, в якому рівень розвитку людини розглядається як пріоритетний критерій державної політики. В основі її теорії і концепції – праці і ідеї В. Ойкена, Л. Ерхарда та інших. Такий вид економіки характерний перш за все для Австрії, Німеччини, Франції, Швеції, Швейцарії, країн ЄС в цілому, а її основні положення найшли відображення у принципах діяльності Міжнародної організації праці (МОП). Основана у 1919 році Версальським мирним договором МОП мала своєю метою забезпечити мир в усьому мирі і ліквідацію соціальної несправедливості за допомогою покращення умов праці.

У процесі здійснення своєї діяльності по регулюванню соціально-трудових відносин МОП розробляє міжнародні трудові норми, спрямовані на поліпшення умов праці і життя трудящих, підвищення можливостей зайнятості і підтримки основних прав людини, удосконалення загальної професійної освіти. До міжнародних методів регулювання соціально-трудових відносин відносяться [2]:

- основні права людини у сфері праці (ліквідація примусової праці, рівність можливостей тощо);
- сприяння зайнятості;
- поліпшення умов праці і виробничого середовища;
- інспекція праці і трудових відносин;
- соціальне забезпечення трудящих;
- особливості праці в окремих галузях, праця деяких категорій трудящих.

На основі цих методів розроблені основні види (елементи) соціально-трудових відносин як об'єкта державного регулювання. До їх числа відносяться:

- зайнятість населення;
- оплата праці найманих працівників;
- умови і охорона праці;
- соціальний захист зайнятого населення;
- освіта та її якість;
- корпоративна культура.

Головна мета і завдання соціальної ринкової економіки – це зростання ефективності виробництва і прибутку, задово-

лення громадян держави в якісних товарах і послугах. Ринкова економіка, досягаючи головної мети, залежно від соціальної активності корпорацій в якійсь мірі автоматично вирішує і деякі соціальні питання – забезпечення зайнятості, виплату заробітної плати за результати праці, дотримання принципу соціальної справедливості, соціальний захист та інше. Соціальна активність корпорацій виражається у проведенні різноманітних соціальних програм як внутрішнього, так і зовнішнього напрямлення. Відмінною особливістю програм соціальної активності є добровільність їх проведення, системний характер і зв'язок із місією і стратегією розвитку соціальної ринкової економіки і корпорацій зокрема.

У сучасних умовах здійснення принципу соціальної справедливості засновується: на рівності всіх громадян перед законом; на створенні правових, політичних і соціально-економічних гарантій життєдіяльності людини; на забезпеченні високого рівня його соціальної захищеності і являється однією із основних задач соціальної політики держави.

Соціальний захист – це діяльність держави по втіленню в життя цілей і пріоритетних завдань соціальної політики, по реалізації сукупності законодавчо закріплених економічних, правових і соціальних гарантій, які забезпечують кожному члену суспільства дотримання важливіших соціальних прав, у тому числі на гідний людини рівень життя, необхідний для нормального відтворення і розвитку особистості (захист від безробіття, трудова мотивація, захист непрацездатних членів суспільства, боротьба з бідністю, компенсація втрат населення від інфляції, росту цін тощо), створення рівних умов для підвищення добробуту кожного громадянина за рахунок особистого трудового вкладу, економічної самостійності і діловитості. Тобто держава своєю волею добровільно повертає економіку до інтересів людей і надає їй статус соціально ринкової економіки.

У цих умовах соціальна держава нерідко частково жертвує економічною ефективністю за ради соціального захисту населення, наприклад, виділяючи ресурси на додання світлофорів звуковою сигналізацією, на створення спеціальних підйомників на громадському транспорті для інвалідів, як в Японії, Швейцарії і інших країнах з соціально ринковою економікою. Таким чином, одним із найважливіших критеріїв соціально ринкової економіки являється пріоритет соціального захисту, соціальної справедливості над економічною ефективністю, який віддається заради соціального спокою у суспільстві і забезпечується, перш за все, у процесі участі держави в регулюванні економікою.

Приведення соціально-трудових відносин у відповідність до вимог статті 1 Конституції України, проголосивши Україну соціальною державою, неможливе без активної державної політики і чітких механізмів її реалізації. По суті, мова йде про необхідність державного регулювання, кінцевим результатом якого стає розробка інструментів регулювання соціально-трудових відносин між людьми в процесі трудової діяльності, зв'язаних з організацією виробництва необхідних для суспільства матеріальних і духовних потреб, з підтримкою безпе-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

першого виробничого процесу, забезпечення всіх необхідних факторів виробництва і розвитком людського капіталу.

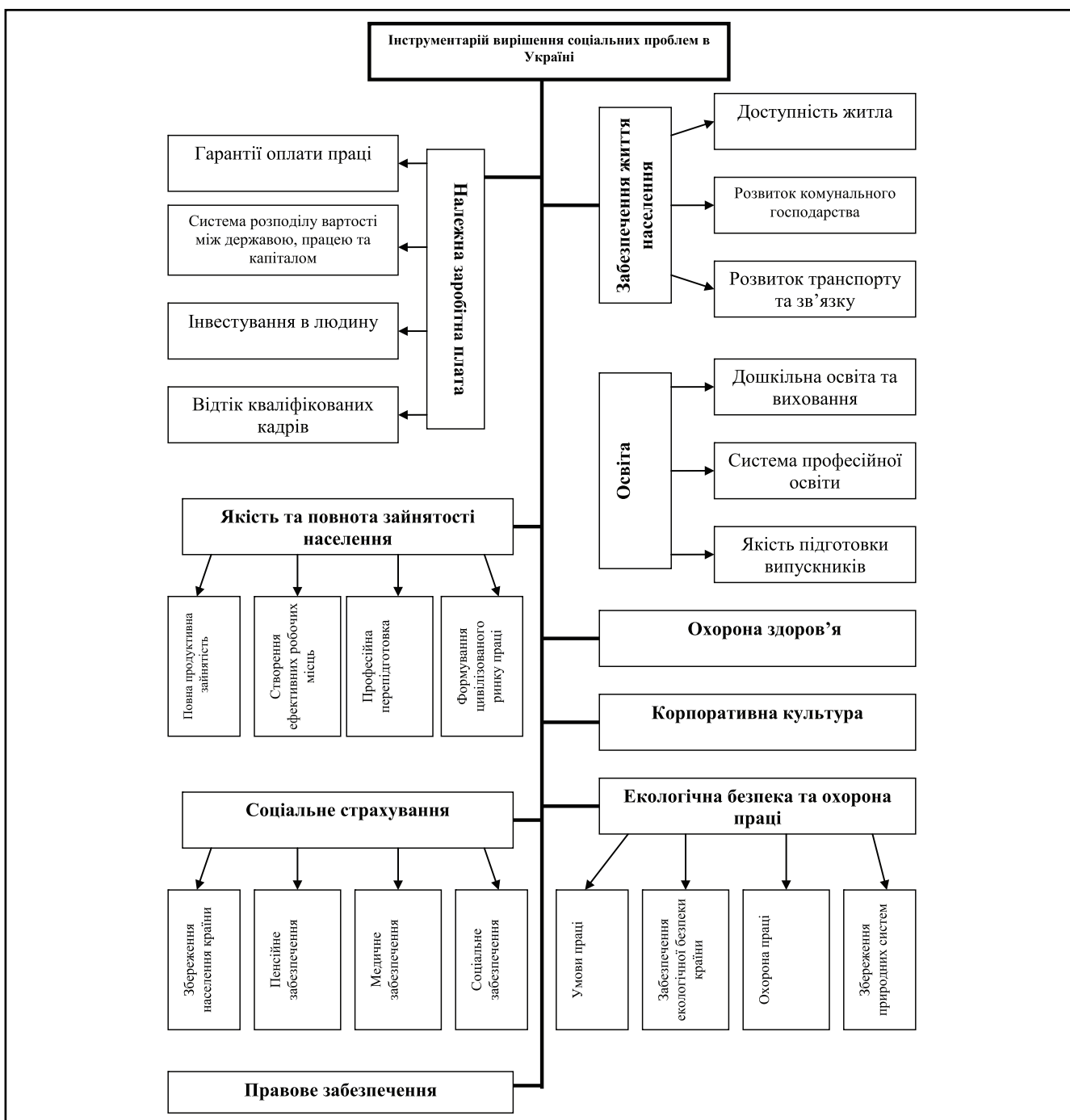
По суті, система державного регулювання соціально-трудових відносин включає в себе формування законодавчої бази і механізму проведення законів у життя інститутами виконавчої і судової влади, об'єднаннями роботодавців і трудящих, надає гарантії при прийнятті на роботу; порядок укладання та припинення трудового договору; порядок вивільнення працівників; гарантії забезпечення права на працю вивільненим працівникам; норми тривалості робочого часу; час відпочинку; щорічні відпустки; нормування праці; оплату праці; гарантії і компенсації; обмеження відрахувань із заробітної плати; охо-

рону праці; вік, з якого допускається прийняття на роботу; порядок розгляду індивідуальних трудових спорів; участь працівників в управлінні; державне соціальне страхування.

Це дозволяє розглядати соціальну сферу і соціальну політику держави в числі найважливіших компонент, задаючи загальний тон в державному управлінні. В цьому зв'язку очевидно, що соціальна політика стає масштабною соціальною технологією – інструментарієм вирішення соціальних проблем держави (див. рис.) [3].

В основу регулювання соціально-трудових відносин закладені такі принципи:

– пріоритет міжнародного, трудового і соціального права;



Класифікація інструментарію вирішення соціальних проблем держави

Динаміка змін зайнятості і її частки у чисельності економічно активного населення України за період 2000–2009 років (у віці 15–70 років; тис.)

	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Економічно активне населення	22830,8	22171,3	22202,4	22280,8	22245,4	22322,3	22397,4	22150,3
Зайняті	20175,0	20163,3	20295,7	20680,0	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5
Частка зайнятих у економічно активного населення, %	88,4	90,9	91,4	92,8	93,2	93,6	93,6	91,2

– відповідальність держави перед населенням за рівень і якість життя;

– недопустимість зниження досягнутого рівня соціально-трудових прав і гарантій;

– рівноправна взаємодія і співпраця представників найманих працівників, органів державної влади і представників підприємств, роботодавців;

– свобода, плюралізм і участь зацікавлених осіб у прийнятті їх рішень;

– добросовісна конкуренція і соціально-відповідальний бізнес.

Принципи соціально-трудових відносин визначають, по суті, умови відтворення і розвитку трудового потенціалу. Одним із найважливіших принципів державного регулювання соціально-трудових відносин є зайнятість населення як об'єкта управління. Зайнятість як передумова і необхідна умова вільної і належної праці стає у соціально орієнтованій державі найпершим елементом соціально-економічної політики.

Наведені у таблиці дані свідчать про те, що з 2000 по 2009 рік чисельність економічно активного населення України скоротилася із 22,8 до 22,2 млн. осіб [4]. Число зайнятості економічно активного населення починаючи з 2004 до 2008 року помітно зростало, це означає, що зростали основні показники розвитку промисловості до 2008 року, сільського господарства до 2005 року тощо. У період з 2009 року намітилася тенденція скорочення чисельності зайнятості економічно активного населення, що не могло не вплинути на збільшення чисельності безробітних у працездатному віці, а відповідно на оплату праці та їх добробут.

Таке становище нашою думкою, що роботодавці не урахувують ситуацію, при якій головний компонент національного багатства – це людський капітал, а умови його нагромадження – високий рівень життя, трудове і соціальне забезпечення, адже це вимоги часу і без нього неможливий прогрес. Конкурентоспроможність України, нашої економіки залежить і все у більшій мірі буде залежати від конкурентоспроможності людей, кожної людини. Для цього потрібно, щоб людина працювала, одержувала належну оплату праці, за рахунок якої здійснюється відтворення робочої сили, – це витрати на харчування, медичне, профілактичне та санаторне обслуговування, житлові умови; задоволення культурних і духовних потреб населення.

При підведенні підсумку видно, що існує тісний взаємозв'язок створення нових робочих місць, розмірів заробітної плати, умов праці, забезпечення гуманізації праці працівників та ефективності функціонування підприємств. Заробітна плата впливає на підвищення продуктивності праці,

а у кінцевому результаті – на зростання доходів підприємств та покращення соціально-трудових відносин.

Профспілки справляють значний вплив на формування трудових відносин між працівниками і працедавцями. Для них основним принципом регулювання соціально-трудових відносин, принципом взаємодії з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, з об'єднаннями роботодавців в цьому процесі є соціальне партнерство. Вони беруть участь у визначенні головних критеріїв життєвого рівня, прожиткового мінімуму, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, соціальних виплат, політики ціноутворення; у розробці соціальних програм, спрямованих на створення умов, які забезпечують гідне життя і вільний розвиток людини та соціальний захист у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття, а також у старості та в інших випадках, передбачених законодавством; проводять громадський контроль за виплатою заробітної плати, додержанням законодавства про працю та охорону праці, створенням безпечних і нешкідливих умов праці, належних виробничих та санітарно-побутових умов, укладення трудових договорів тощо.

Укладення договору купівлі–продажу праці відбувається за наявності різносторонніх інтересів працедавця і працівника. Працедавець об'єктивно намагається якнайдешевше купити працю, оскільки її вартість входить у витрати виробництва, а виробляти прибуткову продукцію підприємство може лише завдяки ефективнішому використанню найдешевших ресурсів. Працівник зацікавлений якомога дорожче продати свою працю, оскільки від цього залежатимуть обсяг і ступінь задоволення його потреб.

На перший погляд операція купівлі–продажу робочої сили відбувається досить просто: працівник пропонує свою працю, визначивши ціну, яка його влаштовує, а працедавець чи його представник погоджується або не погоджується з нею, і врешті–решт відбувається укладення угоди купівлі–продажу праці. Насправді укладення кожного індивідуального трудового договору перебуває під впливом держави, організацій працедавців і організацій працівників (професійних спілок).

Працівник, укладаючи індивідуальний трудовий договір, користується підтримкою держави і профспілок, працедавець – держави та організації працедавців.

Оціночними критеріями результативності регулювання соціально-трудових відносини можуть служити системи економічних і соціальних показників, які характеризують рівень і якість життя населення і оцінюючий ступінь їх приближення до світових економічних і соціальних стандартів. В їх числі збіль-

шення реальних доходів, підвищення тривалості життя, розширення чи пряме відтворення населення, забезпеченість населення житлом і соціальними послугами, підвищення долі висококваліфікованої праці у структурі зайнятості, зростання значення освіти, розвиток людського капіталу і ряд інших.

Державна соціальна політика має реалізуватися в організаціях через використання соціальних технологій, розвиваючи людський капітал опираючи на багатство української культури, на її унікальні досягнення і традиції.

Література

1. Конституція України від 28.06.96 // ВВР. – 1996.
2. mailto://C:/Users/Maria/Desktop/Buklib_net-15_3_Методи регул.
3. Буковинська М.П. Социальные технологии как способ регулирования трудовых отношений в корпорациях / Диссертация д.е.н. – М., ФГОУ ВПО «РАГС при Президенте РФ», 2008. – С. 166.
4. Статистичний щорічник України «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – С. 358.

М.І. МАЛЬОВАНІЙ,
к.е.н., доцент, УНУС

Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «соціальний захист»

Розглянуто наукові підходи до визначення поняття «соціальний захист» та його взаємозв'язку з іншими категоріями та поняттями. Проведено критичний аналіз та визначено основні особливості трактування поняття «соціальний захист» вітчизняними та зарубіжними вченими. Запропоновано авторське визначення поняття «соціальний захист» з інституціональної точки зору з використанням елементів системного підходу.

Ключові слова: соціальний захист, соціальна політика, соціальне страхування, соціальне забезпечення, соціальна допомога, соціальна безпека, соціальна справедливість.

Рассмотрены научные подходы к определению понятия «социальная защита» и его взаимосвязи с другими категориями и понятиями. Проведен критический анализ и определены основные особенности трактовки понятия «социальная защита» отечественными и зарубежными учеными. Предложено авторское определение понятия «социальная защита» с институциональной точки зрения с использованием элементов системного подхода.

Ключевые слова: социальная политика, социальное страхование, социальное обеспечение, социальная защита, социальная политика, социальная справедливость.

Scientific approaches to the definition of the concept «social protection» and its interrelations with other categories and concepts are considered. The basic features of the interpretation of the concept «social protection» by native and foreign scientists are analyzed. The author's definition of the concept «social protection» from the institutional point of view with the use of the system approach elements is offered.

Постановка проблеми. З набуттям незалежності в Україні розпочалося становлення нової економічної думки, напруженої на дослідження змін в економічному і соціальному житті

українського суспільства. Формування ефективної системи соціального захисту населення завжди перебувало в колі наукових інтересів вітчизняних дослідників. Це пояснюється головним чином його важливістю як для економіки, так і для суспільства в цілому. Протягом останнього часу в Україні значно зросла кількість досліджень, присвячених проблемам теорії, методології та практики соціального захисту. Разом із тим із розширенням тематики наукових досліджень виникла потреба в уточненні понятійно-категоріального апарату, а саме поняття «соціальний захист» та його взаємозв'язку з такими поняттями, як «соціальна політика», «соціальне страхування», «соціальне забезпечення», «соціальна допомога», «соціальна безпека», «соціальна справедливість» тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дану проблему в останні роки досліджували як вітчизняні – І.В. Калачова, Е.М. Лібанова, Б.О. Надточій, О.Ф. Новікова, О.Г. Осауленко, О.М. Палій, М.М. Руженський, С.М. Синичук, В.А. Скуратівський, Е.М. Хапланова; так і зарубіжні вчені – В.В. Антропов, В.В. Зіма, Н.Н. Олімських, В.Д. Роїк, Н.В. Сударева, Г.В. Сулейманова, Є.І. Холостова та інші. Незважаючи на наявність значної кількості наукових досліджень з даної тематики, проблема визначення поняття «соціальний захист» залишається і на даний час доволі актуальною по декількох причинах: по-перше, саме поняття «соціальний захист» застосовується в економічних дослідженнях нещодавно, через що в науковій літературі зустрічається вільне трактування та інколи ототожнення його з іншими категоріями та поняттями; по-друге, у процесі дослідження соціального захисту науковці розглядають його з різних точок зору (економічної, соціальної, політичної, правової тощо), використовуючи різноманітні методи дослідження (системний аналіз, інституціональний аналіз, функціональний аналіз, ретроспективний аналіз тощо), що не дає змогу коректно та чітко визначити смислове навантаження даного поняття, ускладнюють сприйняття його змісту, цілісності та ком-

плексності; по-третє, в Україні відбуваються складні процеси реформування соціально-економічного устрою, що призводить до зміни принципів, форм та методів реалізації різних типів державної політики, в тому числі соціальної.

Метою статті є розробка пропозицій щодо визначення поняття «соціальний захист» з інституціональної точки зору на основі критичного аналізу наявних наукових підходів та визначення основних особливостей трактування даного поняття вітчизняними та зарубіжними вченими.

Виклад основного матеріалу. Сам термін «соціальний захист» вперше було використано в США у 1935 році, коли було прийнято закон про соціальний захист (Social Security Act). Хоча є й інші погляди на виникнення даного терміну. Так, Н. Болотіна вважає, що вперше даний термін було застосовано в Росії у прийнятому 31 жовтня 1918 року Положенні про соціальне забезпечення трудящих [5, с. 36]. Зарубіжні дослідники притримуються думки, що дискусії про соціальний захист появились у 1948 році під час закріплення прав людини на соціальне забезпечення в Загальній декларації прав людини (Universal Declaration of Human Rights) та у перших актах Міжнародної організації праці [41, р. 5]. Проте, незважаючи на різні погляди щодо першооснов виникнення терміну «соціальний захист», сам він широко почав використовуватися лише наприкінці 80-х років і до кінця 90-х років XX ст. став об'єктом наукових досліджень.

На думку багатьох вітчизняних (М.М. Руженського [22, с. 12], О.Ф. Новікової, О.Г. Осауленка, І.В. Калачової [28, с. 45], В.А. Скуратівського, О.М. Палія [26, с. 91], В.В. Капильцової [29, с. 14–15], О. Бендасюка [19, с. 123], А. Гончарова [7, с. 127]) та зарубіжних науковців (В.В. Антропова [2, с. 8–9], Є.І. Холостової [37, с. 91], В.В. Зими [9, с. 35], Н.В. Сударевої [32, с. 44], В.Д. Роїка [21, с. 14–15], Н.М. Олімських [20, с. 179]), у результаті переходу в колишніх країнах СРСР від командно-адміністративної економіки до ринкової термін «соціальний захист» замінив собою «соціальне забезпечення», яке, на думку Є.І. Холостової, в радянській економіці характеризувало специфічну організаційно-правову форму соціального захисту, яка здійснювалася безпосередньо державою [37, с. 91]. Такий погляд є частково вірним, оскільки умови та принципи організації соціального захисту населення в Радянському Союзі базувалися на переконанні, що в умовах соціалізму захищати людей немає від кого і від чого, їх потрібно забезпечувати. Нездарма в Конституції Радянського Союзу гарантувалося право на працевлаштування, пенсійне забезпечення, соціальне забезпечення в разі втрати працездатності тощо [11]. Головним суб'єктом, який забезпечував виконання цих прав, виступала переважно держава, яка безпосередньо і здійснювала фінансування за рахунок державних коштів виплату всіх видів соціальних допомог. З переходом до ринкових відносин цілком природно змінилися принципи фінансування соціальних виплат та відбувся поступовий перехід від принципу «забезпечення» до принципу «страхування», що

спонукало використання нової категорії для пояснення соціально-суспільних явищ.

Водночас термін «соціальний захист» розпочали широко використовувати і в західних країнах світу, де не спостерігалося кардинальних соціально-економічних перетворень. Тому пояснення необхідності використання терміну «соціального захисту» замість «соціального забезпечення» лише умовами переходу від командно-адміністративної до ринкової економіки є дещо некоректним. Вважаємо, що використання терміну «соціальний захист» в науковій думці наприкінці XX ст. було об'єктивною необхідністю внаслідок розширення принципів, форм та методів реалізації соціальної політики держави. В розвинутих країнах світу, як і в республіках колишнього Радянського Союзу, на початку 90-х років XX ст. відбувалося реформування системи соціального забезпечення шляхом поступового переходу від державного фінансування соціальних програм до загальнообов'язкового державного та приватного соціального страхування. Таким чином, спостерігалось значне розширення засобів, форм та методів реалізації соціальної політики держави, що об'єктивно вимагало застосування нового терміну, який би за смисловим навантаженням коректно відображав основні характеристики нової системи.

Оскільки поняття «соціальний захист» використовується у науковій думці нещодавно, то деякі вчені [17, 18, 24, 25, 31, 33] ототожнюють його із «соціальним забезпеченням» або залишаються в рамках традиційних категорій «соціальне забезпечення» та «соціальне страхування», а інколи і зовсім заперечують необхідність використання даної категорії: «оскільки він позбавлений конкретного змісту» [30, с. 57].

Є.І. Холостова [37, с. 93] пояснює хибне трактування поняття «соціальний захист» та його ототожнення з іншими категоріями невірним перекладом широко використовуваного в західних країнах терміну *social security*, який можна перекласти на українську мову як соціальна безпека, соціальна захищеність, соціальні гарантії, соціальний захист. Ми не в повній мірі погоджуємося з даною точкою зору, оскільки в іноземній термінології присутній також термін *social protection*, який широко використовується західними вченими, і однозначно перекладається як «соціальний захист». Слід відзначити, що різниця між термінами *social protection* і *social security* не суттєва, якщо позначати загальні контури діючої системи. Однак при детальному розгляді соціально-економічних категорій ігнорування їхніх особливостей призводить до двозначності в трактуванні даних понять.

Слід відзначити, що й іноземні науковці та дослідники мають проблему з чітким розмежуванням понять *social protection* і *social security*, що визвано, на їхню думку, «бідністю теорій соціального захисту» в сучасних наукових дослідженнях [40]. Можливо цілком впевнено стверджувати, що розробка питань соціального захисту як у рамках міжнародних, так і національних досліджень лише знаходиться на початку свого становлення, що вимагає від науковців подальших

досліджень у цьому напрямі. Особливий науковий інтерес становить проблема визначення самого поняття «соціальний захист», що ускладнюється його перебуванням на межі кількох наук: філософії, соціології, економіки, політології, права. Це пояснює те різноманіття різних визначень та точок зору на соціальний захист, яке спостерігається в сучасній вітчизняній та зарубіжній науковій думці.

На сьогодні в економічній теорії та практиці не існує стало визначення поняття «соціальний захист», що обумовлено різноманітними підходами з боку дослідників до його трактування. На основі науково-критичного аналізу вітчизняних та зарубіжних наукових досліджень нами виділено основні концептуальні підходи до проблеми визначення поняття «соціальний захист», які за певними ознаками можна згрупувати таким чином:

1. Соціальний захист як функція держави (суспільства). Ряд дослідників, розглядаючи соціальний захист як функцію держави або суспільства, беззаперечно, мають право на таку точку зору, оскільки турбота про своїх громадян, і передовсім підтримка та допомога найменш захищеним верствам населення, залишається одним із головних пріоритетів сучасної соціальної держави. Так, на думку Н. Флорескул, соціальний захист слід трактувати як функцію суспільства по забезпеченню соціального положення громадянина, що склалося внаслідок дії соціальних ризиків, відповідно до умов, які визначаються з його невід'ємних і загальноновизначених прав [34, с. 37]. Російські дослідники, визначаючи соціальний захист як функцію держави [8, с. 13], обмежують її загальність та можливості характером суспільно-політичного устрою і тією соціально-економічною і політичною ситуацією, яка сформувалася в країні у певний період часу. Такий підхід більш вірно відображає ситуацію, яка склалася у світі з розвитком національних системи соціального захисту – у розвинутих країнах з демократичним устроєм (країни ЄС, США, Канада, Австралія, Японія тощо) і відносно стабільним економічним зростанням вони досягли свого найвищого рівня розвитку; у країнах, що розвиваються (країни колишнього СРСР, Бразилія, Мексика, Індія, Китай тощо), відбувається становлення даної системи; у багатьох країнах світу (більшість країн Африки, країни Південно-Східної Азії, деякі країни Центральної Америки) система соціального захисту реалізовується переважно лише через благодійництво (насамперед через допомогу міжнародних організацій та ООН) і частково через державне соціальне забезпечення для окремих верств населення. Ототожнюючи соціальний захист лише з функцією держави або суспільства, автори значно звужують поняття даної категорії, наділяючи її властивістю лише характеризувати певні особливості держави як системи. В той же час соціальний захист не лише характеризує, а й реалізує дану функцію безпосередньо на практиці. Тому, на нашу думку, дане визначення коректно використовувати лише в тому разі, коли йде мова про державу або суспільство як систему, що має певний набір функцій, принципів та форм їх реалізації.

2. Соціальний захист як комплекс (сукупність) дій, заходів, методів, гарантій, прав, інститутів тощо. Другий підхід до трактування соціального захисту характеризується широким колом елементів, які використовуються для забезпечення соціального захисту населення з боку держави та суспільства. Водночас за широтою включення елементів можна чітко виділити дві групи авторів. Перші розглядають соціальний захист достатньо широко, включаючи всі економічні, правові, організаційні, соціальні та інші заходи, а також механізми їх здійснення, які може використовувати держава і суспільство (в особі окремих громадян, спілок, організацій тощо) для забезпечення матеріального та духовного життя населення. Так, наприклад, група авторів на чолі з професором Є.І. Крихтіном визначає соціальний захист як комплекс правових, економічних і організаційних заходів щодо виявлення причин соціальних ризиків, оцінки їхнього можливого впливу на різних етапах прояву, а також забезпечення соціальних гарантій відповідно до економічних умов розвитку суспільної системи [29, с. 15]. Так само широко до визначення соціального захисту підходять і Е.М. Лібанова та О.М. Палій, розглядаючи його як комплекс організаційно-правових (створення інститутів соціального захисту та законів, що регулюють їх діяльність) та економічних заходів, спрямованих на забезпечення добробуту кожного члена суспільства в конкретних економічних умовах [13, с. 381]. Водночас автори другої групи, у своїх трактуваннях дещо звужують соціальний захист, обмежуючи його: 1) певними верствами населення – згідно з Н.М. Абакумовою, соціальний захист – це комплекс правових, економічних та соціальних гарантій, що забезпечують кожному працюючому право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі праці, економічний захист і підтримку робітників та їх сімей у випадку тимчасової втрати працездатності на виробництві, медичну, соціальну і професійну реабілітацію [1, с. 3, 4]; О.Г. Бернацька розглядає соціальний захист як «комплекс оперативних дій, направлених на підтримку благосостояния тех групп населения, которые наиболее болезненно переживают те или иные нововведения в потребительской сфере» [4, с. 18]; на думку О.М. Савінова та Т.Ф. Зарембо, соціальний захист – це «совокупность социально-экономических мероприятий, проводимых государством и направленных на обеспечение нетрудоспособных граждан...» [23, с. 3] (у даному випадку соціальний захист поширюється лише на працююче населення або на найменш захищені його верстви); 2) лише законодавчо закріпленими соціальними гарантіями – Є.І. Холостова та А.С. Сорвіна вважають, що під соціальним захистом розуміється сукупність законодавчо визначених економічних, соціальних, юридичних гарантій і прав, соціальних інститутів та установ, що забезпечують їх реалізацію та створюють умови для підтримки життєзабезпечення і діяльного існування різних соціальних верств і груп населення, передусім соціально вразливих [27, с.45]; О.Є. Мачульська та Ж.А. Гор-

бачова визначають соціальний захист як сукупність законодавчо закріплених економічних і правових гарантій, що забезпечують дотримання найважливіших соціальних прав громадян і досягнення соціально-прийнятого рівня життя [14, с. 3] (згідно з даними визначень соціальний захист направлений лише на попередження та ліквідацію тих соціальних ризиків, які визначені законодавчо); 3) захистом лише з боку держави – О.А. Хасбулатова та І.Г. Ермиш характеризують соціальний захист як «комплекс государственных мер, направленных на обеспечение средств к жизни части населения, оказавшегося в силу тех или иных причин в трудной жизненной ситуации (временно не занятого по объективным причинам, нетрудоспособного, имеющего ограниченные возможности здоровья и т. д.)» [36, с. 4].

3. Соціальний захист як система інститутів, заходів, гарантій, засобів тощо. Даний підхід, на нашу думку, найбільш повно та коректно характеризує соціальний захист як систему, що за допомогою сукупності елементів направлена на досягнення своєї основної мети – забезпечення умов для нормальної життєдіяльності людини, а також підтримку та захист її від різного роду соціальних ризиків. Недарма в наукових дослідженнях термін «соціальний захист» нерозривно пов'язаний із поняттям «система». Водночас у систему соціального захисту науковці включають різні елементи. А.М. Бабич, Є.Н. Єгоров, Є.Н. Жильцов визначають соціальний захист як систему гарантій, що забезпечують дотримання найважливіших прав людини на гідний рівень життя [3]. В даному визначенні характеристика системи є не повною, оскільки не зрозуміло, хто і яким чином буде втілювати дані гарантії на практиці. В.В. Москаленко вважає, що «соціальний захист – це система заходів і відповідних інститутів, призначених для забезпечення нормального існування людини, підвищення рівня задоволення її соціальних потреб, якості життя та перспектив» [15]. Дане трактування є більш широким порівняно з попереднім, однак в ньому, по-перше, не визначено, які заходи будуть застосовуватися, а по-друге, не зрозуміло, які інститути мала на увазі автор. Деякі автори трактують соціальний захист лише з точки зору держави – О. Бендасюк розглядає соціальний захист як «систему державних заходів щодо забезпечення належного матеріального та соціального становища громадян у разі виникнення несприятливих умов, а саме: повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законодавством» [19], що залишає поза увагою приватне соціальне страхування та допомогу. Неправомірним, на наш погляд, є розуміння соціального захисту як системи економічних, правових, організаційних та інших заходів держави із забезпечення соціальних прав і гарантій громадян, дія якої спрямована на турботу держави та суспільства про громадян, яким потрібна допомога у зв'язку з віком, станом здоров'я, соціальним становищем, недостатнім забезпеченням засобами існу-

вання тощо [16, с. 558]. Безсумнівно, дані категорії населення потребують і мають право на допомогу в першу чергу, проте у суспільстві є також інші особи, які потенційно можуть потрапити під дію різного роду соціальних ризиків і також потребувати соціального захисту. В.Д. Роїк ще більше обмежує коло осіб, які мають право на соціальний захист, включаючи до них лише працівників: «Социальная защита – это система экономических, социальных, правовых, организационных, медицинских и технических мер по защите работников от неблагоприятных факторов (социального и профессионального риска), ухудшающих качество их трудовой жизни, с целью охраны здоровья, трудоспособности работников, их материального положения с помощью создания на предприятиях, в регионах и государстве специальных механизмов, фондов, включая страхование, и институтов социальной защиты, в случаях и на условиях, установленных законодательством и трудовыми отношениями» [21, с. 25]. Таким чином, автори вірно визначають соціальний захист населення як систему, проте у своїх визначеннях не досить повно відображають всі її елементи та властивості.

4. Соціальний захист як діяльність (підтримка) держави. Не підлягає сумніву, що соціальний захист населення – це основна складова соціальної політики держави, яка несе відповідальність за забезпечення гідного життя людей у країні, їх вільний і повноцінний розвиток. Разом із тим це не означає повного державного забезпечення для кожного громадянина, а припускає створення таких економічних, правових, соціальних, організаційних та інших можливостей, при яких кожна людина має можливість завдяки власним зусиллям забезпечити для себе і своєї сім'ї достатньо високий рівень життя та матеріального благополуччя. Тому розгляд соціального захисту лише як діяльності держави практично співпадає з розгалуженою системою державних соціальних гарантій, якими охоплюється все населення країни згідно з Конституцією або іншим законодавчим актом. Так, наприклад, І.С. Ярошенко визначає соціальний захист «як діяльність держави, яка спрямована на запобігання ситуаціям соціального ризику в нормальному житті особи, що забезпечує підтримання оптимальних умов життя й закріплена у системі правових норм щодо регулювання суспільних відносин, які складаються при задоволенні потреб особи в належному матеріальному забезпеченні із спеціальних фондів через індивідуальну форму розподілу, замість оплати праці чи як доповнення до неї, у випадках, передбачених законодавством, у розмірі не нижчому від гарантованого державою мінімального рівня» [39, с. 6]. Мінімальний рівень цих гарантій визначається конкретними історичними умовами кожної країни. Багато дослідників, прив'язуючи соціальний захист лише до діяльності держави, обмежують коло осіб, які мають на нього право: на думку Н.М. Внукової, соціальний захист – це державна підтримка верств населення, які можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів з метою забезпечення відповідного життєвого рівня, тобто заходи, що включають

надання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим громадянам (найбільш вразливих верств населення), а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення [6, с. 8]; за визначенням Є.М. Ікінгіна та Ф.М. Неганова, соціальний захист – це «целенаправленная деятельность государственных властных структур, социальных институтов и отдельных лиц по оказанию социальной помощи и поддержки малообеспеченным, уязвимым и недееспособным социальным группам, слоям, отдельным индивидам, а также отдельным демографическим и территориальным группам в наиболее неблагоприятные социально-экономические периоды развития общества» [10, с. 15]. Іншими словами, держава формує свого роду «страхове поле», куди включаються певні категорії населення, яким держава забезпечує, на основі комплексу постійних або періодичних економічних, соціальних, медико-психологічних, організаційних, правових та інших заходів, соціально прийнятний рівень життя, який відповідає мінімальним гарантіям, закріплених законодавчо в певній країні. У той же час держава намагається створити умови для швидкого повернення таких людей до повноцінної участі у житті суспільства. Деякі автори, намагаючись більш ширше розкрити зміст соціального захисту як діяльності держави, виходять за його межі, прирівнюючи його до соціальної політики держави – Є.М. Хапланова визначає соціальний захист як діяльність держави щодо встановлення та забезпечення соціально-економічних і соціально-культурних прав людини і громадянина, що відображає найрізноманітніші сторони соціальної політики держави. Це і охорона здоров'я, і забезпечення житлом, і здобуття освіти, і охорона материнства та дитинства, і матеріальне забезпечення непрацездатних і інших потребуючих підтримки громадян, і соціальне обслуговування тощо [35, с. 434–438]. Даний підхід до трактування соціального захисту, на наше переконання, є занадто вузьким, оскільки:

1) умови соціально-економічного розвитку вимагають необхідність соціального захисту не лише окремих найбільш вразливих верств населення, а й усіх без виключення громадян. В цьому випадку ми повністю підтримуємо думку Е.М. Лібанової, яка визначає соціальний захист як матеріальне забезпечення всіх без виключення громадян не нижче соціальних нормативів та забезпечення гідних умов проживання [12, с. 12];

2) соціальний захист припускає, окрім створення гарантованої системи життєзабезпечення тих чи інших груп населення шляхом забезпечення їхніх прав на певний рівень матеріально чи іншої допомоги, формування в об'єктів такого захисту певних обов'язків по відношенню до держави і окремим суб'єктам соціального захисту, що покликано мінімізувати патерналістські настрої у суспільстві та стимулювати розвиток у людей самозахисту;

3) соціальний захист в широкому значенні має за мету не лише створення безпечного соціального середовища, а й забезпечення відтворювальних процесів в усіх сферах соціально-економічних відносин;

4) соціальний захист реалізується не лише в межах визначених законодавчо державою, що робить його універсальною та всеохоплюючою системою.

5. Соціальний захист як інститут. Трактування соціального захисту як суспільного інституту є одним із найбільш продуктивних та конструктивних підходів. Визначення соціального захисту з даної точки зору дає змогу досліджувати проблеми його розвитку, за висловом М.М. Руженського, «в міждисциплінарному рівні та комплексно» [22, с. 22]. Водночас обмеження соціального захисту лише рамками інституту (суспільного, правового, економічного, соціального тощо), як це, наприклад, наведено О.Г. Чутчевою, яка визначає соціальний захист як самостійний правовий інститут, який поєднує відособлену групу юридичних норм, що регулюють суспільні відносини, які характеризують прагнення суспільства відгородити своїх членів від загрози неможливості задоволення потреб, визнаних їм основними і важливими з метою забезпечення стійкого розвитку усього суспільства [38, с. 16], обмежує його можливість вирішувати значне коло питань економічного, соціального, політичного, психологічного, організаційного та правового характеру.

Аналіз та узагальнення підходів до визначення поняття «соціальний захист» дозволяє зробити такі висновки:

1) «соціальний захист» є скоріш за все поняттям збірним, яке використовується практиками, вченими та політиками. При цьому його зміст відображає самі різні сторони соціальної політики держави;

2) визначення поняття «соціальний захист» утруднюється тим, що дана проблема відноситься до міждисциплінарної, де важко віддати перевагу економіці, соціології чи політології. Вагома роль тут також належить філософії, психології, медицині, праву і іншим наукам. Це обумовлює необхідність застосування різнопланових знань, широкої компетенції науковців, необхідності поєднання різних методик досліджень;

3) оскільки проблема соціального захисту є відносно новою, у вітчизняній та зарубіжній науковій думці спостерігається високий рівень плюралізму, який не дає змоги сформулювати єдиний погляд при трактуванні поняття «соціальний захист»;

4) залежність соціального захисту як суспільного інституту від рівня соціально-економічного розвитку певної держави прямо впливає на наукові погляди щодо проблеми соціального захисту.

Неоднозначність та різноманітність наукових поглядів на трактування поняття «соціальний захист» вимагає розробки комплексного підходу, який дасть змогу упорядкувати термінологічний апарат, визначити місце соціального захисту в економічній та соціальній політиці, розкрити зміст, задачі, принципи, функції, форми, методи, прийоми соціального захисту і розробити підходи для ефективного аналізу його стану і управління ним. Успішна реалізація теоретичних завдань дозволить удосконалити і практику соціального захисту.

На наш погляд, найбільш прийнятно розглядати соціальний захист з інституціональної точки зору з використанням

елементів системного підходу, визначаючи його як систему соціальних інститутів та інституцій, що забезпечує формування та організацію безпечного соціально-економічного розвитку людини. Використання інституціонального підходу дає можливість вирішити міждисциплінарні проблеми при визначенні поняття «соціальний захист», розглядаючи його у нерозривному зв'язку як з розвитком суспільства так і економічної системи. Соціальні інститути як специфічні утворення забезпечують відносну стійкість зв'язків та відносин у рамках соціальної організації суспільства та функціонують у нерозривному зв'язку з його розвитком. Через соціальний інститут суспільство задовольняє свої об'єктивні потреби в регулюванні особливо важливих сфер діяльності і соціальних відносин. По суті, у соціальному інституті матеріалізується певний вид суспільних відносин.

При визначенні поняття «соціальний захист» на основі інституціонально-системного підходу, на нашу думку, слід врахувати такі моменти:

1) соціальний захист існує у нерозривному зв'язку з суспільством і економікою і перебуває у постійному розвитку як соціально-економічний інститут;

2) загальна еволюція соціального захисту характеризується поступальним рухом, кожен наступний етап якого супроводжується розширенням об'єктів, суб'єктів, видів, форм і методів надання соціального захисту, при цьому періодичні негативні зміни у самій системі виникають переважно внаслідок обмеженості ресурсів (економічна криза, демографічна криза, війна тощо) в певний період часу;

3) незважаючи на усезагальність системи соціального захисту, слід розуміти, що її постійно діючою основою залишатиметься допомога, яку в різних формах надають менш захищеним верстам населення;

4) основними факторами, які впливають на процеси розвитку системи соціального захисту, є біологічні, економічні, культурні, соціальні, політичні, релігійні, ідеологічні і наукові. Кожен з цих факторів у певний момент розвитку системи соціального захисту може бути превалюючим, визначаючи основні контури діючої системи;

5) соціальний захист завжди носитиме системний характер, оскільки при реалізації своїх функцій перебуває в тісному взаємозв'язку з різноманітними соціально-економічними системами;

6) соціальний захист є невід'ємною складовою загальної системи життєзабезпечення суспільства, а тому історично відповідає рівню розвитку і ресурсним можливостям конкретного суспільства.

Таким чином, соціальний захист включає в себе інститути і інституції (інституціональне середовище), які оточують людину протягом її життя: традиції, історичний досвід, норми поведінки, державні установи, муніципальні і приватні організації тощо. Сформоване і прогресуюче інституціональне середовище створює такі умови, при яких стають можливими інвестиції у фізичне, психологічне, соціальне здоров'я людини, його при-

родний капітал, рівень його освіти. Тому інституціональне середовище, якщо є попит на певні види послуг, здатне забезпечити їх реалізацію. При цьому рівень та якість даних послуг тісно залежить від рівня розвитку суспільства та економічної системи. У випадку соціального захисту, спостерігаються ціленаправлені інвестиції як з боку індивіда і сім'ї, так і з боку суспільства. Соціальні інститути є вузлами перетину взаємодій людей в процесі формування коштів соціальних фондів, отримання різноманітних видів соціальних допомог та послуг, організації благодійних організацій тощо. Цілком можливо стверджувати, що чим ширший буде спектр взаємовідносин, тим краще та ефективніше буде здійснюватися обмін матеріальними та нематеріальними благами між суб'єктами інституціонального середовища соціального захисту. Мобільність інституціонального середовища соціального захисту, його гнучкість і здатність реагувати на зміни в суспільстві та економіці дасть можливість не лише не стримувати еволюцію економіки і суспільства у цілому, а й стимулювати цьому розвитку і направляти його, створюючи сприятливі умови для розвитку людини.

Висновки

Враховуючи вищенаведений критичний аналіз наукових досліджень та основні підходи до визначення поняття «соціального захисту», узагальнюючи наявні дефініції та використовуючи інституціонально-системний підхід, нами сформовано авторське визначення поняття «соціальний захист». Соціальний захист – це система соціальних інститутів і інституцій, яка характеризується сукупністю функцій, принципів, соціальних норм, організацій і впливає на становлення стійких форм соціальної поведінки та дій людей. Її значення полягає в тому, щоб за допомогою нормативно-правових, економічних, соціально-психологічних, організаційно-технічних засобів, з одного боку, створити сприятливі соціально-економічні умови для всебічного розвитку людини, як соціального, культурного та економічного індивіду, а з іншого – гнучко реагувати на зміни в соціально-економічній системі, запобігаючи виникненню різного роду соціальних ризиків або мінімізуючи їх наслідки для людини. На наш погляд, дане визначення не може повністю описати усю систему соціального захисту, зважаючи на її багатоплановість, складність та наявність великої кількості взаємопов'язаних елементів, кожен з яких, в свою чергу, також являється складною системою. Водночас даним визначенням ми охопили найбільш загальні характеристики соціального захисту, що дає можливість чітко визначити її функції та місце в соціальній політиці держави та визначити її взаємозв'язок з іншими поняттями.

Література

1. Абакумова Н.Н. К вопросу о социальной защите человека труда в России // Проблемы праці, економіки та моделювання: Зб. наук. праць. – Ч. 1. – Хмельницький: НВП Евріка ТОВ, 1998. – С. 3–4.

2. Антропов В.В. Социальная защита в странах Европейского Союза. История, организация, финансирование, проблемы / В.В. Антропов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 271 с.
3. Бабич А.М. Экономика социального страхования: Курс лекций / А.М. Бабич, Е.Н. Егоров, Е.Н. Жильцов. – М., 1998. – 189 с.
4. Бернацкая Е.Г. Территориальное регулирование доходов населения: (на примере Российской Федерации): автореферат дис. кандидата экономических наук: 08.00.05 / МГУ им. М.В. Ломоносова / Е.Г. Бернацкая. – М., 1992. – 20 с.
5. Болотина ?. Право людини на соціальне забезпечення в Україні: проблема термінів і понять / Н. Болотина // Право України. – 2000. – №4. – С. 37–39.
6. Внукова Н.М. Соціальне страхування. Конспект лекцій для студентів спеціальностей 7.050104, 7.050105 усіх форм навчання / Н.М. Внукова, Н.В. Кузьминчук. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 216 с.
7. Гончаров А. Поняття соціального захисту / А. Гончаров // Підприємство, господарство і право. – 2009. – №10. – С. 126–129.
8. Жеребин В.М. Уровень жизни населения / В.М. Жеребин, А.Н. Романов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 592 с.
9. Зима В.В. Социальное обеспечение как структурный элемент системы социальной защиты населения / В.В. Зима // Среднерусский вестник общественных наук. – 2010. – №1. – С. 36–39.
10. Икингрин Е.Н. Социальная защита населения северных городов России: теория, методология, практика / Е.Н. Икингрин, Ф.М. Неганов. – Уфа: Из-е Башкирск. Ун-та, 2001. – 140 с.
11. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик. Принята на внеочередной седьмой сесс. Верховного Совета СССР девятого созыва 7 окт. 1977 г. – М.: Прогресс, 1982. – 68 с.
12. Лібанова Е. Бідність в Україні: визначення, критерії та показники / Е. Лібанова // Україна: аспекти праці. – 2001. – №6. – С. 12.
13. Лібанова Е.М. Ринок праці та соціальний захист / Е.М. Лібанова, О.М. Палій. – К., 2004. – 491 с.
14. Мачульская Е.Е. Право социального обеспечения / Е.Е. Мачульская, Ж.А. Горбачева. – М., 1998. – 278 с.
15. Москаленко В.В. Сутність соціального захисту та його місце в політиці соціальної держави / В.В. Москаленко // Наукові записки НаУКМА. – Т. 21. Політичні науки. – Київ: Видавничий дім «КМ Академія», 2003. – С. 41–44.
16. Нагребельний В.П. Соціальний захист / В.П. Нагребельний, Н.Б. Болотина // Юридична енциклопедія: В 6 т. – К., 1998. – Т. 5. – С. 558.
17. Надточій Б.О. Роль соціального страхування в умовах соціальної держави та ринкової економіки / Б.О. Надточій // Соціально-економічні аспекти промислової політики. Соціальна політика і людське розвиток: Сб. науч. тр. – Т.2. / НАН України. Ін-т економіки пром-сти.; Редкол.: Амоша А.І. (отв. ред.) і др. – Донецьк, 2003. – С. 509–517.
18. Надточій Б.О. Соціальне страхування чи соціальне забезпечення? Погляд з позицій системи прав, установ і принципів / Б.О. Надточій // Україна: аспекти праці. – 2003. – №1. – С. 31–34.
19. Бендасюк О. Державне управління соціальним захистом населення в умовах ринкової економіки / О. Бендасюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – №1(26). – С. 123–126.
20. Олимских Н.Н. Социальная защита населения: понятие и содержание / Н.Н. Олимских // Вестник Удмуртского университета. – 2007. – №2. – С. 179–186.
21. Роик В.Д. Основы социального страхования / В.Д. Роик. – М.: Анкил, 2005. – 256 с.
22. Руженський М.М. Система соціального захисту населення у транзитивному суспільстві: Монографія / М.М. Руженський. – К.: Ін-т підготовки кадрів держ. служби зайнятості, 2005. – 383 с.
23. Савинов А.Н. Организация работы органов социальной защиты: Учеб. пособ. / А.Н. Савинов, Т.Ф. Зарембо. – 2-е изд., стереотип. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 192 с.
24. Синичук С.М. Право соціального забезпечення України: навч. посіб. / С.М. Синичук, В.Я. Бурак. – К.: Знання, 2003. – 306 с.
25. Сирота И.М. Право социального обеспечения в Украине: Учебник. / И.М. Сирота. – Х.: «Одиссей», 2000. – 373 с.
26. Скурятівський В.А. Основы соціальної політики: навч. посібник / В.А. Скурятівський, О.М. Палій. – К.: МАУП, 2002. – 200 с.
27. Социальная работа: теория и практика: Учеб. пособие / Отв. ред. Е.И. Холостова, А.С. Сорвина. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 427 с.
28. Соціальна захищеність населення України / О.Ф. Новікова, О.Г. Осауленко, І.В. Калачова та ін. – Донецьк; Київ: ІЕП НАН України, Держкомстат України, 2001. – 360 с.
29. Соціальна політика та економічна безпека / Під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Є.І. Крихтіна. – Донецьк: Каштан, 2004. – 336 с.
30. Стаховська Н.М. Соціальне забезпечення чи захист? / Н.М. Стаховська. // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2000. – №8. – С. 54–57.
31. Стичинський Б. Право соціального забезпечення: проблеми становлення і розвитку / Б. Стичинський // Право України. – 2002. – №6. – С. 86–87.
32. Сударева, Н. В. Понятие социальной защиты: многоаспектный анализ / Н.В. Сударева // Вестник Поволжской академии государственной службы. – 2008. – №1. – С. 44–48.
33. Сулейманова Г.В. Социальное обеспечение и социальное страхование / Г.В. Сулейманова. М., 1997. – 367 с.
34. Флорескул Н. Система соціального захисту населення як чинник формування соціальної держави / Н. Флорескул // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №2. – С. 34–46.
35. Хапланова Є.М. До визначення поняття «соціальний захист осіб похилого віку» / Хапланова Є.М. // Форум права. – 2008. – №1. – С. 434–438.
36. Хасбулатова О.А. Модернизационные аспекты системы социальной защиты населения / О.А. Хасбулатова, И.Г. Эрмиш // Женщина в российском обществе. – 2010. – №3. – С. 4–8.
37. Холостова Е.И. Социальная політика: Учеб. пособие. / Е.И. Холостова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 204 с.
38. Чутчева О.Г. Правове регулювання соціального захисту громадян України: Автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.05 / Нац. ун-т внутр. справ. / О.Г. Чутчева. – Х., 2003. – 20 с.
39. Ярошенко І.С. Організаційно-правові форми соціального захисту людини і громадянина в Україні: Автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.07 [Електрон. ресурс] / І.С. Ярошенко; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2006. – 20 с.

40. Hiroy Y. The Convergence of Social Insurance and Social Welfare // Review of Social Policy. – 1997. – №6. – P. 1–15.

41. S.Cook, N.Kabeer. Socio-economic security over the life course: A global review of social protection. – England, Institute of Development Studies, 2009. – 31 p.

О.П. КОВАЛЬ,
к.е.н., Національний інститут стратегічних досліджень

Традиційні та новітні загрози пенсійній системі

У статті аналізуються механізми впливу традиційних та новітніх чинників, які становлять загрозу для пенсійної системи як окремої складової економічної та соціальної безпеки України.

Ключові слова: пенсійна система, загрози, економічні та соціальні чинники.

В статье анализируются механизмы влияния традиционных и новейших факторов, которые представляют угрозу для пенсионной системы как отдельной составляющей экономической и социальной безопасности Украины.

Ключевые слова: пенсионная система, угрозы, экономические и социальные факторы.

The article analyzes the mechanisms of influence of traditional factors that the latest that threaten the pension system as a separate component of economic and social security of Ukraine.

Постановка проблеми. Пенсійна система як складова фінансової системи держави не тільки знаходиться під впливом певних, зовнішніх по відношенню до неї ризиків та загроз, а й сама може бути їх джерелом насамперед для соціальної, економічної та політичної складових безпеки держави. Тому окремим завданням експертів з пенсійного забезпечення є ідентифікація та моніторинг загроз для пенсійної системи з метою або їх запобігання (нейтралізації), або регулювання параметрів (а за необхідності й концептуальних засад) пенсійної системи з метою недопущення (мінімізації) негативного впливу на безпеку держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Традиційним загрозам пенсійній системі у профільній літературі приділяється досить багато уваги. Так, стан сучасного пенсійного забезпечення проаналізовано Л. Ткаченко [1]. Стану фінансів Пенсійного фонду України присвячено увагу у [2]. Демографічну ситуацію як загрозу пенсійній системі описано у [3]. Але дослідження новітніх загроз пенсійній системі майже зовсім відсутні.

Метою статті є спроба якомога більш детального осмислення як традиційних, так й новітніх загроз для пенсійної системи з метою розробки запобіжних заходів.

Виклад основного матеріалу. В найбільш узагальненому вигляді сучасну структуру загроз пенсійній системі наведено на рисунку. Коротко охарактеризуємо кожну з них.

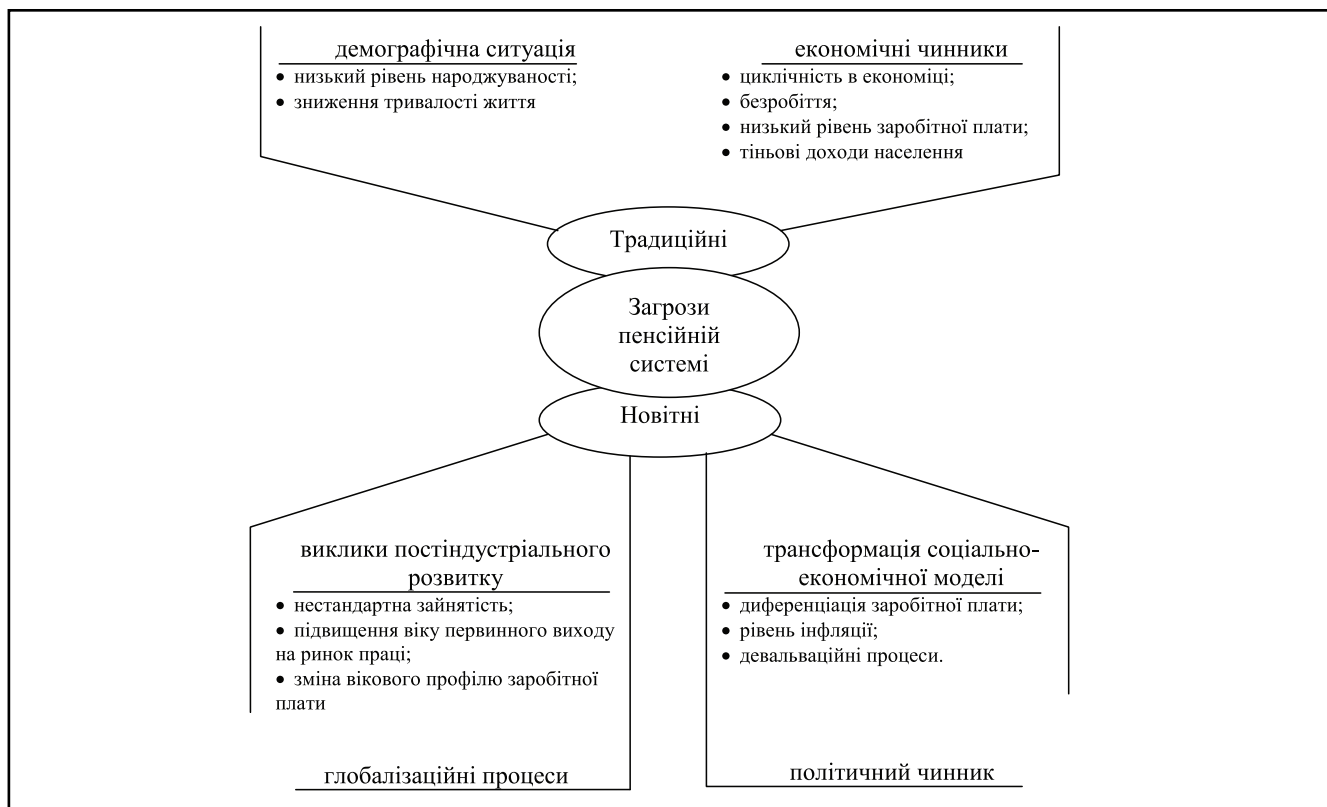
Традиційним загрозам пенсійній системі присвячено достатню кількість доробків як вітчизняних, так і зарубіжних спеціалістів, оскільки здебільшого вони тягнуться ще з радянських часів. Тому дозволимо собі, не вдаючись до деталей, узагальнити результати попередніх досліджень.

Демографічна ситуація. В контексті пенсійної проблематики для її оцінки найчастіше використовують співвідношення кількості пенсіонерів до кількості платників пенсійних внесків (інколи в доробках західних дослідників використовується термін «коефіцієнт системного навантаження»). Цей показник може варіюватися по різних джерелах інформації, але в цілому згідно з оцінками Аналітично-дорадчого центру «Блакитна стрічка» у 2011 році він дорівнює 88% [3]. Протягом 2012–2013 років відбувається незначне зниження показника до 87%, після чого він починає стало зростати та сягне у 2050 році 117%. Іншими словами, за умови збереження існуючих демографічних тенденцій четверо працівників утримуватимуть майже п'ятьох пенсіонерів. Причинами цього сумного явища є низький рівень народжуваності та зниження тривалості життя.

Низький рівень народжуваності. Згідно з прогнозами демографів тенденція до вимирання населення в Україні зберігається до 2050 року (див. табл.).

Отже, незважаючи на стале підвищення сумарного коефіцієнту народжуваності, навіть за більш сприятливим прогнозом ООН, до середини поточного століття Україна не в змозі вийти на рівень хоча б простого відтворення населення. В пенсійному контексті це означає, що кількість працездатного населення для створення суспільного продукту стало зменшуватиметься, отже й зменшуватиметься рівень споживання майбутніх пенсіонерів.

Зниження тривалості життя. За даними служби статистики, середня тривалість життя в Україні становить 70,4 року (для чоловіків 65,2 року, для жінок – 75,5 року) та постійно зростає [4]. Не ставлячи під сумнів достовірність цієї інформації, зазначимо лише, що вказана тенденція може вважатися справедливою лише у короткочасній ретроспективі, тобто має локальний характер.



Сучасна структура загроз пенсійній системі

Демографічні прогнози для України на період до 2050 року, дітей на одну жінку

Прогноз ООН								
	2010– 2015	2015– 2020	2020– 2025	2025– 2030	2030– 2035	2035– 2040	2040– 2045	2045– 2050
Сумарний коефіцієнт народжуваності	1,47	1,57	1,62	1,67	1,72	1,77	1,82	1,85
Прогноз інституту демографії та соціальних досліджень НАН України								
	2020		2030		2040		2050	
Сумарний коефіцієнт народжуваності	1,54		1,57		1,59		1,60	

Джерело: Аналітично-дорадчий центр «Блакитна стрічка» [3].

Довгострокова тенденція є дещо іншою. Згідно з останніми дослідженнями ООН, прогрес у царині здоров'я починаючи з 1990 року суттєво уповільнився. Середня тривалість життя у світі збільшилася приблизно на шість років у період між 1970–ми та 1990–ми роками та тільки на чотири роки за два наступні десятиліття.

Загалом ця тенденція обумовлена драматичним регресом у 19 країнах світу (в тому числі в Україні), в яких за останні два десятиліття очікувана тривалість життя скоротилася. В дев'яти країнах – шести африканських (Замбія, Зімбабве, Демократична Республіка Конго, Лесото, Свазіленд, ПАР) та трьох пострадянських (Білорусь, Росія та Україна) – цей показник впав нижче рівня 1970 року [5].

Оскільки на середню тривалість життя серйозно впливає рівень смертності у працездатному віці (особливо для чоловіків), наслідки зниження цього показника аналогічні вказаним вище.

Економічні чинники. До них відносимо циклічність в економіці, безробіття, традиційно низький рівень заробітної плати та тіньові доходи населення.

Циклічність як рух національної економіки від однієї макроекономічної рівноваги до іншої є доволі ретельно дослідженим чинником. Явище в цілому не наносить економіці особливої шкоди, оскільки гальмування економічного зростання в періоди спаду компенсується його прискоренням у періоди зростання. Ба більше, циклічність економіки дозволяє підвищувати її ефективність за рахунок ліквідації неефективних підприємств та звільнення неефективних працівників у періоди кризи.

Проблема полягає в тому, що на спадних хвилях зростає безробіття та зменшуються заробітні плати, що тягне за собою падіння дохідної частини бюджету ПФУ. Натомість його видаткова частина залишається незмінною або навіть може збільшуватися. Іншими словами, циклічність економічних та демографічних процесів не синхронізована у часі. Наприклад, ми впевнені, що до 2050 року національна економіка переживе не одну висхідну та спадну хвилю, тоді як коефіцієнт системного навантаження в пенсійній системі стало зростатиме.

Збільшення кількості пенсіонерів за інших рівних умов може бути компенсоване зростанням виробництва на вис-

хідних хвилях (залежно від їх інтенсивності), тоді як на спадних негативні економічні та демографічні тенденції лише підсилюють одна одну, породжуючи своєрідний мультиплікаційний ефект.

Безробіття. Відносно низький порівняно з європейськими мірками рівень безробіття протягом усього трансформаційного періоду економіки – одна з основних особливостей українського ринку праці. Відкрите безробіття, якого раніше практично не було, почало зростати в Україні й інших країнах з перехідною економікою після краху соціалістичної системи та впровадження низки політичних, економічних та соціальних реформ на початку 90-х років, коли стало важко підтримувати режим повної зайнятості й інші атрибути командно-адміністративної економіки. Проте на відміну від багатьох країн Центральної та Східної Європи, в яких рівень безробіття досяг двозначних чисел відразу після початку перехідного періоду, в Україні рівень безробіття зростає повільно [6].

Існує декілька пояснень занадто низьких рівнів зареєстрованого безробіття, які не відповідають стрімкому спаду обсягів виробництва у перші роки перехідного періоду. Головними з них є, по-перше, поширене застосування таких специфічних адаптаційних механізмів, як затримки з виплати заробітної плати, відправлення працівників в адміністративні неоплачувані відпустки або їх переведення на скорочений графік роботи. Наразі в Україні значною мірою поширене приховане безробіття, тобто вимушена неповна зайнятість.

По-друге, масштаби реального безробіття недооцінені, оскільки у показниках зареєстрованого безробіття не охоплено осіб, які не були зареєстровані у Державній службі зайнятості, але вважалися б безробітними за визначеними у світі критеріями безробіття [6].

У пенсійному контексті будь-який рівень безробіття становить загрозу пенсійній системі, оскільки означає недодержання внесків до пенсійного фонду. Причому рівень цієї загрози прямо пропорційний рівню безробіття.

Традиційно низький рівень заробітної плати. Коріння проблеми заглиблюється до радянських часів, коли економічні чинники щільно та плідно сусідили із соціально-ідеологічними. Зрівнялівка у заробітній платі була складовою державної економічної політики. Вважалося, що вона є чинником, що запобігає стратифікації населення за рівнем доходів. Неможливість отримувати гідну плату за добросовісний та інтенсивний труд мала наслідком зменшення продуктивності праці майже в усіх галузях народного господарства.

За пострадянських часів ідеологічна складова в процесі формування заробітної плати відпала за непотрібністю, але низька продуктивність праці залишилася. На думку спеціалістів Українського центру економічних та політичних досліджень імені О. Розумкова, продуктивність праці є найважливішою основою зростання реальної заробітної плати. У 2008 році продуктивність праці в Україні дорівнювала 50,4% від аналогічного показника Росії, від 30 до 45% по різних країнах Східної Європи, 22,3% від аналогічного по-

казника у Швеції. Найбільший відрив по продуктивності праці в Україні спостерігається від Франції (лише 19,8%) [8]. Низький рівень заробітної плати не спонукає роботодавця економити на ній шляхом модернізації виробництва, запровадження високотехнологічного обладнання тощо.

Разом із тим модернізація виробництва, яка зазвичай тягне за собою підвищення заробітної плати, сама по собі не є панацеєю для пенсійної системи, оскільки супроводжується вивільненням частини працівників. Іншими словами, підвищення обсягів відрахувань пенсійних внесків за рахунок збільшення заробітної плати компенсується звуженням кола платників. Для країн з високим рівнем безробіття чиста інтенсифікація виробництва в пенсійному контексті може обернутися зворотним ефектом. Вихід полягає у додатковому створенні високопродуктивних та високооплачуваних робочих місць, іншими словами, поруч з інтенсифікацією повинна мати місце екстенсифікація виробництва.

Тіньові доходи населення. На відміну від інших проблем ця не відноситься до числа традиційних, тобто таких, що були властиві вітчизняному економічному устрою радянських часів. Вона скоріше притаманна постіндустріальному етапу української економіки та досить добре осмислена вітчизняними науковцями. Але, на нашу думку, це не применшує її значущості.

Під тіньовими будемо мати на увазі доходи населення у грошовій формі, отримані з соціально-нейтральних чи соціально-позитивних джерел неформального сектору, неврахованих і неоподаткованих державою видів економічної діяльності. Тобто тіньові доходи – це доходи, які формуються в процесі тіньової діяльності некримінального характеру. За деякими оцінками, в Україні «прихована» зарплата, на яку не нараховуються податки, становить близько 11% валового внутрішнього продукту країни [9]. Зайво казати, що такі доходи не оподатковуються та на них не нараховуються внески до Пенсійного фонду, що є прямою загрозою фінансовій безпеці ПФУ та держави в цілому.

Наразі існують ще декілька новітніх, досить специфічних загроз пенсійній системі, про які наразі майже не йдеться ані у засобах масової інформації, ані в коментарях профільних спеціалістів. Тобто вони досі не знайшли свого відображення в національному пенсійному дискурсі. Ці новітні загрози головним чином породжені та є прямим наслідком постіндустріального розвитку України, трансформацією соціально-економічної моделі господарювання, глобалізаційними процесами та політичною складовою.

Виклики постіндустріального розвитку в контексті реформування пенсійної системи трансформують характер зайнятості та трудові біографії населення, а саме:

- *Розповсюдження нестандартних форм зайнятості.* Наразі це розглядається як тимчасовий та побічний результат ринкової трансформації. Разом із тим досвід західних країн, що вступили на шлях постіндустріального розвитку, свідчить, що збільшення розмаїття форм зайнятості та зміна структури трудових біографій, які стають все більш переривчастими, є

його (розвитку) невід'ємними супутниками [10]. Це, у свою чергу, не може не відбиватися на пенсійних системах, які історично виникли для страхування ризиків працівників, зайнятих протягом усього життя на умовах повної зайнятості.

На думку деяких дослідників, нестандартні форми зайнятості дано вже стали «стандартом» не тільки для країн пострадянського простору, а й для розвинених країн. Доведено, що ризики нестандартної зайнятості обернено пропорційні розміру підприємства та вище у сфері послуг у порівнянні з промисловістю. Тобто скорочення зайнятості на великих та середніх підприємствах та зростання зайнятості у неформальному секторі економіки слід розглядати як процеси, які, по-перше, збільшують масштаби нестандартної зайнятості на вітчизняному ринку праці, а по-друге, скорочують частку потенційних платників пенсійних внесків. Крім того, важливо розуміти, що найбільш достовірні відомості про заробітну плату, на підставі яких має розраховуватися середня заробітна плата та обраховуватися коефіцієнт заміщення, також збираються перш за все з великих та середніх підприємств, частка яких у процесі деіндустріалізації України неухильно скорочується.

Зростання кількості самозайнятих значно простіше та спокійніше списувати на наслідки кризи. Однак спеціалісти вважають, що насправді це є одним із проявів постіндустріальної економіки [11]. Наразі все більше людей, особливо молоді, починають шукати позицію, незалежну від держави. А це означає, що вони нічого не платять до Пенсійного фонду. Модель соціальної поведінки фрілансера не передбачає, що держава піклуватиметься про нього в старості, якщо не піклується сьогодні. Фрілансер схильний самостійно знаходити активи, щоб забезпечити себе у похилому віці. В постіндустріальному суспільстві приватні гроші важливіше державних.

• *Підвищення віку первинного виходу на ринок праці.* Ця тенденція також є наслідком постіндустріального розвитку України. У розвинених країнах цей процес, переважно пов'язаний із розповсюдженням середньої та вищої професійної освіти, почався дещо раніше, але з середини 90-х років активно відбувається й у країнах СНД.

За даними обстежень, середній вік початку трудової діяльності у покоління 1945–1954 років становив 19,4 року, тоді як у покоління 1965–1974 років вже 19,8 року [12]. Причому з роками цей показник збільшується з огляду на масове розповсюдження вищої освіти в Україні. Молодь усе довше залишається у системі освіти, ніж покоління їх батьків. З точки зору пенсійної системи це означає скорочення періоду уплати страхових внесків.

Є всі підстави вважати, що ця тенденція в перспективі буде лише підсилюватися в зв'язку з розширенням доступності вищої освіти. Немаловажну роль відіграє також прагнення молоді отримати другу вищу освіту. В усякому разі світові тренди свідчать саме про це [12]. Очікувана тривалість навчання в Україні, за даними ООН, найближчим часом сягне 14,6 року [5].

• *Зміна вікового профілю заробітної плати.* В постіндустріальних країнах відбувається зміщення вікового профілю продуктивності праці та заробітної плати. Теоретично надання соціальних послуг та інтелектуальна праця в інноваційних секторах у меншому ступені залежать від вікових обмежень, ніж фізична одноманітна праця в промисловості. Але на практиці більш висока мобільність та переривчаста кар'єра в постіндустріальних економіках послаблюють механізми збільшення заробітної плати залежно від віку. Наразі в приватному секторі повністю відсутня система надбавок до заробітної плати за безперервний стаж та вислугу років.

Для пенсійної системи це означає необхідність переходу від обрахування пенсійних прав на основі «останньої» заробітної плати (тобто за 1–3 роки, що передують виходу на пенсію) до врахування заробітків (а отже й пенсійних внесків) протягом усього періоду трудової діяльності.

• *Трансформація соціально-економічної моделі* розвитку відбивається на пенсійній системі через такі чинники:

• *Високий рівень диференціації заробітної плати.* В Україні заробітна плата 1-го дециля в 16 і більше разів перевищує аналогічний показник для 10-го дециля [13]. Подальше запровадження страхового принципу пенсійного забезпечення через підсилення щільності зв'язку майбутньої пенсії з обсягами внесків до пенсійної системи протягом усього періоду трудового життя працівника в цих умовах означатиме свідому консервацію суттєвого осередку бідності серед пенсіонерів, які в минулому відносилися до найбільш низькооплачуваних верств.

Разом із тим всілякі спроби знизити бідність серед пенсіонерів за рахунок підвищення мінімального розміру пенсії в будь-якому випадку означають прийняття однієї з двох альтернатив (або обох разом):

– підвищення мінімальної пенсії за участі держави врешті-решт лише погіршує стан найменш заможної групи пенсіонерів через активізацію інфляційних процесів;

– підвищення мінімальної пенсії без участі держави веде до горизонтального перерозподілу доходів, тобто зменшує частку заробітку, що відшкодовується пенсією. Це, у свою чергу, дестимулює участь середньо- та високооплачуваних верств населення у пенсійній реформі та послаблює її соціальну підтримку.

• *Традиційно високий рівень інфляції.* Як розподільча, так і накопичувальна пенсійна системи прийнятно функціонують у умовах помірної інфляції. В умовах високої інфляції забезпечити позитивну реальну дохідність пенсійних накопичень є вкрай складним завданням. Хоча накопичувальні системи є більш вразливими до цього показника, непомірна інфляція несе загрозу для всіх складових пенсійної системи, в тому числі розподільчої.

• *Девальваційні процеси в економіці.* Деіндустріалізація, яка триває протягом усього періоду незалежності України, знаходить свій прояв у сталому згортанні внутрішнього виробництва. Це, у свою чергу, зумовило задоволення вну-

трішнього споживання за рахунок інтенсивного нарощування імпорту. У країнах з імпортоорієнтованим споживчим ринком (до яких, власне, й відноситься Україна) за умови стабільності національної грошової одиниці ця тенденція не несе в собі безпосередньої прямої загрози пенсійній системі. Але при цьому вона (загроза) має латентний характер. У випадку знецінення гривні внутрішнє споживання дорожчає пропорційно глибині девальваційного процесу. При цьому рівень пенсійного забезпечення населення, як правило, номінально залишається на старому рівні.

Навіть за наявності бажання уряду відновити паритет споживчих цін та доходів пенсіонерів за рахунок підвищення пенсій процес вирівнювання має лаг у часі, протягом якого життєвий рівень пенсіонерів погіршується, а усунення диспаритету ніколи не буває 100-відсотковим.

• **Глобалізаційні процеси.** Участь України в цих процесах пов'язана не тільки, й навіть не стільки з мобільністю капіталів, хоча чинник, безумовно, має місце. Лише незначна частка іноземного капіталу безпосередньо попадає у реальний сектор економіки, створюючи робочі місця, тобто додаткові джерела доходів ПФУ. Так, за даними провідної аудиторської фірми Ernst & Young протягом 2006–2010 років в Україні було реалізовано лише 178 проектів прямих іноземних інвестицій, у результаті яких було створено лише 7487 робочих місць [14]. По цьому показнику Україна посідає лише 10-те місце серед країн Центральної та Східної Європи з часткою 4% від загальної кількості проектів.

Йдеться насамперед про посилення трудової мобільності. Так, за даними НІСД, кількість трудових мігрантів з України становить близько 4 млн. осіб, у тому числі до Росії – понад 2 млн. осіб, тобто майже 20% платників пенсійних внесків. (При цьому низка дослідників вважають ці дані суттєво заниженими. Реальна ж кількість мігрантів лише до Росії, ні їхню думку, може становити від 3 до 4,5 млн. осіб [15]).

Нескладно підрахувати, що за середньої заробітної плати 2700 грн./міс. недонадходження до доходної частини бюджету протягом 2011 року становлять 45,6 млрд. грн., що значно перевищує дефіцит бюджету ПФУ.

• **Політичний чинник.** Підсилення ролі політичних факторів на сучасному етапі розвитку є, певним чином, похідною від процесу постаріння населення. Пенсіонери є найбільш активною та організованою частиною електорату. Тому чим старіше населення, тим більшою стає електоральна підтримка політики, спрямованої на сиюхвилинне, але швидкоплинне покращення стану пенсійного забезпечення.

Разом із тим у постіндустріальному суспільстві виникають не менш вразливі групи ризику, наприклад сім'ї з дітьми (особливо неповні), молодь без належної освіти тощо. Нехтування інтересами цих соціальних груп в угоду пенсійній складовій врешті-решт обертається на шкоду й пенсіонерам у тому числі, оскільки не проводиться належним чином політика в галузях освіти, інноваційного розвитку, модернізації виробництва. Тим самим закладається на

перший погляд малопомітна, тривала у часі, але вкрай небезпечна тенденція до маргіналізації, асоціалізації суспільства та поширення серед населення психології «звичної» бідності, що неодмінно відбивається на якості життя майбутніх пенсіонерів.

У цілому зазначимо, що наразі масштаби впливу новітніх загроз пенсійній системі поступаються традиційним (мабуть, тому їм досі не приділялося гідної уваги у вітчизняному пенсійному дискурсі). Але можемо припустити, що з запровадженням накопичувального компонента роль новітніх загроз суттєво зростає, а проблеми, що ними породжені, лише загострюються.

Висновки

Пенсійна система, будучи джерелом загроз для соціальної та економічної безпеки держави, у свою чергу, є об'єктом впливу зовнішніх по відношенню до неї загроз.

Постіндустріальний характер економіки укупі з трансформаційними процесами в усіх сферах суспільного життя на сучасному етапі розвитку України не послабили дію та не звузили перелік традиційних загроз пенсійній системі. Навпаки, їх перелік розширився за рахунок новітніх загроз, механізми дії багатьох з яких досі повною мірою не досліджено.

Наразі масштаби впливу новітніх загроз пенсійній системі поступаються традиційним. Але це жодним чином не припускає їх нехтування, а навпаки, потребує прискіпливого вивчення з метою розробки механізмів нейтралізації. Ситуація ускладнюється швидкоплинністю сучасних процесів в усіх сферах суспільного життя.

Література

1. Ткаченко Л. Динаміка та диференціація розмірів пенсії // «Вісник Пенсійного фонду», №4 (106), квітень 2011. – С. 12–14.
2. Криза розподільчої пенсійної системи в Україні та напрями диверсифікації «пенсійного портфеля»: аналіт. доп. / О.М. Пищуліна, О.П. Коваль, А.М. Авчухова. – К.: НІСД, 2011. – 104 с.
3. Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй в Україні. Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://brc.undp.org.ua/ua/press/news/134>
4. Середня тривалість життя зросла до 70 років [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ukr.obozrevatel.com/news/serednya-trivalist-zhittya-v-ukraini-zrosla-do-70-rokiv.htm>
5. Реальное богатство народов: пути к развитию человека. Доклад ООН, 2010 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: год. http://www.undp.tj/files/HDR_2010_RUS_Complete.pdf
6. Україна: огляд ринку праці. ПРОЕКТ ENPI 08–14 BLACK SEA LABOUR MARKET REVIEWS. Січень 2009 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://etf.europa.eu/pubmgmt.nsf/\(getAttachment\)/95565908B41B2DOCC12575690050DF90/\\$File/NOTE7PMK87.pdf](http://etf.europa.eu/pubmgmt.nsf/(getAttachment)/95565908B41B2DOCC12575690050DF90/$File/NOTE7PMK87.pdf)

7. Офіційний сайт Держкомстат [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gr/ean/ean_u/osp_rik_07u.htm

8. Продуктивність – найважливіша основа зростання реальної заробітної плати // Національна безпека і оборона. 2010 р. – №7. – С. 25–37.

9. Ангелко І. Тінюва діяльність як джерело доходу: основні форми вияву / І. Ангелко // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – С. 108–115.

10. Синявская О.В. Российская пенсионная реформа: куда идти дальше? // СПЕРО. – Зима 2010 р. – №13. – С. 187–201.

11. Ясин Е. Потрясения в пенсионной системе начнутся в России через 15 лет // Российская газета. – Федеральный выпуск №5429 (53) 15.03.2011.

12. Малева Т. Повышение пенсионного возраста: pro et contra / Т. Малева, О. Синявская / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://strategy2020.rian.ru/load/366064118>

13. Юрчишин В. Украина: вперед в ловушку бедности [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2011/04/23/235864>

14. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну. Ernst & Young. 2011 рік. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr/\\$FILE/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr/$FILE/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr.pdf)

15. Тенденції трудової міграції з України до країн СНД. Аналітична записка / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/januar2009/11.htm>

Ю.В. БОГОЯВЛЕНСЬКА,
к.е.н., доцент, ЖДТУ,
Д.С. КАТЕРЕЗЮК,
ЖДТУ

Визначення граничних рівнів зайнятості населення

Розкрито теоретичні аспекти визначення граничних рівнів зайнятості населення України: максимальний рівень зайнятості – верхня границя числової послідовності, мінімальний – нижня границя. Досліджено зазначену проблематику, на підставі отриманих даних запропоновано методiku їх визначення; побудовано відповідні прогнози. Надано рекомендації щодо покращення ситуації із зайнятістю населення та підвищенням її рівня.

Ключові слова: зайнятість населення, граничні рівні зайнятості населення.

Раскрыты теоретические аспекты определения предельных уровней занятости населения Украины: максимальный уровень занятости – верхний предел числовых последовательностей, минимальный – нижний предел. Исследована данная проблематика, на основании полученных данных предложена методика их определения; построены соответствующие прогнозы. Даны рекомендации по улучшению ситуации с занятостью населения и повышению ее уровня.

Ключевые слова: занятость населения, предельные уровни занятости населения.

The theoretical aspects of the definition of employment-to-population of Ukraine limits ratios have been shown: the maximum employment-to-population ratio is the upper limit of a numerical sequence, the minimum is a lower limit. The problem has been researched, the methods of the limit ratios has been proposed on the basis of received data; the predictions have been made. The recommendations for improving the employment situation and its raising have been formulated.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства важливого значення набуває забезпечення ефективної зайнятості населення як одного з найважливіших чинників соціально-економічного та демографічного розвитку.

Це пояснюється тим, що, з одного боку, такі демографічні процеси, як народжуваність і смертність, безпосередньо визначають чисельність і віково-статеву структуру населення, які є основою для визначення контингенту осіб, які братимуть участь у суспільному виробництві. З іншого боку, процес виробництва матеріальних благ є основою існування та розвитку людства незалежно від форми державного, політичного або господарського устрою. Виходячи з цього зайнятість дозволяє забезпечити населення всіма необхідними благами для життя, задовольняти на належному рівні свої потреби, розвиватися в духовному плані. Однак в умовах сьогодення зазначені функції виконуються не в повній мірі, оскільки фінансова й економічна кризи останніх років спричинили зниження рівня зайнятості і, як наслідок, ряд соціально-економічних і моральних втрат.

Така ситуація вимагає пошуку шляхів її вирішення. При цьому важливим є визначення мінімального рівня зайнятості, тобто тієї частини населення, яка буде зайнятою за будь-яких умов і, відповідно, не буде лише споживачем держбюджетних ресурсів, а відтак не чинитиме тиск на соціальні фонди; навпаки – буде джерелом їх наповнення (продуктивна праця, відрахування із заробітної плати). Щодо максимального рівня зайнятості, то метою його розрахунку є встановлення тієї кількості населення, яка відповідатиме поняттю повної (бажаної) зайнятості. Разом із цим потрібно враховувати, що в умовах

ринкової економіки повна зайнятість не означатиме максимізації добробуту населення, оскільки зростання рівня зайнятості супроводжується зростанням інфляції внаслідок збільшення платоспроможного попиту. А відтак, розробка методики визначення граничних рівнів зайнятості створить підґрунтя для досягнення її оптимального рівня.

Таким чином, визначення граничних рівнів зайнятості дасть змогу при наближенні відповідного показника до цих рівнів належним чином і вчасно його коригувати, і тим самим забезпечити ефективну зайнятість в країні.

Проблеми зайнятості населення в тій чи іншій мірі були предметом дослідження багатьох вчених та економічних шкіл різних епох. Разом із тим на кожному етапі розвитку суспільства дослідженню підлягали різні аспекти цієї проблематики. Переломним моментом у науковій думці щодо зазначених питань слід вважати кризу 20–30-х років XX століття, внаслідок якої було усвідомлено неспроможність ринкового механізму вирішити питання повної та ефективної зайнятості. В цей період починають з'являтися праці щодо необхідності регулювання зайнятості, формування механізмів зниження рівня безробіття, покращення на цій основі соціально-економічних та демографічних показників. Дані питання залишалися актуальними й у другій половині XX століття, однак вони набули іншої спрямованості. Дослідженню почали підлягати рівень безробіття, його взаємозв'язок з темпами інфляції та заробітною платою. Чинники підтримання повної зайнятості і загальної рівноваги почали розглядатися у довгостроковому періоді, в умовах зростання виробничих потужностей. Структурна перебудова в більшості розвинутих країн Заходу в 70-х роках XX століття поставила під сумнів теорії державного регулювання зайнятості, в результаті чого проблеми зайнятості стали досліджуватися у ракурсі їхньої адаптації до нових умов автоматизованого технологічного способу виробництва, структурної кризи, поєднання високого рівня інфляції, безробіття зі спадом виробництва продукції. Кінець XX ст. характеризувався зародженням, становленням та стрімким поширенням інформаційного суспільства, внаслідок чого людина перетворилася на головну продуктивну силу, а відтак зайнятість почала розглядатися з позицій саме такого підходу. Акцентувалася увага на пріоритетності інтелектуальної діяльності та знань, творчій праці. Поширеними стали процеси інтеграції та глобалізації, внаслідок чого набула значення проблема перетікання ресурсів між країнами, в тому числі трудових. Це зумовило розробку заходів щодо оптимізації рівня зайнятості за таких умов рядом науковців.

Незважаючи на це, до сьогодення часу так і не було сформовано теоретичної бази граничних рівнів зайнятості, не розроблено методики їх визначення, що дає підстави для проведення відповідних досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Виходячи з того що проблема зайнятості населення була актуальною у всі часи, її розв'язанням займалися різні зарубіжні

та вітчизняні науковці. На особливу увагу заслуговують праці таких всесвітньо відомих вчених, як Л. Вальрас, Дж. Кейнс, В. Ойкен, Ф. Хайєк, А. Філіпс, М. Фрідмен та ін. Серед сучасних закордонних вчених, які приділяють увагу проблемам зайнятості, варто згадати таких російських науковців, як Н.А. Волгін, А.Е. Котляр, Р.П. Колосова – вони досліджують становлення та розвиток ринку праці.

Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили сучасні вітчизняні науковці С.І. Бандур, Д.П. Богиня, В.С. Васильченко, О.А. Грішнова, Т.А. Заяць, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор, І.Л. Петрова та ін. Зокрема, С.І. Бандур, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, І.Л. Петрова досліджують питання сучасного стану зайнятості і безробіття, шляхи ефективної соціально-економічної політики в умовах глобалізації та інтеграції України у світову економічну систему. О.А. Грішнова та Д.П. Богиня розглядають зайнятість з точки зору впливу окремих факторів, таких як міграційні процеси, тінізація економіки, а також деяких макроекономічних факторів, пов'язаних із кризовими явищами в економіці, та обґрунтовують комплексні заходи, спрямовані на зростання конкурентоспроможності робочої сили, підвищення рівня зайнятості і скорочення безробіття. Актуальними залишаються й проблеми регулювання зайнятості, яким присвячені праці В.С. Васильченка, Т.А. Заяць, Л.С. Лісогор.

Однак більшість із зазначених досліджень спрямовані на оцінку рівня зайнятості, визначення основних причин наявної ситуації та формування доцільних напрямків регулювання цієї сфери. Разом із тим недостатнім залишається дослідження цього явища з позицій демографії, відсутнім є аналіз його граничних рівнів, що й зумовило необхідність проведення даного дослідження.

Мета статті полягає у визначенні сутності граничних рівнів зайнятості, розробці методики їх розрахунку, а також у з'ясуванні рівня зайнятості населення в Україні, його граничних величин, у тому числі на прогностичний період, та наданні рекомендацій щодо покращення ситуації у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Загалом під зайнятістю розуміють діяльність громадян, пов'язану із задоволенням особистих та суспільних потреб і таку, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі [5].

У широкому розумінні поняття зайнятості є певною сукупністю соціально-трудових відносин між людьми з приводу: забезпечення населення робочими місцями; формування, розподілу і перерозподілу трудових ресурсів (робочої сили) з метою участі у суспільно-корисній праці; забезпечення розширеного відтворення робочої сили [1, с. 12]. Таке визначення охоплює великий комплекс проблем, за якими стоять структурна, інвестиційна, цінова, грошово-кредитна, кадрова, освітня, міграційна, демографічна та соціальна політика тієї чи іншої держави.

Комплексність цього визначення дає змогу трактувати категорію зайнятості населення з різних точок зору. Так, із позицій економіки зайнятість являє собою діяльність части-

ни населення щодо створення суспільного продукту (національного доходу) [4, с. 32]. Соціальна сутність зайнятості відображає потребу людини в самовираженні, а також у задоволенні матеріальних і духовних потреб через дохід, який особа отримує за свою працю. Демографічна сутність зайнятості вказує на взаємозалежність останньої з віково-статевими характеристиками населення, його структурою, іншими параметрами тощо. Саме такий підхід є найбільш доцільним виходячи з особливостей нашого дослідження, а відтак буде використовуватися у даній статті.

Виходячи із зазначених вище підходів науковці виділяють такі функції зайнятості населення: забезпечення життєдіяльності і розвитку суспільства, в тому числі його непрацездатних членів; забезпечення життєдіяльності і розвитку особистості; забезпечення якості робочої сили [1, с. 14]. Ці функції значною мірою забезпечують (залежно від її рівня і ступеня продуктивності) звужене, просте чи розширене відтворення населення, а також екстенсивне або інтенсивне відтворення робочої сили. Тобто зайнятість відіграє провідну роль у ефективному перебігу основних демографічних процесів.

Кількісно зайнятість характеризується її рівнем, що може бути розрахований як:

- частка зайнятих у загальній кількості населення:

$$P_z = \frac{C_z}{C_n} \quad (1)$$

- частка зайнятих в економічно активному населенні:

$$P_z = \frac{C_z}{C_z + C_b}, \quad (2)$$

де P_z – рівень зайнятості населення; C_z – число зайнятих у загальній чисельності населення; C_n – загальна чисельність населення; C_b – частка безробітних у загальній чисельності населення [3, с. 160].

У міжнародній статистиці вихідним показником для аналізу зайнятості є рівень економічної активності населення, тобто частка економічно активного населення в загальній його кількості [3, с. 160]:

$$P_{\text{еан}} = \frac{C_z + C_b}{C_n}. \quad (3)$$

Державна служба статистики України, досліджуючи рівень зайнятості, визначає його як відношення (у відсотках) кількості зайнятого населення у віці 15–70 років до всього населення зазначеного віку чи населення за відповідною соціально-демографічною ознакою [8]. Однак, враховуючи, що в Україні встановлений працездатний вік (для чоловіків – 16–59 років, а для жінок 16–54 роки) відрізняється від прийнятого для обліку економічно активного населення віку Міжнародною організацією праці (МОП) (15–70 років), дослідженню також підлягають відповідні показники й серед населення у працездатному віці.

Для проведення даного дослідження важливим є чітке розуміння поняття граничних рівнів зайнятості та методики їх розрахунку. Загалом термін «граничний» означає «крайній, пороговий». Тобто це такий рівень, за рамки якого значення показника вийти не може, або ж набуває абсурдного характеру. Щодо зайнятості даний рівень може розглядатися з точки зору максимуму або мінімуму.

Виходячи з цього під граничними рівнями зайнятості – верхньою та нижньою границями числової послідовності у розрахунку – будемо розуміти найвищий та найнижчий її рівень, вихід за рамки яких є неможливим для тієї або іншої країни.

Відповідно методика розрахунку цього показника насамперед має передбачати визначення мінімально можливої кількості зайнятого населення, на основі якої визначається рівень зайнятості за будь-якою із вище наведених методик.

Щодо максимально можливої чисельності зайнятих, то її слід розраховувати виходячи з чисельності населення тієї або іншої країни, яка може бути залучена до суспільного виробництва. Тобто максимальна кількість зайнятих дорівнюватиме кількості економічно активного населення. Це пояснюється тим, що більша кількість осіб просто не може бути зайнятою, оскільки вона не бажає або ж не може працювати.

Водночас при визначенні максимально можливого рівня зайнятості варто враховувати існування тверджень науковців щодо неможливості зменшення природного рівня безробіття (4–6% економічно-активного населення [1, с. 97]) та його відповідність поняттю повної зайнятості. Відтак, максимальний рівень – це рівень зайнятості, який може бути досягнуто в країні з урахуванням показника природного рівня безробіття.

Тому, проводячи дане дослідження, ми намагатимемось абстрагуватися від ототожнення максимального рівня з повною зайнятістю (не відкидаючи доробок попередників), оскільки важливим є акцентування уваги саме на максимально можливому рівні зайнятості незалежно від тих чи інших факторів.

Щодо мінімально можливої чисельності зайнятих, то її визначення є складнішим, оскільки важче піддається науковому обґрунтуванню. В межах дослідження пропонуємо розраховувати цю чисельність як найменшу кількість населення, достатню для функціонування економіки країни на даному етапі. Таким показником може бути середньооблікова чисельність найманих працівників і чисельність самозайнятих, оскільки ці величини відображають ту кількість осіб, які забезпечують виробництво продукції та надання послуг в країні без розширення їхніх рівнів.

Дослідження даної проблематики на прикладі України протягом 2007–2009 років дало змогу встановити, що економічна криза, яка розпочалася наприкінці 2008 року, призвела до загострення ситуації на ринку праці у 2009 році. Саме цей рік характеризується найгіршими показниками зайнятості населення протягом досліджуваного періоду. В цілому у 2009 році серед населення віком 15–70 років зай-

няними були 20,2 млн. осіб, а працездатного віку – 18,4 млн. осіб, тобто порівняно з базовим періодом відбулося зменшення цих показників на 3,4 та 4,3% відповідно. Це зумовлено зменшенням кількості економічно активного населення на 1,4%, а також збільшенням кількості осіб, що втратили надію знайти роботу на 10,0%, та осіб, які не знали де і як організувати власну справу, переконаних у відсутності підходящої роботи на 15,6%. Дані вказують на незбалансованість попиту та пропозиції на ринку праці в Україні, недосконалу систему професійної орієнтації та перепідготовки. Зменшення чисельності зайнятих призвело до зростання кількості безробітних у 2009 році порівняно з 2007 роком до рівня 2,0 млн. осіб (на 38,1%). Загальне зростання чисельності безробітного населення віком 15–70 років відбулося, в основному і на жаль, за рахунок осіб працездатного віку (на 539,9 тис. осіб, або на 38,1%). Така тенденція є вкрай негативною та зумовлена кризовим та посткризовим станом економіки України, закриттям багатьох виробничих підприємств, невизначеністю перспектив функціонування суб'єктів малого та середнього підприємництва. Зазначені зміни в цілому і зумовили зменшення рівня зайнятості населення у 2009 році порівняно з 2007 роком на 1,0% серед осіб віком 15–70 років та на 2,0% серед осіб працездатного віку, що становив 57,7 та 64,7% відповідно [8]. З цих даних видно, що приблизно кожна друга особа серед економічно активного населення у 2009 році була незайнятою, що є вкрай негативним.

Варто також відмітити, що для України характерною є диференціація зайнятості населення залежно від вікових, статевих, регіональних та інших ознак. Для кращого розуміння соціально-економічних та демографічних чинників, що зумовлюють таку ситуацію, та її наслідків розглянемо такі особливості детальніше.

Аналіз вікових параметрів зайнятості населення вказує на те, що найбільший рівень зайнятості у 2009 році спостерігався серед населення віком 30–39 років – 77,8%, а у базовому році – 85,8%. Це, на нашу думку, пов'язано з тим, що дану категорію складають в основному досвідчені працівники, які тривалий час працюють на своїх посадах/робочих місцях, і відповідно кризовий стан економіки в Україні суттєво на їхню зайнятість не вплинув. Найнижчий рівень зайнятості спостерігався серед осіб віком 60–70 років – 23,8%, у базовому році – 21,6%, що також зрозуміло, адже згідно з вітчизняним законодавством це особи пенсійного віку. Проте, незважаючи на це, населення змушене працювати навіть у старшому віці, ніж визначено законом (кожен п'ятий пенсіонер є працюючим). Як бачимо, показник їхньої зайнятості зріс на 2,2 в.п. порівняно з базовим роком, що, на наш погляд, зумовлено низьким розміром пенсій, а також пенсійною реформою, що ухвалена в країні. Так, у 2009 році середній розмір пенсії становив 898,4 грн., а у базовому році – 478,4 грн.; за цей же період розмір пенсії за віком становив відповідно 942,7 і 497,0 грн. у базовому році [8].

Але така ситуація має інший бік – займаючи робочі місця, населення цієї вікової групи значно знижує попит на «нову» робочу силу, що негативно впливає на зайнятість працівників без певного досвіду роботи, зокрема віком 15–24 років, що підтверджує низький рівень їхньої зайнятості – 34,5% [8], який до того ж знизився на 2,1% порівняно з 2007 роком. Це свідчить про те, що лише третина серед даної категорії населення є зайнятою, і є негативним, оскільки саме молодь є визначальним фактором майбутнього розвитку країни, в тому числі у демографічному плані.

Разом із тим в європейських країнах ситуація із молодіжною зайнятістю не краща. За останніми даними [7], безробіття серед молоді в Європі має рекордні значення. Практично в усіх країнах Європейського Союзу рівень молодіжного безробіття вдвічі вищий, ніж безробіття в цілому. В Іспанії цей показник становить майже 43%, в Греції – 35%, в Італії – 29%. Більшість населення молодого віку розмірковують про переїзд за кордон. Найбільш сприятлива ситуація із вакансіями для молоді в Німеччині – там рівень безробіття серед молодих людей віком 15–25 років, за останніми даними, становив 6,5% [7]. Проте таке низьке значення показника пояснюється не економічними успіхами країни, а наслідками демографічних змін.

Щодо відмінностей у сфері зайнятості за статевою ознакою, то протягом 2007–2009 років вищий рівень зайнятості був серед чоловіків, оскільки попит на їхню робочу силу є вищим. Таку тенденцію можна пояснити й тим, що законодавство більше соціально захищає працю жінок, зокрема тих, які мають дітей, а це вимагає більшої відповідальності з боку роботодавців у соціально-трудових відносинах. Також протягом аналізованого періоду характерними були відмінності за статевою ознакою у структурі зайнятості населення за професійними групами (табл. 1).

Так, у 2009 році серед зайнятих жінок у 5 разів більшою, ніж у складі чоловіків, була чисельність техслужбовців, приблизно у 2 рази – чисельність професіоналів, фахівців та працівників сфери торгівлі й послуг. Натомість серед чоловіків більш поширеними були робітничі професії, а саме: у 6 разів більшою була чисельність кваліфікованих робітників з інструментом, у 4 рази – робітників з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування, на 22% – кваліфікованих робітників сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства. Водночас серед вищого керівництва переважна більшість працівників була представлена чоловіками. Така ситуація пояснюється пріоритетністю у жінок сімейних обов'язків над кар'єрою й їх переходом у сферу інтелектуальної праці.

Варто зазначити, що найбільший розрив між рівнями зайнятості за статевою ознакою спостерігався серед чоловіків віком 50–59 років, що пояснюється пропонуванням МВФ, але не ухваленим Верховною Радою перевищенням пенсійного віку чоловіків на п'ять років, і відповідним показником у чоловіків віком 25–29 років. Така ситуація обумо-

Таблиця 1. Структура та динаміка зайнятих чоловіків і жінок за професійними групами України у 2007–2009 роках

Показник	2007		2008		2009	
	жін.	чол.	жін.	чол.	жін.	чол.
Зайнятих всього, тис. осіб	10139,9	10764,8	9782,2	10590,4	9974,3	10217,2
у тому числі за професійними групами, у відсотках до підсумку:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	6,2	9,0	6,2	9,0	6,6	9,2
професіонали	16,6	8,8	17,5	9,2	17,4	9,8
фахівці	15,3	7,9	15,8	8,1	15,9	7,9
технічні службовці	6,2	1,2	6,2	1,1	6,0	1,2
працівники сфери торгівлі та послуг	19,2	8,3	20,5	8,8	19,9	9,1
кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства	1,1	1,4	0,9	1,3	0,9	1,1
кваліфіковані робітники з інструментом	3,7	20,9	4,0	22,8	3,3	20,8
робітники з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	5,5	19,2	5,8	19,5	4,8	18,9
найпростіші професії	26,2	23,3	23,1	20,2	25,2	22,0

Джерело: [9, с. 7].

влена тим фактом, що більшість роботодавців намагаються не брати на роботу молодих жінок, оскільки у даному віці високою є ймовірність декретних відпусток, а щодо літніх жінок ще й тим, що жінки поки що виходять на пенсію раніше чоловіків – для них у країні відбуватиметься поетапне підвищення пенсійного віку, а отже роботодавець змушений буде знову поповнювати потребу в працівниках.

Щодо міського та сільського населення, то вищим є рівень зайнятості серед останнього, що пояснюється меншою загальною чисельністю осіб, які проживають у даній місцевості. Крім того, до категорії зайнятих осіб відносять не лише працюючих за наймом, а й інших осіб, зокрема фермерів та членів їхніх сімей, які беруть участь у виробництві, члени особистих селянських господарств. Так, у 2009 році рівень зайнятості серед сільського населення становив 62,2%, а серед міського – 55,8% [8]. Варто зазначити, що переважачим місцем прикладання праці майже для кожної другої особи з числа зайнятих сільських жителів є неформальний сектор економіки. Проте у міських поселеннях зайнятість у цьому секторі не набула суттєвого розповсюдження завдяки більш сприятливій кон'юктурі на ринку праці.

Дослідження регіональних особливостей зайнятості населення вказує на зниження її рівня майже у всіх областях, проте найбільше зниження зафіксовано у Сумській (на 3,0 в.п. серед осіб віком 15–70 років і на 8,5 в.п. серед працездатного населення) та Донецькій (на 2,5 та 4,2 в.п. відповідно) областях [8]. Це зумовлено скороченням кількості зайнятих у промисловості, будівництві. Разом із тим у таких областях, як Хмельницька, Чернівецька, Львівська та Тернопільська, протягом аналізованого періоду показник залишався майже на одному рівні, що, на наш погляд, пояснюється відсутністю у даних регіонах великих промислових комплексів, у результаті чого поширеною є самозайнятість. Тому кризові явища у меншій мірі вплинули на рівень зайнятості саме в даних регіонах. Найвищим рівень зайнятості у 2009 році традиційно був у м. Києві (63,1%) та м. Севастополі (61,1%), що обумо-

влено мегаполізацією і сталістю зайнятості та попиту на роботу силу у традиційних для цих міст сферах діяльності, внаслідок чого, навіть в умовах кризи, навантаження на одне робоче місце було незначним. Так, для м. Києва цей показник становив дві особи на 10 вільних робочих місць, а для м. Севастополя відповідно 15 осіб, при тому що в цілому по Україні показник сягав 82 особи, а в таких областях, як, наприклад, Черкаська – 909 осіб [8]. Тобто, незважаючи на прояв негативних наслідків кризового стану економіки країни у 2009 році, у Києві були вільні робочі місця, однак через низький рівень мобільності робочої сили значного впливу на зайнятість ця ситуація не мала. Найнижчий рівень зайнятості був притаманний західним регіонам України, а саме Івано-Франківській (51,9%) і Тернопільській (52,9%) областям, що зумовлено відсутністю достатньої кількості робочих місць у даних регіонах і міграцією населення до найближчих західних країн. Так, навантаження на 10 робочих місць у цих областях становило 810 та 145 осіб відповідно, що вказує на відсутність реальних можливостей зайнятості всього економічно активного населення регіону [8].

Варто також зазначити, що у 2009 році порівняно з 2007 роком у структурі зайнятих зменшилася питома вага працюючих у секторі самостійної зайнятості, водночас збільшилася частка найманих працівників. Дані показники у 2009 році становили 18,5 та 81,5%, а у базовому – 19,3 та 80,7% відповідно [8]. Разом із тим порівняно з 2008 роком у звітному році питома вага самозайнятих зросла на 0,5 в.п. Самозайнятість була притаманною в основному сільському населенню, що підтверджується високою питомаю вагою цієї категорії зайнятих у загальній їх кількості (40,1% у 2009 році і 46,1% у 2007 році) [8]. На наш погляд, це пов'язано із більшою кількістю підприємств у містах і можливістю там працевлаштуватися за наймом. Однак хоч і незначним чином, але все ж таки самозайнятість зростає і серед міського населення.

Дослідження зайнятості за видами діяльності вказує на те, що серед зайнятого населення віком 15–70 років кожен

п'ятий працівник був зайнятий у сільському господарстві або промисловості, кожен шостий – у торгівлі. Зменшення кількості зайнятих у 2009 році порівняно з 2008 роком найбільше відбулося у виробничих видах діяльності: у промисловості (на 29,4%), будівництві (на 16,4%), сільському господарстві (на 16,3%) [8]. Причинами ситуації є недостатня конкурентоспроможність виробничої сфери на зовнішніх ринках унаслідок використання застарілого устаткування, що призводить до збільшення вартості готової продукції, її акумулювання, неотримання доходів і, як наслідок, масового закриття виробничих підприємств. Це є негативним, оскільки держава змушена імпортувати таку продукцію з-за кордону, експортуючи лише ресурси, а не готові вироби. Водночас збільшення обсягів зайнятості було зафіксоване у діяльності транспорту та зв'язку, охороні здоров'я, операціях із нерухомим майном, діяльності домашніх господарств та інших видах економічної діяльності. Як можемо встановити, це сфери з прикладанням інтелектуальної праці.

Слід відмітити, що на диференціацію зайнятості за видами діяльності також впливає розмір доходу. Так, за даними Держстатслужби, у 2009 році найбільший рівень заробітної плати спостерігався у таких сферах, як авіаційний транспорт (5106 грн.) і фінансова діяльність (4038 грн.). Натомість у таких видах діяльності, як рибальство, рибництво, він був найнижчим – 1028 грн. Невисоким він був й у сільському

господарстві – 1206 грн., діяльності готелів і ресторанів – 1267 грн., охороні здоров'я – 1307 грн. [8]. І такий розподіл зберігався протягом всього періоду.

Таким чином, дослідивши характерні для України у 2007–2009 роках тенденції зайнятості населення, перейдемо до визначення граничних рівнів цього показника; для цього скористаємося даними офіційної статистики (табл. 2).

В основу методики розрахунку закладено такі дані: чисельність населення віком 15–70 років, чисельність економічно активного населення, а також чисельність зайнятих (у структурі – наймані працівники (штатні) та самозайняті).

На наш погляд, максимально можлива чисельність зайнятих буде еквівалентна чисельності економічно активного населення, тому що більшу кількість населення неможливо залучити до праці, оскільки воно не хоче (з різних причин) або не може працювати.

Тому розраховувати максимальний рівень зайнятості доцільно як відношення:

а) максимально можливої чисельності зайнятих у країні до економічно активного населення (оскільки воно окрім здатності до праці має ще й бажання працювати) (п. 8);

б) максимально можливої чисельності зайнятих у країні до населення віком 15–70 років (оскільки воно є працездатним з позицій МОП) (п. 9).

Таблиця 2. Розрахунок граничних рівнів зайнятості в Україні у 2007–2009 роках

Показник	2007	2008	2009
1. Чисельність населення віком 15–70 років, тис. осіб	35612,8	35366,4	34993,9
2. Чисельність економічно активного населення, тис. осіб	22322,3	22397,4	22150,3
3. Рівень економічної активності населення, % до населення віком 15–70 років	62,7	63,3	63,3
4. Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	11413,0	11390,0	10653,0
5. Чисельність самозайнятих, (включаючи роботодавців та безкоштовно працюючих членів сім'ї), тис. осіб	4034,6	3775,0	3735,4
6. Рівень зайнятості, % до населення віком 15–70 років	58,7	59,3	57,7
7. Максимально можлива чисельність зайнятих, тис. осіб (екв. п. 2);	22322,3	22397,4	22150,3
7.1. З урахуванням природного рівня безробіття (4–6%)	20983,0÷21429,4	21053,6÷21501,5	20821,3÷21264,3
8. Максимальний рівень зайнятості населення, % до економічно активного населення (екв. п. 2);	100,0	100,0	100,0
8.1. З урахуванням природного рівня безробіття (4–6%)	94,0–96,0	94,0–96,0	94,0–96,0
9. Максимальний рівень зайнятості населення, % до населення віком 15–70 років (п. 7 / п. 1);	62,7	63,3	63,3
– з урахуванням природного рівня безробіття (4–6%) (п. 7.1 / п. 1)	58,9?60,2	59,5?60,8	59,5?60,8
10. Мінімально можлива чисельність зайнятих, тис. осіб (п. 4 + п. 5);	15447,6	15165,0	14388,4
10.1. З урахуванням природного рівня безробіття (4–6%)	14520,7÷14829,7	14255,1÷14558,4	13525,1÷13812,9
11. Мінімально можливий рівень зайнятості населення, % до економічно активного населення (п. 10 / п. 2);	69,2	67,7	65,0
11.1. З урахуванням природного рівня безробіття (4–6%) (п. 10.1 / п. 2)	65,1÷66,4	63,6÷65,0	61,1÷62,4
12. Мінімально можливий рівень зайнятості населення, % до населення віком 15–70 років (п. 10 / п. 1);	43,4	42,9	41,1
12.1. З урахуванням природного рівня безробіття (4–6%) (п. 10.1 / п. 1)	40,8÷41,6	40,3÷41,2	38,6÷39,5

Джерело: розроблено авторами (з урахуванням даних [8]).

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Як зазначалося вище, якщо абстрагуватися від усіх побічних факторів, у тому числі від неминучості природного рівня безробіття, максимально можливою чисельністю зайнятих є все економічно активне населення країни. Відповідно граничний рівень зайнятості з точки зору максимуму у відсотках до економічно активного населення дорівнює 100%, а у відсотках до населення віком 15–70 років, протягом аналізованого періоду, – близько 63%. Варто зазначити, що останній показник, розрахований за даною методикою, повністю співпадає з показником рівня економічної активності населення. Якщо врахувати природний рівень безробіття, то граничний рівень зайнятості у відсотках до економічно активного населення перебував на рівні 94–96%, а у відсотках до населення віком 15–70 років – 59–61%.

Мінімально можливу чисельність зайнятих (п. 10) пропонуємо визначати як таку, що відповідає попиту на робочу силу в широкому розумінні, тобто з огляду на середньооблікову кількість штатних працівників в країні та чисельність самозайнятих (п. 4 і п. 5). Адже якщо припустити, що чисельність зайнятих буде ще меншою, така ситуація негативно позначиться на функціонуванні економіки, а отже вона не залишиться навіть на існуючому рівні. При цьому даний показник не має стабільного значення, оскільки економіка країни в ті чи інші періоди знаходиться у різних фазах економічного циклу. Як бачимо з даних табл. 2, у 2008 році чисельність зайнятих значно скоротилася порівняно з 2007 роком, оскільки в цей період економіка країни перебувала у кризовому стані. Ще гіршими показники виявилися у 2009 році, оскільки криза призвела до застійного, «шокового» стану – фази депресії. Також слід зазначити, що в прогнозованому періоді передбачається застосування заходів щодо виходу національної економіки із зазначеного стану, а відтак поступово наступатиме фаза пожвавлення. Тому ми врахуємо ці аспекти при прогнозуванні мінімально можливої чисельності зайнятих і зайнятих загалом.

У цілому з даних табл. 2 видно, що за обраним підходом мінімально можливий рівень зайнятості перебував у межах 65–69%. Це було визначено як відношення мінімально можливої чисельності зайнятих (штатних і самозайнятих) до чисельності економічно активного населення у відповідному ро-

ці. Якщо проаналізувати цей показник по відношенню до загальної чисельності населення віком 15–70 років, то він становив 41–43%; що було визначено як відношення мінімально можливої чисельності зайнятих (штатних та самозайнятих) до чисельності населення віком 15–70 років у відповідному році.

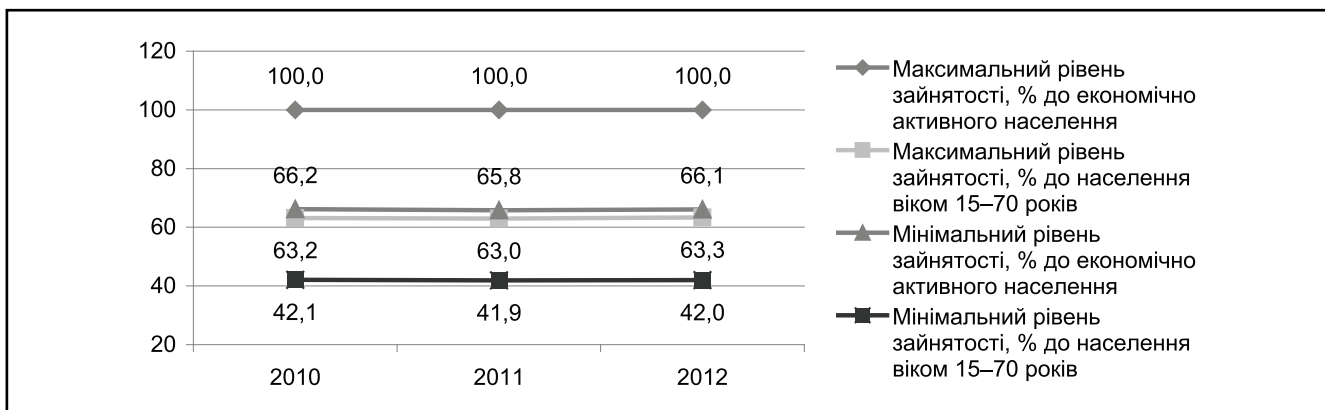
Прогноз на наступні періоди дозволяє визначити, що значення максимального рівня зайнятості, розрахованого у відсотках до економічно активного населення (як з урахуванням природного рівня безробіття, так і без нього), протягом 2010–2012 років залишиться таким же, як і в попередні роки – 94–96% та 100% відповідно, оскільки дані показники (розраховані за розробленою нами методикою) мають сталі значення незалежно від періоду розрахунку.

Максимальний рівень зайнятості, розрахований у відсотках до населення віком 15–70 років, залежатиме від кількості економічно активного населення та чисельності населення віком 15–70 років у країні. Тому в межах дослідження пропонуємо визначити дані показники на 2010–2012 роки на основі офіційних, базових прогнозних даних НДІ праці і зайнятості населення Мінсоцполітики України та НАН України щодо економічно активного населення та населення віком 15–70 років [10].

Наведемо прогнозовані нами дані на рисунку.

Виходячи з рисунку можемо спрогнозувати зазначені показники з урахуванням природного рівня безробіття: максимальний рівень зайнятості у відсотках до населення віком 15–70 років становитиме у 2010 році – 59,4–60,6%, у 2011 році – 59,2–60,5%, у 2012 році – 59,5–60,8%; мінімальний рівень зайнятості у відсотках до економічно активного населення у 2010 році – 62,2–63,6%, у 2011 році – 61,9–63,2%, у 2012 році – 62,1–63,5%, а у відсотках до населення віком 15–70 років у 2010 році – 39,6–40,4%, у 2011 році – 39,4–40,2%, у 2012 році – 39,5–40,3%.

Порівняння рівня зайнятості в Україні з розрахованими граничними значеннями вказує на те, що цей показник не наближається до мінімально допустимого рівня, що є позитивним. Та все ж необхідним є формування напрямів підвищення рівня зайнятості, що створить передумови для ефективного перебігу соціально-економічних і демографічних процесів.



Прогноз граничних рівнів зайнятості в Україні на 2010–2012 роки

Щодо 2010–2012 років, то 2010 рік став роком поступового одужання національної економіки, що на пряму було пов'язано з поживанням ринкової активності й покращенням ситуації на ринку праці. У 2010 році ВВП зріс на 4,2% порівняно з 2009 роком [8], що сприяло збільшенню чисельності зайнятих на 0,9% і сягнуло 20,3 млн. осіб. На кінець 2011 року міжнародні рейтингові агентства прогнозують зростання ВВП в Україні на 4,0% [2], що відбудеться за рахунок розвитку галузей інвестиційного циклу. У зв'язку з участю України у проведенні фіналу Євро-2012 передбачається розвиток будівництва, модернізація об'єктів транспортної інфраструктури. В умовах економічного зростання розшириться попит на послуги страхування, розробки і супроводу програмного забезпечення, охорони здоров'я та ін., що вимагатиме збільшення числа робочих місць й позитивно вплине на рівень зайнятості. Проте відновлення економіки буде поступовим, що не дозволить стрімко і суттєво поліпшити ситуацію на ринку праці. Відтак, прогнозуємо у 2011 році зростання чисельності зайнятих приблизно на 0,8%, тобто до 20,5 млн. осіб. На 2012 рік вищезгадані агентства прогнозують зростання ВВП в Україні до 4,5% [2], а відтак зайнятість зросте приблизно на 1%. Водночас проведення в Україні фіналу Євро-2012 характеризуватиметься міграційними процесами, і проблема безробіття кардинально зміниться іншими проблемами, пов'язаними з переміщенням робочої сили. І якщо спостерігатиметься зростання економіки із вказаними темпами, виникне проблема нестачі робочої сили, зокрема робітничих професій.

Щодо темпів зростання промислового виробництва, то протягом аналізованого періоду відбувалося зниження індексу промислової продукції: у 2007 році він становив 107,6%, у 2008 році – 94,8%, у 2009 році – 78,1% [8]. У 2010 році економіка країни почала виходити з кризи, зокрема показали зростання майже всі галузі промислового виробництва, і в цілому темп росту становив 111,2%. Разом із цим таке зростання обумовлено різким падінням промислового виробництва у 2009 році, що знизило об'єктивність бази порівняння для розрахунку показника 2010 року. У 2011 році економіка країни продовжить відновлюватися. На нашу думку, лідерами залишаться експортоорієнтовані галузі – машинобудування, металургія й хімічна промисловість. Розвитку набуде будівельна сфера; при цьому зростання буде нижчим, ніж у 2010 році, адже змінюється (підвищується) база для порівняння. Крім того, вже на кінець 2011 року МВФ прогнозує сповільнення зростання світової економіки [6]. Тому, враховуючи залежність даних галузей від зовнішнього ринку, можливим є скорочення обсягів експорту їх продукції. Відтак, у 2011 році прогнозуємо зростання промислового виробництва приблизно на 8,0%. У 2012 році провідні галузі промисловості залишатимуться залежними від зовнішніх ринків. І якщо світова економіка не поживається, значних перспектив зростання у нас не буде. Відтак, рушійною силою промисловості України мають стати

галузі, орієнтовані на внутрішній ринок: харчова, легка й целюлозно-паперова. Однак вони повністю не відновилися після фінансово-економічної кризи й у 2012 році навряд чи отримають повну підтримку уряду, оскільки потрібно погашати державні борги. Тому у 2012 році прогнозуємо зростання промислового виробництва до 7,5%.

Щодо продуктивності праці, то вона відображає співвідношення ВВП і чисельності зайнятих в економіці країни. При цьому на її зміну впливають й інші фактори: застосування досягнень науки й техніки, ефективних методів організації праці, підвищення кваліфікації працівників та ін., що підвищує конкурентоспроможність продукції й дає змогу розширити зайнятість населення. В Україні цей показник знаходиться на низькому рівні. При цьому у 2010 році він зріс порівняно з 2009 роком лише на 3,8% (виходячи з наведених нами даних стосовно ВВП і чисельності зайнятих). У 2011 році, на наш погляд, ситуація покращиться, однак незначно – приблизно на 4,0%, оскільки повністю модернізувати виробництво за такий короткий термін неможливо. 2012 рік також не внесе стрімких позитивних змін, оскільки проблемні сфери економіки навряд чи отримають повну державну підтримку внаслідок необхідності погашення державних боргів. Більш розвинені галузі, з огляду на їх залежність від світових ринків, також можуть втратити свої позиції. Можливим є розвиток сфери послуг (до фіналу Євро-2012). Проте це сприятиме зростанню міграційних процесів, що може знизити кваліфікаційний рівень працівників й рівень їх продуктивності. Відтак, у 2012 році прогнозуємо зростання продуктивності праці до 4,0%.

Отже, проблема зайнятості населення є достатньо актуальною для України, незважаючи на те, що даний показник поки що не наближається до граничних меж. Запропонована методика дозволяє спрогнозувати позитивні зміни у цьому процесі, однак вони є значно залежними від світових тенденцій економічного розвитку, що вимагає ефективної державної політики сфері зайнятості.

Висновки

За результатами проведених досліджень констатуємо, що максимальний рівень зайнятості у відсотках до економічно активного населення протягом останніх трьох років становив 100%, а з урахуванням природного рівня безробіття – коливався на рівні 94,0–96,0%. У відсотках до населення віком 15–70 років він становив у 2007 році 62,7%, а у 2008 і 2009 роках 63,3%, з урахуванням природного рівня безробіття 58,9–60,2% і 59,5–60,8% відповідно. Мінімальний рівень зайнятості, у відсотках до економічно активного населення, у 2007 році становив 69,2%, у 2008 році – 67,7%, у 2009 році – 65,0%, а у відсотках до населення віком 15–70 років – 43,4%, 42,9% та 41,1% відповідно.

Проведені дослідження дають змогу встановити, що рівень зайнятості в Україні значно перевищує мінімально можливий, проте фінансова й економічна кризи посилюють розрив між попитом та пропозицією робочої сили, в результаті чого навіть у

2011 році не вдасться досягти її докризового рівня. Тому для вирішення цієї проблеми насамперед пропонується:

1. Створення нових робочих місць та збереження діючих, адже, як показали дослідження, низький рівень зайнятості в країні зумовлений в основному незбалансованістю попиту та пропозиції робочої сили. Акцент слід зробити на підтримці малого й середнього бізнесу, оскільки відновити великі підприємства в короткі терміни досить важко, а ситуація вимагає швидкої реалізації заходів.

2. Зменшення податкового тиску, однак не лише шляхом зниження ставок оподаткування. Доцільніше депонувати суми податків і надавати можливість підприємствам використовувати їх на створення нових робочих місць; у разі нецільового використання коштів обов'язкове їх повернення до бюджету. При цьому важливо налагодити ефективний механізм перевірки системи витрачання коштів.

3. Надання дотацій підприємствам, що створюють нові робочі місця, а саме «перші робочі місця», оскільки проведені дослідження показують, що одним із найнижчих рівнів зайнятості був показник для осіб віком до 29 років, зокрема внаслідок непрацевлаштованості після закінчення навчального закладу.

4. Підтримка самостійної зайнятості населення та розвиток підприємництва, оскільки підприємець забезпечує роботою себе й надає робочі місця іншим, що значно розширює зайнятість. Тому важливим є введення до навчальних програм дисциплін з організації власної справи, проведення тренінгів та семінарів з даних питань.

5. Забезпечення економіки країни кваліфікованими кадрами, зокрема шляхом ухвалення нових рамок кваліфікацій, нормативно-правових актів й на їх основі надання профорієнтаційних послуг у загальноосвітніх закладах, створення регіональних і мобільних центрів профорієнтації, розробка нових й актуалізація існуючих способів поширення інформації. Це дасть змогу виявляти схильності до професій у різних категорій населення й спрямувати їх згідно з попитом на ринку праці.

6. Оскільки попит на робочу силу чоловіків є значно вищим, необхідним є просування програм, що створювали б пільги для працюючих жінок, які мають неповнолітніх дітей або повертаються на ринок праці після перерви, пов'язаної з народженням дитини тощо.

Застосування запропонованих заходів створить передумови для забезпечення ефективної зайнятості, а отже сприятиме соціально-економічному та демографічному розвитку.

Наукова новизна дослідження полягає в тому, що: вперше досліджено граничні рівні зайнятості в Україні: дано теоретичне обґрунтування, зокрема авторські визначення граничних рівнів, та запропоновано методику їх визначення (з урахуванням зміни макроекономічних показників і ринкової кон'юнктури); удосконалено методику проведення аналізу зайнятості населення (диференціація зайнятості населення залежно від вікових, статевих, регіональних та інших ознак); дістало подальшого розвитку методика прогнозування показників зайнятості (з урахування прогнозів зростання ВВП, зростання/скорочення промислового виробництва, показників продуктивності праці).

Література

1. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості [Текст]: [навч. посіб.] / В.С. Васильченко. – К.: КНЕУ, 2005. – 252 с.
2. ВВП України в 2012 году вырастет до 4,5% (S&P) [Електрон. ресурс]. – Доступ: http://dengi.ua/news/79196_VVP_Ukrainy_v_2012_godu_vyrastet_do_45_SP.html.
3. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст]: [навч. посіб.] / Н.І. Єсінова. – К.: Кондор, 2006. – 432 с.: іл., табл. – Бібліогр.: 40 назв.
4. Завіновська Г.Т. Економіка праці [Текст]: [навч. посіб.] / Г.Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.
5. Закон України від 01.03.91 №803-XII «Про зайнятість населення» [Електрон. ресурс]. – Доступ: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=803-12>
6. МВФ ухвалив прогнози росту мирової економіки на 2011–2012 гг. до 4% [Електрон. ресурс]. – Доступ: <http://megapolisinfo.net/markets/2420-mvf-uhudshil-prognozy-rosta-mirovoy-ekonomiki-na-2011-2012gg-do-4.html>
7. Молодежь бежит из ЕС в поисках работы [Електронний ресурс]. – Доступ: <http://novosti-n.mk.ua/ukraine/read/?id=27546>
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]. – Доступ: <http://ukrstat.gov.ua>
9. Покришук В. Проблеми гендерної зайнятості населення на ринку праці України [Текст] / В. Покришук, С. Коваль // Україна: аспекти праці. – 2011. – №2. – С. 3–10.
10. Прогноз чисельності економічно активного населення (робочої сили) у цілому по країні та в розрізі регіонів на період до 2020 року [Електрон. ресурс]. – Доступ: http://mlsp.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?jsessionid=54F9214103B7B456B090C5926E8DED4F?art_id=108140&cat_id=102037

Економічна сутність персоналу та його сучасне значення в системі управління підприємством

У статті узагальнено теоретичні аспекти сутності персоналу, окреслено сучасне значення в системі управління підприємством. Дослідження присвячено обґрунтуванню сутності персоналу, його класифікації на основі світових тенденцій та існуючих наукових розробок.

Ключові слова: персонал, система управління підприємством.

В статье обобщены теоретические аспекты сути персонала, очерчено современное значение в системе управления предприятием. Исследование посвящено обоснованию сути персонала, его классификации на основе мировых тенденций и существующих научных разработок.

Ключевые слова: персонал, система управления предприятием.

In the article generalized theoretical aspects of essence of personnel, outlined modern value in control system by an enterprise. Research is devoted the ground of essence of personnel, his classification, on the basis of world tendencies and existent scientific developments.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку суб'єктів господарювання зростає роль та значення їх ресурсного забезпечення, вагоме місце серед яких займають трудові ресурси. Забезпечення підприємства якісними трудовими ресурсами та створення раціональних та ефективних систем управління ними визначають конкурентоспроможність підприємницьких структур. За цих обставин для забезпечення успішного функціонування підприємства постають завдання підвищення рівня конкурентоспроможності персоналу, вирішальну роль в утворенні якої відіграє теоретичне узагальнення та обґрунтування принципів формування та методика оцінки її ефективності.

Необхідно зазначити, що узагальнення сутності поняття «персонал», визначення його ролі в системі управління підприємством, незважаючи на існуючі наукові дослідження, з кожним роком привертають все більшу увагу науковців. Необхідність узагальнення наукових підходів щодо сутності поняття «персонал», а також обґрунтування його ролі та значення в системі управління підприємством на основі сучасних світових та вітчизняних тенденцій визначила актуальність дослідження.

Новацією даної статті є комплексне дослідження теоретичних основ формування персоналу, обґрунтування його класифікації та визначення його значення у структурі управління підприємством.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання управління персоналом не є новим в науковій літературі і завжди привертало до себе велику увагу. Ряд авторів досліджують персонал як робочу силу і трудові ресурси, серед яких: Д.П. Богиня [2], О.А. Грішнова [5], О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук [10] та ін. Багато науковців досліджують значення персоналу в системі управління підприємством. Зазначеною проблематикою займаються такі науковці: В.І. Крамаренко [14], О.В. Крушельницька [8], В.С. Савельєва [16], О.Л. Єськов [10], Б.І. Холод [14] та ін. Однак, незважаючи на вагомі наукові дослідження, все ще залишається ряд не вирішених питань здебільшого визначення сучасного значення персоналу підприємства та обґрунтування його ролі в системі управління підприємством.

Мета статті. Сучасне розуміння персоналу як людського ресурсу обумовлюють актуальність зазначеної проблематики, а необхідність обґрунтування ролі та значення персоналу в системі управління підприємством на основі світових тенденцій та існуючих наукових розробок обумовлюють мету дослідження.

Виклад основного матеріалу. Персонал як окрема ланка управлінської системи виник закономірно на певному етапі розвитку підприємництва. Тому, розглядаючи теоретичний аспект організації та управління персоналу, звернемося до етапів його розвитку, адже саме історичний аспект забезпечує наукову об'єктивність.

Персонал як ресурси підприємства почав формуватися на початку XIX ст. До 1800 року підприємства були невеликими за обсягами, основний штат їх працівників переважно складався з членів однієї родини. За цих умов питання людського фактору в бізнесі та якості формування персоналу були другорядними. Однак упродовж 1825–1925 років відбулося збільшення кількості великих підприємств, що зумовило потребу у формуванні нових методів управління конкурентоспроможності персоналом [4]. Серед причин активізації людських ресурсів для досягнення успіху організації можна виокремити проблеми, що виникли у розвинених країнах наприкінці 70–х років XX століття у зв'язку із швидкими змінами у технологіях, зниження продуктивності тощо. Провідні компанії світу (Exxon, DuPont, General Motors) почали успішно інтегрувати своє управління людськими ресурсами в систему стратегічного і тактичного менеджменту.

Важливість управління людським фактором у підприємницьких структурах підтверджується розвитком кадрових служб, тобто підрозділів, які займаються комплектуванням і

обліком персоналу. Зазначені служби, виникнення яких обумовлене масовим безробіттям, спочатку являли собою сукупність органів трудового посередництва та надалі перетворилися на державні органи з працевлаштування. У Франції перша державна біржа праці була створена в 1897 році, в Англії закон про організацію урядових бірж праці був прийнятий у 1909 році, у царській Росії – в 1917 році [14, с. 12–13], в Австралії започаткована служба працевлаштування в 1946 році, в США перші спроби організації служби працевлаштування датуються приблизно 1890 роком [20].

У науковій літературі не існує чіткої періодизації розвитку організації та управління персоналом. Узагальнюючи існуючі дослідження, нами сформовано еволюційний розвиток системи організації персоналу, підходів щодо його управління з метою визначення поняття «персонал» та обґрунтування основних вимог до його конкурентоспроможності (див. табл.).

Як свідчать дані таблиці, система організації та управління персоналу пройшла тривалий розвиток та еволюцію. Необхідно констатувати, що зазначена еволюція проходить паралельно з розвитком цивілізації, яка стала найбільшим фактором впливу.

Так, сучасне розуміння управління персоналом пройшло шлях від «мінімуму можливостей людини» та її незалежності від кваліфікації («Тейлорівський конвеєр») [10, с. 26] до «теорії людського капіталу» [2, с. 94–100], де персонал забезпечує конкурентоспроможність підприємств, яка сьогодні ефективно застосовується на практиці в економічно розвинених країнах.

Необхідно зазначити, що нами сформовано основні теорії, які мали певний вплив на формування сучасних економічних теорій управління персоналом. Авторами існуючих концепцій акцентувалися певні фактори та окремі елементи в організації праці. Так, наприкінці XIX та початку XX ст. була сформована перша фундаментальна теорія Ф. Тейлора, яка набула широкого поширення та зосереджувалася на вдосконаленні технологій, мінімізуючи при цьому вплив людей на виробничі процеси. Згодом виявилася недосконалість зазначеної теорії, що дало початок та розвиток науковим розробкам Е. Мейо, які будувалися на морально-психологічних факторах впливу на персонал. Ідеї та концепції Е. Мейо отримали успішну практичну реалізацію та в подальшому були розвинені такими науковцями, як Ф. Герцберг, Р. Лайкерт, Д. Мак-Грегор, У. Оучі та інші. Виникненню та розвитку теорії людського капіталу можна завдячувати відомим американським вченим-економістам Т. Шульцу, Г. Беккеру, Л. Туроу. Вагомість зазначених досліджень підтверджується присудженням Нобелівської премії в галузі економіки за розробку теорії людських ресурсів Т. Шульцу в 1979 році і Г. Беккеру в 1992 році [2].

Зазначені науковці внесли свої ідеї щодо практики управління персоналом та навчанням фахівців, пов'язаних із навчанням спеціалістів у цій галузі, які залишаються актуальними і сьогодні.

Як зазначалося, розвиток і удосконалення системи управління персоналом вважається закономірним процесом, обумовленим ускладненням політичного, соціального та економічного життя у цивілізованих державах світу. Кожна з країн вносила свої ідеї щодо практичної організації трудових ресурсів підприємств, що призвело до формування системи управління персоналу. На теперішньому етапі функціонування економічних процесів управління персоналом та підвищення рівня його конкурентоспроможності вимагає нового осмислення, перебудови та реформування.

Аналіз наукової літератури показує, що відносно людей, зайнятих у виробництві, використовується різна термінологія: трудові ресурси, персонал, кадри, трудовий колектив, людський фактор, робоча сила. Ряд науковців розподіляють зазначені терміни за термінологією, надаючи їм різного значення. Інші науковці надають перевагу твердженню, що всі терміни практично однакові за значенням та виокремлюють термін «персонал» як найбільш доцільний на рівні організації.

Так, І.М. Бойчик [3, с. 117–116], Л.І. Шваб [17, с. 77–78] ототожнюють поняття «трудові ресурси» і «персонал» як сукупність усіх працівників підприємства. Професор З.О. Манів та професор І.М. Луцький [12, с. 105–106] зазначену сукупність характеризують термінами «персонал» та «трудовий колектив». Терміни «персонал» та «трудовий колектив» А.В. Шегда [6, с. 237] використовує для означення людських ресурсів. Аналогічної думки дотримуються В.І. Крамаренко та Б.І. Холод [14, с. 8]. А.В. Квітка у дослідженнях ринку праці оперує поняттям «робоча сила» і ототожнює його з поняттями «людський капітал», «людський потенціал».

Науковці Г.Т. Завіновська [8], В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк [13], В.С. Савельєва та О.Л. Єськов [16], О.А. Грішнова [5], О.І. Іляш та С.С. Гринкевич [7] розрізняють поняття «персонал», «трудові ресурси» та «кадри».

Необхідно зазначити, що всі терміни можуть використовуватися під певним кутом зору. Так, термін «трудові ресурси» використовується з метою характеристики працівників підприємства як одного з елементів його ресурсного потенціалу. Термін «трудовий колектив» має соціально-політичний відтінок. Він використовується при характеристиці соціальних та матеріальних потреб працівників підприємства, їхніх особливих цілей та економічних інтересів. При використанні терміну «кадри» найчастіше мають на увазі частину працюючих – спеціалістів та висококваліфікованих працівників підприємства, які постійно працюють на певному підприємстві. Г.В. Щокін вважає, що кадри – це соціально-економічна категорія, яка характеризує людські ресурси підприємства, регіону, держави. На відміну від трудових ресурсів, що об'єднують все працездатне населення країни, як зайнятих, так і потенційних працівників [19], Т.А. Климюк включає до складу кадрів лише працівників, які мають професійну підготовку [9]. В.М. Лукашевич відокремлює поняття «персонал» від усіх інших, оскільки вважає, що персонал – це не просто яка-небудь

Прогноз граничних рівнів зайнятості в Україні на 2010–2012 роки

Періоди розвитку	Основні наукові підходи та дослідження	Основні характеристики
Перший етап – «зародження» (кінець XIX ст. – початок XX)	• формування трудових ресурсів та зародження персоналу та кадрів як економічної категорії; • доктрина наукової організації праці	• 1895 р. – початок всесвітньовідомих дослідів Ф.Тейлора по науковій організації праці; • 20ті рр. XX ст. – введення в науку терміну «трудові ресурси», як планово-економічний показник робочої сили (С. Струмилін); • кін. XIX поч. XX ст. – початок практики управління, за допомогою якого кожний працівник міг бачити результат своєї праці та розмір заробітку за будь-який час (Г. Гант); • кін. XIX поч. XX ст. – винахід хронометражу, тобто фіксування часу, що витрачається на окремі виробничі рухи робітника (Ф. Гілбрет); • кін. XIX поч. XX ст. – встановлено залежність продуктивності праці від психологічних чинників, зародження інженерної психології, наукового підходу до вибору професій, ергономіки, людської інженерії (Г. Мюнстерберг)
Другий етап – «розвиток» (30–60 рр. XX ст.)	• доктрина людських відносин; • теорія мотивації праці; • теорія управління через «співучасть»; • теорія «виробничої демократії»	• 30–ті рр. XX ст. – початок наукових досліджень щодо зміни та чергування умов праці (Е. Мейо); • з 1950 р. виникнення школи «поведінкових наук» (Р. Лайкерт, Д. Мак-Греггор, Ф. Герцберг, У. Оучі) та впровадження групового навчання (К. Аржіріс); • 50–60–ті рр. XX ст. – визначення факторів впливу на умови праці (Ф. Герцберг); • поч. 60–х – розвиток досліджень щодо підходу та опису трудової поведінки людей (Д. Мак-Греггор); • поч. 60–х рр. XX ст. – наукові дослідження щодо необхідності впровадження менеджерів, які формували б людську поведінку (Д. Макгрегор); • кінець 60–х рр. XX ст. – розвиток практики управління та підготовка спеціалістів з питань людських ресурсів (американський напрям менеджменту персоналу); • кін. 60–х рр. XX ст. – виникнення «демократії на робочих місцях», практика узгодження дій персоналу спрямованих на задоволення взаємних інтересів
Третій етап – «трансформація» (з 70–х рр. XX ст. до кінця XX ст.)	• трансформація від теорії «людських відносин» до теорії «людських ресурсів»; • трансформація від теорії «людського ресурсу» до виробничого і управлінського персоналу	• поч. 70–х XX ст. – виникнення поняття «гуманізація праці»; • поч. 70–х XX ст. – впровадження терміну «структурування праці» як узгодження змісту праці зі здібностями та бажанням окремих працівників; • поч. 70 XX ст. – впровадження практики індивідуальної особливості людини та заснування гуманістичної психології (А. Маслоу); • 70–80 рр. XX ст. – оцінка праці персоналу побудована на системі балів; • кін. XX ст. – визнання людського фактору як життєво-важливого для розвитку підприємства, виникнення командного менеджменту
Четвертий етап – «інтеграція» (поч. XXI по сьогоднішній день)	Інтеграція виробничого і управлінського персоналу в людський капітал	Оцінка конкурентоспроможності персоналу з метою підвищення її ефективності

кількість працівників, що володіють певними здібностями до праці, а значно ширше поняття [11].

Аналіз досліджень показує, що науковці пов'язують поняття «персонал» із такими словосполученнями, як: сукупність працівників підприємства [17], сукупність постійних працівників, які отримали необхідну підготовку [7], особовий склад організації [10], основний штатний склад працівників [6], постійний склад працівників [12], сукупність людей, які утворюють організацію [13].

На наш погляд, не можна погодитися із твердженням науковців, які до персоналу відносять тільки штатний та постійний склад працівників. В сучасних умовах господарювання велика кількість вітчизняних підприємств малого та середнього бізнесу у своєму штаті налічує досить невелику кількість штатних працівників та обмежується переважно сумісниками, працівниками за трудовими угодами, що пояснюється специфікою діяльності та сезонністю виробництва. Незважаючи на це, саме не штатні та постійні працівники забезпечують основну діяльність цих підприємств та ви-

конують основні види робіт та послуг. За зазначених умов, на нашу думку, до «персоналу» необхідно віднести весь склад організації чи підприємства.

Ще одна відмінність у трактуванні терміну «персонал» полягає в акцентуванні уваги до кваліфікації працівників. Певний ряд науковців, серед яких Г.В. Шокін, Т.А. Климюк, зазначають, що основні характеризуючі складові поняття «кадри» – постійність і кваліфікація працівників – для поняття «персонал» не є обов'язковими. І.І. Бажан [1, с. 69–73] вважає, що до персоналу підприємства можна віднести тільки тих працівників, які отримали необхідну підготовку та мають практичний досвід діяльності. На нашу думку, кваліфікація персоналу є основною складовою при його формуванні на підприємстві. Так, саме кваліфікація та вміння працівника визначають його посаду, обов'язки та оплату праці.

При трактуванні терміну «персонал» також ведуться певні дискусії щодо віднесення до його складу власників та акціонерів. Ми погодимося із твердженням науковців, серед яких В.П. Пугачов [15], щодо неможливості віднесення власників

та акціонерів підприємства до складу персоналу за умови отримання доходу у вигляді дивідендів, а не заробітної плати. В.М. Лукашевич у зазначеному питанні акцентує свою увагу на особистій мотивації, спільності інтересів та наявності трудових відносин [11]. Так, на нашу думку, до складу персоналу підприємства можливо віднести тільки тих працівників, які є в трудових відносинах із підприємством, забезпечують його господарську діяльність та отримують заробітну плату. Власники та акціонери підприємства на відміну від працівників не є у трудових відносинах із підприємством та отримують дивіденди за свою участь у господарському процесі. Однак необхідно зазначити, що власники та акціонери можуть одночасно бути і працівниками підприємства, і його власниками, якщо вони працюють в ньому за контрактом чи трудовою угодою та отримують заробітну плату. На нашу думку, при трактуванні поняття «персонал» у контексті віднесення власників та акціонерів до його складу необхідно оперувати саме фактом отримання оплати праці.

Підсумовуючи висновки щодо досліджень про розуміння поняття «персонал», ми можемо сформулювати його визначення. Персонал – це сукупність людей підприємства з відповідною кваліфікацією, що беруть участь в його господарських процесах, забезпечуючи його життєдіяльність та розвиток за умови отримання заробітної плати в межах трудового законодавства. Узагальнення чіткої класифікації економічної категорії «персонал підприємства» дозволяють обґрунтувати вимоги та фактори до процесів їх організації та управління. Існує достатньо великий розподіл персоналу підприємства за різними ознаками. Для більш наочного узагальнення інформації щодо існуючої класифікації персоналу підприємства сформуємо ознаки (рис. 1).

Як свідчать дані, що унаочнює в собі рис. 1, існує достатньо велика кількість розподілу персоналу за різними класифікаційними ознаками, що пояснюється складністю такої економічної категорії, як «персонал». Необхідно зауважити, що існує Державний класифікатор професій, відповідно до якого роз-

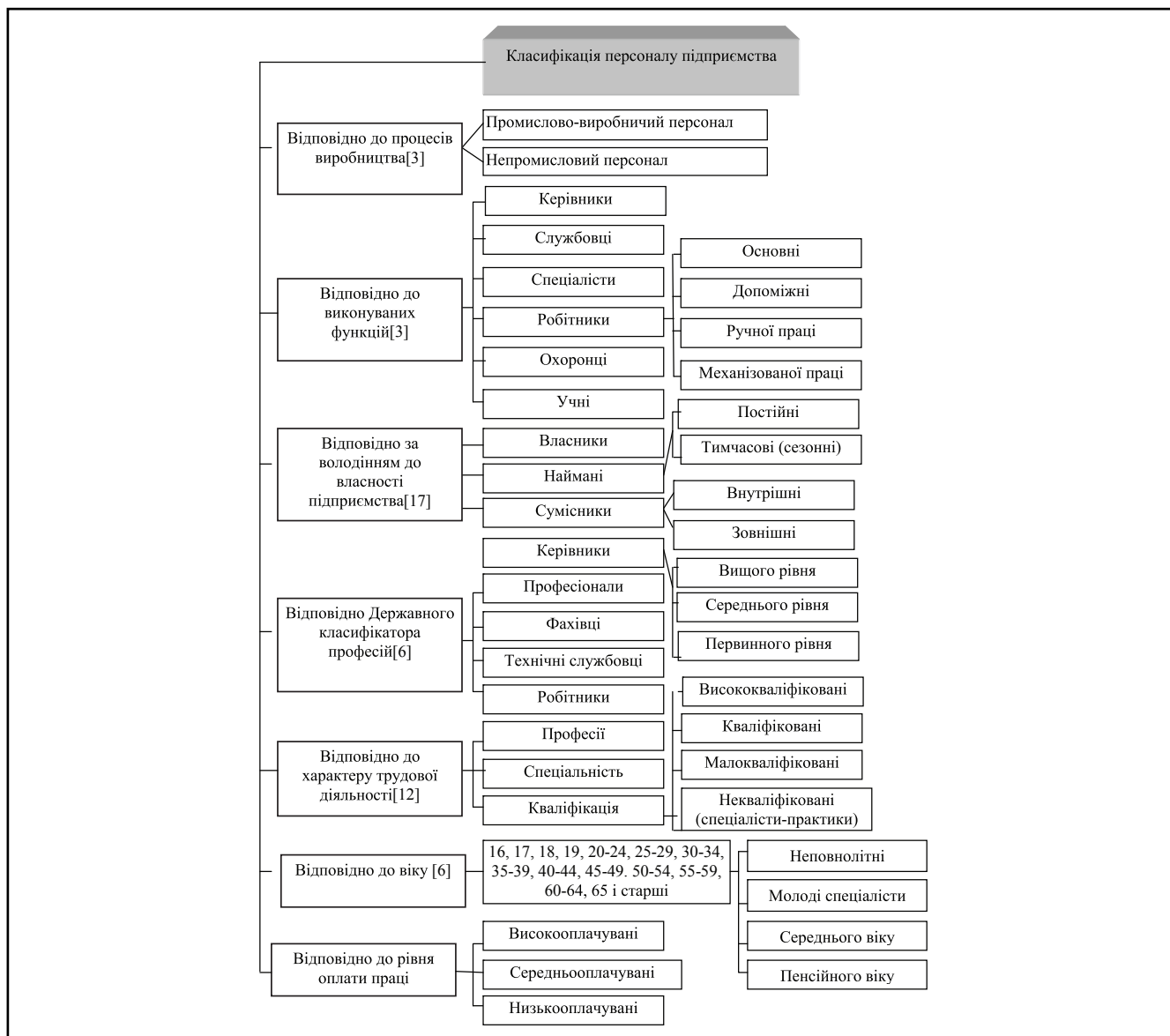


Рисунок 1. Розподіл персоналу підприємства за різними ознаками

різняють: керівників, професіоналів, фахівців, технічних службовців, робітників. На практиці використовують дещо іншу класифікацію: керівники, службовці, спеціалісти, робітники, охоронці, учні. Сьогодні вагоме значення для суб'єктів господарювання займає розподіл персоналу щодо його кваліфікації. Так, персонал відповідно до кваліфікації поділяють на: висококваліфікованих, кваліфікованих, малокваліфікованих та некваліфікованих працівників (спеціалістів–практиків).

Стосовно кваліфікації персоналу існують різні підходи та визначення. Так, певний ряд авторів визначають кваліфікацію персоналу відповідно до рівня його освіти. Інші науковці стверджують, що кваліфікація персоналу визначається його вміннями та практичними навичками, а також досвідом роботи. На нашу думку, саме ототожнення цих двох підходів надає реальне визначення кваліфікації персоналу. Так, працівник із практичним досвідом роботи не завжди має достатню кваліфікацію, що пояснюється відсутністю відповідної освіти. І навпаки, персонал із вищою освітою на практиці може бути зовсім не придатним для виконання певного виду робіт через відсутність досвіду.

На практиці саме певний розподіл персоналу визначає його подальшу класифікацію. Так, зазвичай рівень оплати праці працівників визначається їхньою кваліфікацією. Відповідно, персонал поділяється на високооплачуваних, середньооплачуваних та низькооплачуваних. Також існує певна відмінність у системі організації праці щодо постійних та

тимчасових працівників. Як зазначалося, наразі достатньо велика кількість суб'єктів господарювання використовує тимчасовий персонал та персонал, що працює за сумісництвом, що пояснюється економією витрат на його утримання та сезонністю діяльності підприємницьких структур.

Також відповідно до певної класифікації персоналу, до вікової групи зокрема, підприємство зобов'язане забезпечити певні умови праці. Так, для неповнолітніх працівників мають бути забезпечені умови праці відповідно до трудового законодавства в контексті складності та тривалості робочого дня.

На нашу думку, розподіл персоналу за різними класифікаційними ознаками – важливий етап у менеджменті персоналу та системі управління суб'єкта господарювання в цілому. За зазначених умов відповідно до наведеного розподілу персоналу, на нашу думку, доцільно визначити їхню характеристику та вимоги до організації. Так, саме належне обґрунтування вимог до персоналу визначає формування принципів його управління. Однак необхідно зауважити, що зазначені вимоги зосереджені на максимізації виконання поставлених перед персоналом завдань та обов'язків.

Дослідження сучасної літератури [11, с. 25–30] показують, що існує тісний зв'язок між системою управління персоналом та управлінням підприємством в цілому.

Наразі в сучасному економічному науковому просторі сформоване твердження, що успішність та розвиток підприємства, його конкурентоспроможність забезпечуються його

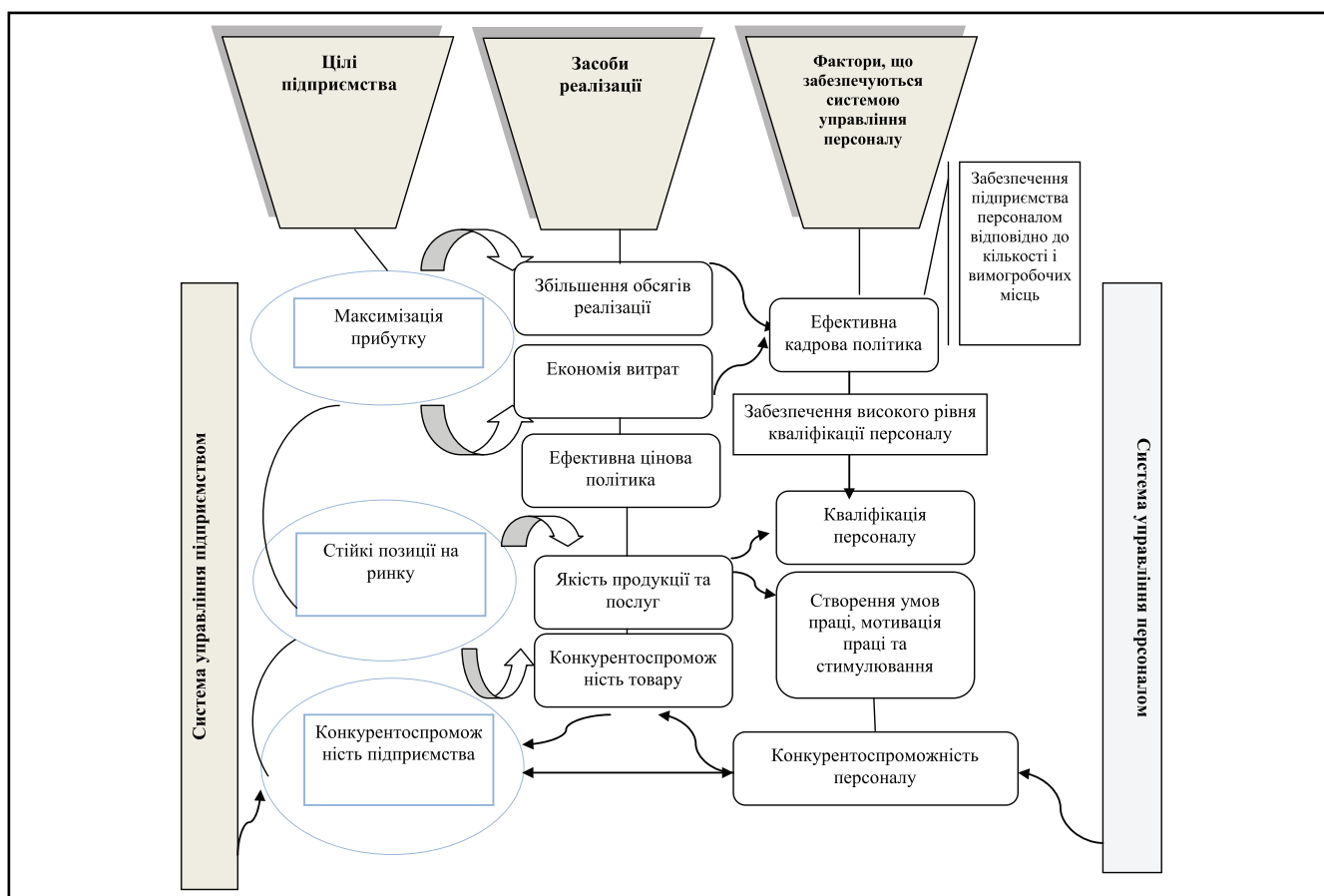


Рисунок 2. Взаємозв'язок системи управління підприємством із системою управління персоналом

персоналом. Так, організація, управління та підвищення ефективності використання персоналу, його конкурентоспроможність, на думку більшості науковців, ставляться на один рівень із досягненням цілей організації [2] (рис. 2).

Як свідчать дані, що унаочнює в собі рис. 2, між системою управління персоналом та системою управління підприємством у цілому існує тісний взаємозв'язок, що обґрунтовується цілями суб'єкта господарювання та засобами їх досягнення. Так, основною метою діяльності підприємства є максимізація його прибутку, що досягається збільшенням обсягів від реалізації в поєднанні із раціоналізацією та економією витрат. Виконання та збільшення обсягів від реалізації на підприємстві неможливе без участі та активізації роботи персоналу. Однак для забезпечення економії та раціоналізації витрат необхідна ефективна кадрова політика як метод системи управління персоналом. Кадрова політика підприємства має забезпечувати його персоналом відповідно до кількості та вимог робочих місць відповідно до кваліфікації та фахового спрямування.

Реалізація стійких позицій на ринку суб'єкта господарювання досягається шляхом підвищення якості продукції та послуг, ефективною ціновою політикою, яка забезпечується раціоналізацією витрат. Підвищення якості продукції та послуг підприємства неможливе без високої кваліфікації персоналу та використання стимулювання та мотивації праці. Створення нормальних умов праці на підприємстві шляхом соціальної інфраструктури, безпеки праці, використання сучасних технологій, режиму праці та відпочинку забезпечують формування корпоративної культури організації. Висока якість продукції та послуг у поєднанні з ефективною ціновою політикою забезпечують їхню конкурентоспроможність. Формування висококваліфікованого персоналу у поєднанні із мотивацією та стимулюванням його праці забезпечують конкурентоспроможність персоналу.

Конкурентоспроможність персоналу, продукції та послуг формують конкурентоспроможність суб'єкта господарювання в цілому.

Необхідно зазначити, що поняття «управління персоналу», питання підвищення ефективності його використання в діяльності підприємств та організацій не є новим. Однак поняття «конкурентоспроможність персоналу» та питання методики його оцінки, підвищення ефективності в сучасній економічній літературі є новим та дискусійним. Тому наступним етапом дослідження обґрунтованим є визначення поняття конкурентоспроможності персоналу та узагальнення чинників його формування.

Висновки

Проведені дослідження щодо узагальнення сутності поняття персоналу підприємства, визначення його ролі, суті та значення в сучасних умовах функціонування підприємницьких структур дозволяють дійти таких висновків. Система організації та управління персоналом формувалася

на засадах розвитку цивілізації, яка стала найбільшим фактором впливу на процес його формування. Персоналом у сучасних умовах функціонування підприємницьких структур є сукупність людей підприємства з відповідною кваліфікацією, що беруть участь у його господарських процесах, забезпечуючи його життєдіяльність та розвиток за умови отримання заробітної плати в межах трудового законодавства. Розподіл персоналу за різними класифікаційними ознаками є основними засадами його менеджменту та системи управління. Нами обґрунтовано взаємозв'язок між системою управління персоналом та системою управління підприємством в цілому.

Література

1. Бажан І.І. Сутність категорії «трудовий потенціал» та її економічна природа / І.І. Бажан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – №1(20). – С. 69–73.
2. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2000. – С. 94–100.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, доповн. і переробл. – К.: Атіка, 2007. – С. 117–118.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.: «Лібра», 2003. – 704 с.
5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О.А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
6. Економіка підприємства: Підручник / За ред. А.В. Шегди. – К.: Знання, 2006. – С. 237.
7. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / О.І. Іляш, С.С. Гринкевич. – К.: Знання, 2010. – С. 468.
8. Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.
9. Климух Т.А. Совершенствование планирования потребности в рабочих кадрах профессий розничной торговли: Дис. кан. экон. наук: 08.00.05. – К., 1986. – 197 с.
10. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. – К., Кондор. – 2–3. – С. 10–11.
11. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навчальний посібник / В.М. Лукашевич, 2-ге видання, перероблене та доповнен. – Львів: «Новий Світ», 2010. – С. 290.
12. Манів З.О., Луцький І.М. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 580 с. – (вища освіта XXI століття). – С. 105–106.
13. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. Вид. 2-ге, без змін / В.М. Данюк, В.М. Петюк, С.О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2006. – 98 с.
14. Крамаренко В.І., д.е.н. Холод Б.І. Управління персоналом фірми: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – С. 8.
15. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации: Учебник для студентов вузов / В.П. Пугачев. – М.: Аспект Пресс, 2005. – 279 с. – (Серия «Классический университетский учебник»).
16. Савельева В.С., Еськов О.Л. Управління персоналом: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – С. 12–13.

17. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 4-е вид. – К.: Каравела, 2007. – С. 77–78.
18. Економіка підприємства: Підручник / За ред. А.В. Шегди. – К.: Знання, 2006. – С. 237.

19. Щекин Г.В. Теория кадровой политики: Монография. – К.: МАУП, 1997. – 176 с.
20. THE HISTORY AND FUNCTIONING OF THE UNITED STATES EMPLOYMENT SERVICE by Gladys L. Palmer, November 1934.

О.В. НУСІНОВА,
к.е.н., доцент, професор, Міжнародний науково-технічний університет (Київ)

Оцінка рівня економічної безпеки підприємства на основі вартості бізнесу

Розроблені методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємств на підставі співвідношення еталонної та фактичної вартості бізнесу. Запропоновано визначати фактичну вартість підприємства на підставі біржових котирувань з урахуванням премії за контроль, а еталонну вартість – з використанням регресійних залежностей умовно-ринкової вартості від фінансових результатів, репутації підприємства, тенденцій фондово-го ринку та наявності кредиторської заборгованості.

Ключові слова: економічна безпека, рівень економічної безпеки, вартість бізнесу, вартість підприємства.

Разработаны методические подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятий на основе соотношения эталонной и фактической стоимости бизнеса. Предложено определять фактическую стоимость предприятия на основании биржевых котировок с учетом премии за контроль, а эталонную стоимость – с использованием регрессионных зависимостей условно-рыночной стоимости от финансовых результатов, репутации предприятия, тенденций фондового рынка и наличия кредиторской задолженности.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, уровень экономической безопасности, стоимость бизнеса, стоимость предприятия.

Methodical approaches to the estimation of the level of economic safety of the enterprises on the basis of the ratios of the reference and actual value of the business. Asked to determine the actual value of the enterprise on the basis of stock exchange quotations with a view of the control premium, and reference value with the use of regression dependencies of the conditional market value of financial results, the reputation of the enterprise, the trends of the stock market and the availability of accounts payable.

Постановка проблеми. Загальним недоліком існуючих показників економічної безпеки є те, що вони не враховують фінансово-економічні прояви різних складових безпеки. По кожній складовій безпеки є велика кількість показників, що характеризують різні властивості даної складової безпеки. Але лише частина з них дозволяє визначити фінансово-економічні прояви та вплив на економічну безпеку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В процесі оцінки економічної безпеки підприємства важливо перш за все те, що воно отримує за умови досягнення усіх нормативів, а не те, що і за рахунок яких джерел воно має зробити для їх досягнення. Отже, потрібен уніфікований логічний показник, який характеризує, що змінилося б у підприємства, якби воно досягло всіх нормативів та були усунені всі можливі загрози.

На наш погляд, можна виділити три групи показників фінансово-економічних проявів, що можуть використовуватися для оцінки економічної безпеки по різних складових безпеки:

- 1) прибуток (зниження витрат) або грошовий потік;
- 2) зміна власного капіталу;
- 3) зміна вартості підприємства.

У [3] нами запропоновано визначати рівень економічної безпеки на підставі показника вартості підприємства. Для цього під час оцінки рівня економічної безпеки враховується фактичне та еталонне значення вартості підприємства. Методика визначення еталонної вартості бізнесу наведена в [2].

Еталонне значення вартості є прогнозним для підприємства, тому воно розраховується за допомогою економіко-математичних методів та моделей. Такі розрахунки зазвичай мають певну похибку. Для того щоб її уникнути, потрібно проводити додаткові уточнюючі розрахунки.

Метою статті є розробка методичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства на основі співвідношення фактичної та еталонної вартості.

Виклад основного матеріалу. Маючи модель для визначення вартості підприємства, можна проводити розрахунки як на основі ретроспективних, так і прогнозних (нормативних) значень показників – факторів. З метою забезпечення порівнянності фактичного та еталонного значення вартості пропонуємо розраховувати вартість за моделлю вартості як за фактичними даними підприємства, так і за умови досягнення нормативів економічної безпеки.

Еталонне значення вартості підприємства (*Set*) пропонується визначати як суму двох складових: перша з них дорівнює фактичному значенню вартості підприємства, друга – різниці величин, розрахованих за допомогою використаних в роботі економіко-математичних моделей прогнозової вар-

тості шляхом підстановки еталонних та фактичних значень показників прибутку або грошового потоку:

$$Sem = S_{\phi} + (f_{\text{норм}} - f_{\phi}), \quad (1)$$

де S_{ϕ} – фактичне значення вартості підприємства, грн.;
 $f_{\text{норм}}$ – розрахункове значення вартості підприємства, отримане шляхом підстановки нормативної величини прибутку в економіко-математичну модель вартості, грн.;

f_{ϕ} – розрахункове значення вартості, отримане шляхом підстановки фактичних даних підприємства в економіко-математичну модель вартості, грн.

Як показник прибутку нами обрано показник EBITDA, який дозволяє виключити вплив амортизації, що є псевдовитратами підприємства. Нормативний показник EBITDA визначається шляхом коригування фактичної його величини на суму недоотриманого прибутку від досягнення нормативу.

Коефіцієнт економічної безпеки (Кбез) пропонуємо визначати як співвідношення фактичного та еталонного значення вартості підприємства:

$$K\text{без} = \frac{S_{\phi}}{S_{\phi} + f_{\text{норм}} - f_{\phi}}, \quad (2)$$

Чим ближче значення показника Кбез до одиниці, тим вище рівень економічної безпеки підприємства. Як бачимо, цей показник не лише дозволяє порівняти фактичну та еталонну вартість підприємства, а разом із тим нейтралізує похибку, що виникає при визначенні еталонної вартості.

Оцінка рівня економічної безпеки підприємства передбачає не лише визначення кількісної величини показника Кбез, а й його якісну характеристику.

Взявши за основу шкали якісної оцінки показників безпеки, пропонуємо виділити чотири рівні безпеки: критичний, низький, середній та високий. Якісна оцінка кожного рівня проведена виходячи з того, що досягнення високого рівня безпеки досягається при наблизненні фактичної вартості до еталонної. Так, якщо фактична вартість становить менше 25% від еталонної, це свідчить про критичний рівень економічної безпеки. Таким чином,

$0 < K\text{без} < 0,25$ критичний рівень безпеки;

$0,25 < K\text{без} < 0,50$ низький рівень безпеки;

$0,50 < K\text{без} < 0,85$ середній рівень безпеки;

$0,85 < K\text{без} < 1,00$ високий рівень безпеки.

Представлений підхід, оснований на оцінці вартості підприємства, є придатним як для визначення рівня економічної безпеки в цілому, так і кожної її функціональної складової.

Розглянемо більш детально запропоновані нами методичні підходи до визначення фактичного та еталонного значення вартості промислових підприємств. При цьому нами запропоновано визначати такі види вартості:

– вартість за методом мультиплікаторів (вартість непублічних підприємств або підприємств, що не мають активних котирувань);

– умовна ринкова вартість (вартість купівлі–продажу акцій підприємства на вітчизняних фондових біржах) [5];

– потенційна вартість (вартість купівлі–продажу акцій на світових фондових біржах).

Вартість за методом мультиплікаторів визначається згідно з [4]. При цьому величина показника EBITDA коригується на величину приросту надмірної величини зобов'язань підприємства. Величина надмірних зобов'язань (НЗ) визначається як різниця суми поточних зобов'язань (*Зпот*) та прогнозованої суми їх погашення (*Зпогаш*). Очевидно, що при покращенні фінансового стану підприємства величина приросту надмірних зобов'язань (ДНЗ) прирівнюється до нуля.

Для визначення прогнозованої суми погашення поточних зобов'язань (*Зпогаш*) використовуємо метод умовної зупинки діяльності підприємства, запропонований у роботі [1]. При цьому погашення зобов'язань проводиться виключно за рахунок надходжень від погашення дебіторської заборгованості, а також початкових залишків грошових коштів та готової продукції. На відміну від даного автора пропонуємо при прогнозуванні суми погашення поточних зобов'язань враховувати періоди обороту дебіторської заборгованості та готової продукції.

При визначенні періоду обороту дебіторської заборгованості виручку від реалізації пропонуємо враховувати з ПДВ, тому що дебіторська заборгованість містить суму ПДВ. У разі використання річної виручки враховується середньорічна величина дебіторської заборгованості.

Що стосується періоду обороту готової продукції, то цей показник традиційно визначається на підставі собівартості продукції. Але з метою прогнозування грошового потоку від продажу залишків продукції пропонуємо враховувати виручку від реалізації продукції замість собівартості продукції. При цьому з метою забезпечення порівнянності середньорічний залишок готової продукції враховується у відпускних цінах.

Слід зазначити, що у структурі прогнозованої виручки від продажу залишків готової продукції є певна частка неоплаченої продукції, тобто дебіторської заборгованості, що виникла у відповідному періоді. Ця частка виручки буде сплачена із запізненням. Отже, період обороту готової продукції в даному випадку потрібно збільшити на період обороту дебіторської заборгованості.

За ПСБО 11 [6] до поточних відносяться зобов'язання зі строком погашення до одного року, тому прогнозування погашення цих зобов'язань та, відповідно, залишків дебіторської заборгованості та готової продукції проводиться на один рік. Якщо період обороту дебіторської заборгованості або готової продукції перевищує один рік, у прогнозу суму погашення пропонуємо включати лише ту частку грошового потоку, що відноситься до відповідного року. Таким чином, можна записати:

$$Z\text{погаш} = ЗГК + ДЗ \times \min\left\{1; \frac{365}{T\text{об.д}}\right\} + ПГ \times \left((1 - K\text{д}) \times \min\left\{1; \frac{365}{T\text{об.зн}}\right\} + K\text{мд} \times \min\left\{1; \frac{365}{T\text{об.зн} + T\text{об.д}}\right\}\right) \quad (3)$$

де $ЗГК$ – залишок грошових коштів та їх еквівалентів, грн.;

$ДЗ$ – залишок дебіторської заборгованості, грн.;

ПГ – залишок готової продукції, грн.;

Тоб.д, Тоб.гп – періоди обороту дебіторської заборгованості та готової продукції, відповідно днів;

Ктд – коефіцієнт частки дебіторської заборгованості у виручці, частки од.

Недоліком методу мультиплікаторів є те, що він не враховує рівень репутації підприємства. В той же час репутація є одним із важливих факторів, що суттєво впливає на вартість вітчизняних ГЗК.

Тому для оцінки рівня економічної безпеки підприємства пропонуємо використовувати умовно ринкову вартість, а у разі оцінки можливостей виходу на міжнародні фондові біржі – потенційну вартість. Метод мультиплікаторів може використовуватися лише для оцінки підприємств, акції яких не котируються на біржі. Далі розглянемо методичні підходи до визначення умовно ринкової та потенційної вартості.

Умовно ринкова вартість підприємства визначається на підставі регресійної залежності котирувань акцій даного підприємства на вітчизняних біржах від різних показників діяльності цього підприємства. При цьому доцільно взяти до уваги, що біржова вартість міноритарних пакетів акцій, як правило, не містить премії за контроль. У випадку, якщо оцінка проводиться з позиції мажоритарного власника підприємства, який володіє контрольним пакетом акцій, премія за контроль має бути додана до біржового котирування.

На біржові котирування впливають, перш за все, фінансово-економічні показники діяльності самого підприємства, які інвестори можуть визначити на підставі фінансової звітності, зокрема: операційний прибуток, обсяг зобов'язань підприємства. Як зазначалося вище, інвестори надають перевагу такому виду прибутку, як EBITDA, що позбавлений впливу амортизації. Збільшення величини EBITDA є позитивним індикатором діяльності підприємства, що призводить до збільшення біржових котирувань. У той же час зростання величини кредиторської заборгованості підприємства та інших зобов'язань підприємства негативно впливає на біржові котирування, тому що погіршує його фінансовий стан та збільшує залежність від кредиторів.

На котирування акцій як на вітчизняних, так і міжнародних фондових біржах суттєво впливають не лише мікроекономічні фактори, безпосередньо пов'язані із самим підприємством, а й макроекономічні, які проявляються у загальній тенденції ринку. Зокрема, важливим чинником вартості бізнесу є рівень корпоративного управління. Так, у розвинутих країнах премія за ефективне корпоративне управління становить 10–15%, у той час як у країнах зі слаборозвинутими стандартами корпоративного управління, в тому числі в Україні та інших країнах СНД, цей показник перевищує 38%. Слід враховувати, що корпоративне управління є лише однією зі складових ділової репутації підприємства. Взаємозв'язок репутації з вартістю бізнесу обумовлений впливом великої кількості суб'єктивних факторів, безпосередньо не пов'язаних зі зміною фінансово-економічних показників діяльності підприємства.

Таким чином, при обґрунтуванні ціни купівлі–продажу акцій підприємства на фондовому ринку необхідно враховувати не лише фінансові показники діяльності підприємства, а також темпи розвитку економіки та репутацію підприємства. Для вирішення цього завдання можуть використовуватися регресійні залежності котирувань акцій даного підприємства або всіх підприємств даної галузі на вітчизняних біржах від фінансових показників діяльності, репутації та показників тенденції ринку. Умовно ринкова вартість (Сум.рин) може бути визначена шляхом підстановки значень кожного із зазначених факторів на момент оцінки.

Пропонуємо використовувати зазначену економіко-математичну модель при оцінці рівня економічної безпеки. При цьому у формулі (2) фактичне значення вартості підприємства визначається на підставі біржових котирувань з урахуванням премії за контроль, а розрахункові значення вартості – шляхом підстановки нормативних та фактичних значень показника EBITDA в економіко-математичну модель залежності вартості від результатів діяльності, репутації та тенденцій вітчизняного фондового ринку. Слід зазначити, що багато з вітчизняних промислових підприємств не котируються на біржі та не мають біржових котирувань. Для таких підприємств пропонуємо три варіанти розрахунку коефіцієнта економічної безпеки:

1. За умови наявності експертної оцінки підприємства, визначеної професійними оцінювачами (фактичне значення вартості підприємства встановлюється на рівні експертної оцінки підприємства, а розрахункові значення вартості – шляхом підстановки нормативних та фактичних значень показника EBITDA даного підприємства у економіко-математичну модель):

$$Кбез = \frac{S_{експ}}{S_{експ} + f_{норм} - f_{\phi}}, \quad (4)$$

де $S_{експ}$ – фактичне значення вартості підприємства за експертною оцінкою, грн.

2. За умови наявності інших аналогічних підприємств, що мають біржові котирування, та при проведенні порівняльного аналізу рівня економічної безпеки з цими підприємствами (фактичне значення вартості підприємства визначається методом мультиплікаторів, а розрахункові значення вартості – шляхом підстановки нормативних та фактичних значень показника EBITDA даного підприємства у економіко-математичну модель):

$$Кбез = \frac{(EBITDA_{\phi} - \Delta HZ_{\phi}) \times m - \left(\frac{3_{\phi}}{(1+q)^T} - \Delta HZ_{\phi} \right)}{(EBITDA_{\phi} - \Delta HZ_{\phi}) \times m - \left(\frac{3_{\phi}}{(1+q)^T} - \Delta HZ_{\phi} \right) + f_{норм} - f_{\phi}}, \quad (5)$$

де $EBITDA_{\phi}$ – фактичне значення показника EBITDA, грн.; ΔHZ_{ϕ} – фактичне значення приросту надмірних зобов'язань підприємства, грн.;

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Z_ϕ – фактичне значення загальних зобов'язань підприємства, грн.

3. За умови індивідуальної оцінки рівня економічної безпеки даного підприємств без порівняння з аналогічними підприємствами (фактичне та еталонне значення вартості підприємства визначається методом мультиплікаторів, при цьому в еталонному значенні вартості використовується нормативне значення показника EBITDA, загальної величини зобов'язань та надмірних зобов'язань даного підприємства):

$$K_{без} = \frac{(EBITDA_\phi - \Delta HZ_\phi) \times m - \left(\frac{Z_\phi}{(1+q)^T} - \Delta HZ_\phi \right)}{EBITDA_{норм} \times m - \frac{Z_{норм}}{(1+q)^T}}, \quad (6)$$

де $EBITDA_{норм}$ – нормативне значення показника EBITDA, грн.;

$Z_{норм}$ – нормативне значення загальних зобов'язань підприємства, грн.

Так, хоча БАТ «ІНГЗК» є акціонерним товариством, по суб'єктивних причинах не має біржових котирувань. У той же час зазначене підприємство разом із БАТ «ПівнігЗК» та БАТ «ЦГЗК» входить до складу єдиного холдингу «Метінвест» та має приблизно однакові до них умови діяльності. Тому по

БАТ «ІНГЗК» можна використовувати другий варіант розрахунку коефіцієнта економічної безпеки.

У разі якщо підприємство планує виходити на міжнародні фондові біржі, може визначатися потенційна вартість бізнесу. Але тут виникає проблема вибору адекватного показника, що враховує відмінності між вітчизняним та міжнародним фондовим ринком. Це потребує детального аналізу цих ринків та проведення відповідних коригувань.

Тенденції розвитку міжнародних та вітчизняних ринків можуть не співпадати у часі. На рис. 1, 2 наведено динаміку найбільш відомих фондових індексів – S&P 500 (для міжнародного фондового ринку) та ПФТС (для вітчизняного фондового ринку) відповідно.

Як видно з рис. 1, 2, на міжнародному ринку зниження індексу S&P 500 та початок кризи відповідає приблизно липню 2007 року, тоді як в Україні криза почалася із запізненням майже на півроку, приблизно у січні 2008 року. Хоча в подальшому до кінця 2010 року тенденції майже співпадають. Найгірше значення обох цих фондових індексів (дно кризи) спостерігається у лютому 2009 року.

Крім того, на міжнародних фондових біржах значно вища інвестиційна активність, ніж в Україні, що призводить до сут-

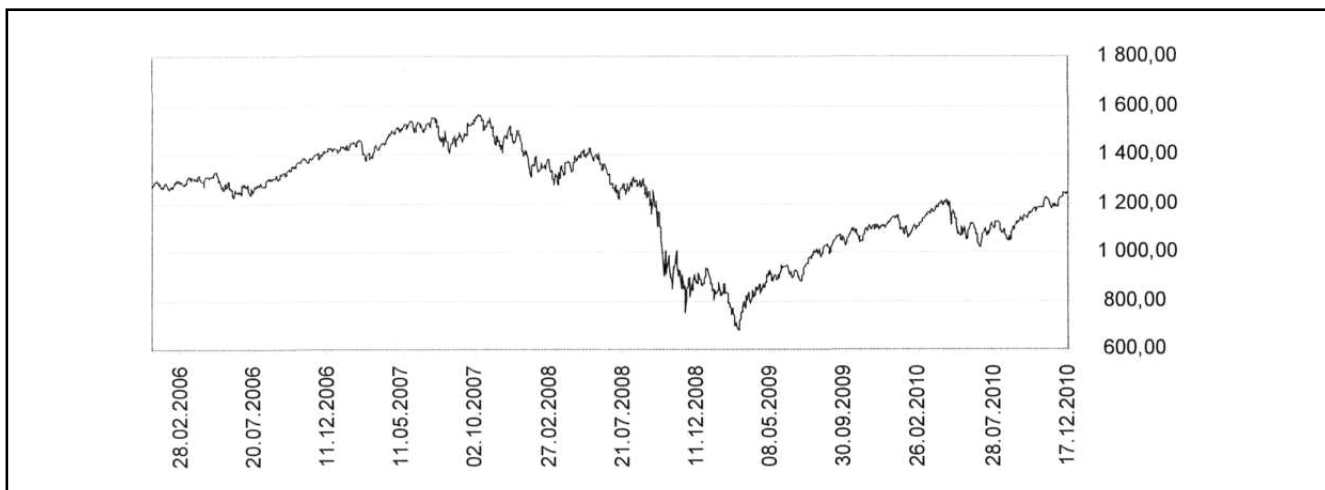


Рисунок 1. Динаміка індексу S&P 500 за 2006–2010 роки

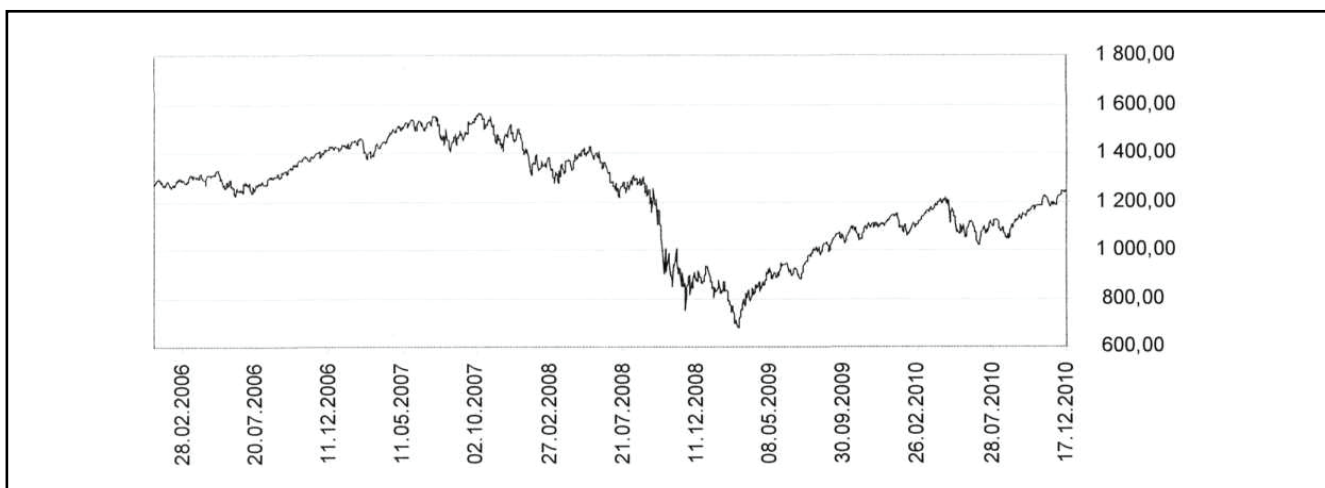


Рисунок 2. Динаміка індексу ПФТС за 2006–2010 роки

тевого збільшення біржових котирувань. Середнє значення мультиплікаторів MC/EBITDA по найбільших міжнародних гірничорудних підприємствах, зокрема BHP Billiton, RIO Tinto, у 2010 році становить 11,3. У той же час на вітчизняних фондових біржах зазначений показник не перевищує 4,5. Отже, коефіцієнт співвідношення мультиплікаторів для міжнародного та вітчизняного фондових ринків дорівнює 2,51 (11,3/4,5).

На наш погляд, при визначенні потенційної вартості бізнесу також потрібно враховувати коефіцієнт ризику країни. Інвестиційний ризик в Україні є підвищеним. Рейтинговою агенцією Standard & Poors (S&P) Україні у 2010 році присвоєно суверенний рейтинг В, що за міжнародною шкалою виражає середній рівень ризику, вищий за найгірший рейтинг С, який мала Україна у період світової фінансової кризи у 2009 році, але нижчий за рейтинг А, який мають розвинуті країни. Усього за шкалою S&P передбачено 11 рейтингів, з яких рейтинг В має шосту позицію за рівнем погіршення. Згідно із зазначеною шкалою коефіцієнт ризику країни для України становить 0,54 (6/11).

Рівень ризику країни негативно впливає на інвестиційну привабливість економіки відповідної країни, а отже і вартість акцій її підприємств на міжнародних фондових біржах. Тому для визначення потенційної вартості акцій підприємства на міжнародному фондовому ринку умовну ринкову вартість необхідно скоригувати на різницю одиниці та зазначеного коефіцієнту ризику країни.

Висновки

Таким чином, інтегральним показником, який у сукупності дозволяє оцінити всі фінансово-економічні прояви, що формують економічну безпеку, є величина вартості бізнесу. Рівень економічної безпеки визначається відношенням фактичної та еталонної умовно-ринкової вартості.

Література

1. Нусинов В.Я. Прогнозирование и оценка экономических результатов производства в условиях инвестирования и принятия стабилизационных мер в промышленности. – Днепропетровск: Наука и образование, 1998. – 223 с.
2. Нусінова О.В. Методичні підходи до визначення еталонної вартості бізнесу // Ефективна економіка. – Київ. – 2011. – №5.
3. Нусінова О.В. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємств на підставі еталонної вартості // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Майбутнє – аудит». – Кривий Ріг: КТУ, 2010. – С. 92–94.
4. Нусінова О.В. Оцінка вартості бізнесу промислових підприємств за методом експертної вартості // Бізнес-інформ. – Харків. – 2011. – №3.
5. Нусінова О.В. Оцінка умовної ринкової вартості промислових підприємств // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук, праць. – Дніпропетровськ. – 2011. – №1. – С. 134–141.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання». Затверджено Наказом Міністерства України №20 від 31.01.2000 // Офіційний вісник України. – 2000. – №7. – С. 92.

О.М. ГАНЯЙЛО,
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, НУБіП України

Аудит облікових оцінок

У статті розкриті питання використання облікових оцінок при формуванні фінансової звітності. Приділена увага методиці аудиту облікових оцінок.

Ключові слова: облікові оцінки, фінансова звітність, аудит, стандарти.

В статье раскрыты вопросы использования учетных оценок при формировании финансовой отчетности. Уделено внимание методике аудита учетных оценок.

Ключевые слова: учетные оценки, финансовая отчетность, аудит, стандарты.

The paper disclosed the use of estimates in the formation of financial statements. Attention is paid to methods of auditing accounting estimates.

Keywords: accounting estimates, financial statements, audit standards.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економічних відносин у світі характеризується процесами уніфі-

кації та стандартизації законодавств, систем обліку, звітності та статистики різних країн. Наслідком таких процесів має стати створення економік відкритого типу, співпраця у сфері взаємного інвестування та кредитування між країнами та міжнародними фінансовими організаціями.

Світова фінансово-економічна криза 2008–2009 років виявила ряд проблем, найважливішими з яких є неефективність управління капіталами та обмежений доступ до інформації різного роду. Вирішенню цих проблем сприятиме формування відкритої, прозорої та порівняної фінансової інформації суб'єктів господарювання.

Без сумніву, на сьогодні оцінка і розкриття достовірної інформації набуває особливої уваги, особливо з врахуванням нещодавніх подій на світових ринках, які виявили всі труднощі оцінки фінансових інструментів. Оскільки фінансова звітність виступає інформаційною базою при прийнятті більшості економічних рішень, вона має бути повною і достовірною. Її достовірність підтверджується за допомогою аудиту, висновки якого є вирішальним у прийнятті рі-

шень управлінцями. Особливою ділянкою аудиту є перевірка облікових оцінок.

При формуванні показників фінансової звітності в умовах невизначеності щодо результату подій суб'єкти господарювання мають право здійснювати оцінку активів і зобов'язань на основі професійних суджень. Проведення аудиту облікових оцінок пов'язана з певними особливостями, і, як показує практика, існує потреба вдосконалення його методики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Широке висвітлення даної проблеми знайшло відображення у працях багатьох вітчизняних вчених Л.Г. Ловінської, В.П. Пантелеєва, О.А. Петрик, І.І. Пилипенка, В.О. Шевчука та інших. Зважаючи на значні здобутки в дослідженні вказаної проблеми, залишаються питання, що потребують подальшого вивчення й уточнення.

Метою статті є дослідження методики аудиту облікових оцінок та розробка практичних рекомендацій щодо її використання при проведенні аудиту фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємство використовує методи обліку, які базуються на певних оцінках. Незважаючи на високу точність бухгалтерської науки, саме оцінка є основним фактором, що призводить до його умовності.

Облікова оцінка – приблизне значення грошової суми за відсутності точних засобів оцінки [1]. Тобто це процес присвоєння об'єктам бухгалтерського обліку певних грошових величин, за якими вони мають визнаватися і відображатися у фінансовій звітності.

Унаслідок невизначеності, властивій господарській діяльності, деякі статті фінансової звітності не можуть бути точно виміряні, до них застосовується попередня бухгалтерська оцінка. Така оцінка пов'язана із судженням, що базується на наявній достовірній інформації.

Прикладом попередніх оцінок є розрахунок:

- безнадійних боргів;
- старіння запасів;
- справедливої вартості фінансових активів або фінансових зобов'язань;
- строків корисної експлуатації активів, що амортизуються, чи очікуваної моделі споживання економічних вигід, втілених у них;
- гарантійних зобов'язань та інші [1].

Для практичних працівників розуміння облікових оцінок є важливим при формуванні фінансової звітності та відображенні змін, які відбуваються в обліку.

Згідно з МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» та ПСБО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» суб'єктам господарювання слід розкривати у фінансовій звітності інформацію про характер облікових оцінок та їх зміни, які мають вплив на поточний період, або, за очікуванням, матимуть вплив на майбутні періоди.

Принциповим для бухгалтерів має стати розуміння різниці між змінами облікових оцінок та облікової політики підприєм-

ства. Зміна застосованої основи оцінки є зміною облікової політики, а не зміною облікової оцінки. Відображення таких змін в обліку має свої наслідки, зокрема вплив зміни облікової політики на події та операції минулих періодів передбачає ретроспективний перегляд і перерахунок статей звітності, тоді як зміни в облікових оцінках показують лише перспективно.

Наприклад, обліковуючи малоцінні необоротні матеріальні активи, з 01.01.2012 необхідно враховувати, що вартісний критерій для таких активів відповідно до Податкового кодексу України збільшено з 1000 до 2500 грн. Оскільки застосування таких змін відбуватиметься в майбутньому, це слід враховувати як зміну облікової оцінки. Якщо важко розрізнити зміну облікової політики та зміну облікової оцінки, зміна вважається зміною облікової оцінки.

Головною метою аудиторської перевірки є перевірка даних бухгалтерського обліку та встановлення достовірності фінансової звітності у відповідності до вимог законодавства.

Проводячи перевірку, аудитор майже завжди може виявити помилки у фінансовій інформації, які призводять до викривлення уявлення про окремі сторони або у цілому діяльності суб'єкта господарювання. Викривлення в документах розподіляють на суттєві та несуттєві.

Ризик суттєвих помилок при аудиті збільшується, якщо в обліку суб'єкта господарювання використовуються облікові оцінки.

Деякі облікові оцінки передбачають відносно низький рівень невизначеності попереднього оцінювання та можуть призводити до менших ризиків суттєвого викривлення, зокрема:

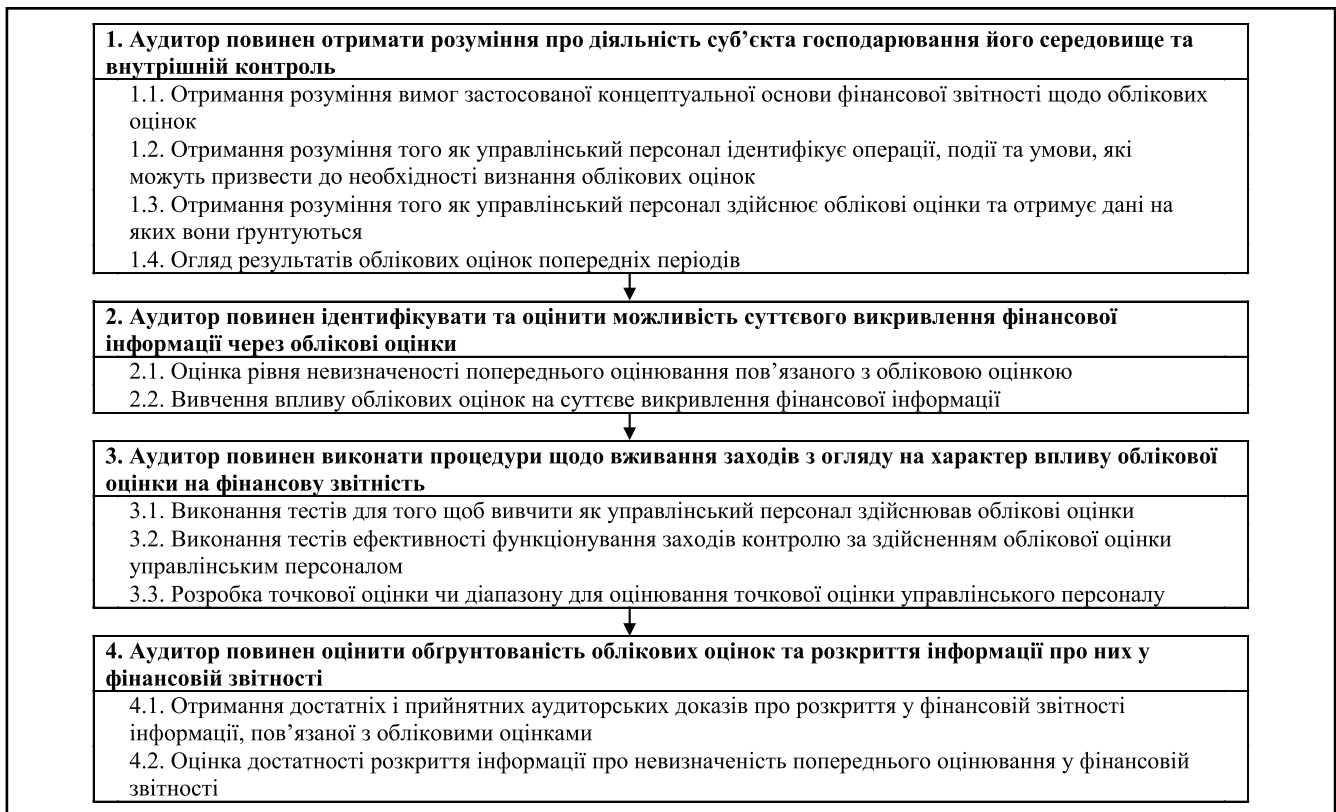
- облікові оцінки суб'єктів господарювання, які займаються підприємницькою діяльністю, що не є складною;
- облікові оцінки, які часто здійснюються та оновлюються, оскільки належать до звичайних операцій;
- облікові оцінки, отримані на основі загальнодоступних даних;
- облікові оцінки за справедливою вартістю, якщо метод оцінки передбачений концептуальною основою бухгалтерського обліку та простий у застосуванні [1].

Проте для окремих облікових оцінок рівень невизначеності попереднього оцінювання може бути досить високим, зокрема у випадках, якщо вони ґрунтуються на значних припущеннях.

Методика аудиту оцінок, які використовуються при складанні фінансової звітності, розкривається в МСА 540 «Аудит облікових оцінок, в тому числі облікових оцінок за справедливою вартістю, та пов'язані з ними розкриття інформації», який об'єднав діючі раніше МСА 540 та МСА 545.

Метою аудитора при перевірці облікових оцінок є отримання достатніх аудиторських доказів щодо того:

- чи є обґрунтованими облікові оцінки, в тому числі облікові оцінки за справедливою вартістю, визнані або розкриті у фінансовій звітності;
- чи є достатнім розкриття доречної інформації у фінансовій звітності [1].



Послідовність аудиту бухгалтерських оцінок

Тобто аудитор має визначити, чи обґрунтоване оцінне значення, чи розкрита необхідна інформація про нього.

При проведенні аудиту від аудиторів вимагається раціональне використання ресурсів – акцентування уваги на найбільш проблемних сторонах перевірки, використання професійного судження, прийняття в розрахунок факту можливого зміщення оцінок і винесення кінцевого рішення на рахунок доцільності оцінок, які використовується клієнтом при складанні фінансової звітності.

Під час аудиторської перевірки важливо упевнитися, чи є облікові оцінки прийнятими за конкретних обставин і чи дається вичерпне роз'яснення щодо використаних методів оцінки. Для цього застосовуються такі підходи: огляд і тестування процесу оцінювання, що здійснюється керівництвом, використання незалежних оцінок, огляд подій, які настають після підготовки фінансової звітності і які підтверджують зроблену оцінку.

Послідовність проведення аудиту облікових оцінок представлена на рисунку.

У такій послідовності кожний етап є виключно необхідним, оскільки забезпечує здійснення наступного.

Остаточна оцінка обґрунтованості досліджуваних значень проводиться на підставі знання бізнесу клієнта й аналізу погодженості оцінки з іншими доказами, отриманими в ході аудиту. Якщо є значна різниця між оцінкою, підтвердженою доказами аудитора, і показником, визначеним керівництвом, то клієнту необхідно її обґрунтувати. Якщо керівництво не надасть вагомого обґрунтування оцінки, аудитор може зверну-

тися до керівництва про перегляд показника, а у випадку відмови вважати виявлену різницю перекручуванням інформації.

Якщо в процесі проведення аудиту виявляються розбіжності, проте обґрунтовані, але є загальна тенденція до завищення або заниження показників, то аудитор має визначити, наскільки суттєво ця обставина впливає на фінансову звітність.

Коли неможливо одержати розумне оцінне значення, аудитор має подумати про доцільність застосування модифікованого аудиторського висновку відповідно до МСА 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності».

Висновки

Підсумовуючи все вищесказане, можна зробити висновки.

Чинна законодавчо нормативна база та ринкова економіка надають суб'єктам господарювання самостійності у вирішенні тих чи інших питань, зокрема і щодо оцінки активів та зобов'язань. При виборі методу оцінки активів та зобов'язань суб'єкти господарювання мають враховувати мету фінансової звітності, що визначається необхідністю інтерпретації звітних даних в інтересах її користувачів, а також діючих положень (стандартів) бухгалтерського обліку. З метою забезпечення достовірності показників фінансової звітності необхідно проводити аудиторську перевірку облікових оцінок, які використовуються при її складанні.

Рекомендації щодо послідовності аудиту бухгалтерських оцінок дозволяють об'єктивно оцінити фінансову звітність та скласти обґрунтований аудиторський висновок по результатам такої перевірки.

Література

1. МСА 540 «Аудит облікових оцінок, в тому числі облікових оцінок за справедливою вартістю, та пов'язані з ними розкриття інформації». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://apu.com.ua/content.php?c=shownews.php&lang=ukr&news=links>

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». [Електрон. ресурс] –

Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»: затв. наказом МФУ від 28.05.99 №137 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408

4. Савченко В.Я. Аудит: навч. посіб. / В.Я. Савченко. – К.: КНЕУ, 2005. – 263 с.

Т.М. БУЛАХ,
к.е.н., доцент, КНУКІМ,
К.В. ПЕТРЕНКО,
к.е.н., доцент, КНУКІМ

Соціальний розвиток як чинник подолання депресивності села

Стаття присвячена проблемам соціального розвитку депресивних сільських територій. Визначено проблеми соціального розвитку сільських депресивних територій та основні напрями регіональної політики щодо їх подолання.

Ключові слова: проблемний регіон, відстала територія, слаборозвинутий регіон, кризовий регіон, реанімаційний регіон, депресивна територія, сільська територія, село, соціальний розвиток, соціальні проблеми.

Статья посвящается проблемам социального развития депрессивных сельских территорий. Определены проблемы социального развития сельских депрессивных территорий и основные направления региональной политики для их решения.

Ключевые слова: проблемный регион, отсталая территория, слаборазвитый регион, кризисный регион, реанимационный регион, депрессивная территория, сельская территория, село, социальное развитие, социальные проблемы.

This article is devoted to the problems of social development of depressed rural areas. Identified problems of social development of rural areas and depressed areas of the main regional policy for overcoming them.

Постановка проблеми. Недостатність власних можливостей сільських територій для забезпечення нормального рівня соціального та економічного розвитку визначено основним критерієм виділення проблемної території. Розробка та ефективність реалізації заходів соціального розвитку села набувають виключно великого значення з огляду на великі розміри сільських територій в Україні та існуючий рівень бідності, демографічну деградацію та спустошення села і всього сільського простору. Реальні доходи селян майже не зростають і є найнижчими серед усіх категорій населення, не відновлюється діяльність підприємств і закладів сфери обслуговування, припинилося оновлення матеріальної бази

соціальної інфраструктури. Село перебуває у складних соціальних умовах.

Нині сільські території потребують допомоги держави, яка має стимулювати процеси їхнього саморозвитку. Вони виступають найбільш концентрованим вираженням системного характеру територіально-локалізованих економічних і соціальних проблем, що обумовлюють стійке зниження рівня соціального розвитку територій. Принципові відмінності ідентифікаційних ознак цих територій визначають необхідність використання специфічних методів державного впливу на їхній розвиток і забезпечення координації заходів щодо відпрацювання механізму їх фінансової й адміністративної підтримки. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню та узагальненню проблем соціального розвитку як чинника подолання депресивності села присвячені фундаментальні дослідження українських учених, серед яких найбільшою ґрунтовністю відрізняються наукові праці О. Алимова, О. Амоші, С. Бандура, І. Балабанова, М. Барановського, О. Бейдика, А. Бобкової, Ю. Веденіна, Н. Вишневської, О. Геймана, В. Геєця, С. Генсирюка, Л. Горбач, Б. Данилишина, Л. Дейнеко, М. Долішного, С. Дорогунцова, В. Євдокименка, І. Зоріна, В. Квартальнова, М. Крачила, Д. Клинового, В. Куценко, В. Кравченка, О. Любіцевої, М. Ляшевської, Т. Максимової, А. Новікової, В. Пили, В. Преображенського, І. Родічкина, А. Степаненка, І. Твердохлебова, М. Чумаченка, Л. Чернюк, М. Фащевського, М. Хвесика, В. Шевчука та ін. Однак в Україні цій проблемі з боку науковців ще не приділяється достатня увага.

Метою статті є дослідження проблем соціального розвитку сільських територій та засад формування і реалізації регіональної політики щодо підтримки їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Нині в Україні соціально-економічна диференціація розвитку регіонів в Україні

невпинно посилюється. Це спричинює виникнення регіональних диспропорцій та призводить до дестабілізації розвитку різних територій. Поряд із терміном «депресивна територія» в науковій літературі досить часто використовують ще такі поняття, як «проблемний регіон», «відстала територія», «слаборозвинутий регіон», «кризовий регіон», «реанімаційний регіон» та інші. Чіткого розмежування між ними не має. Одні автори вважають ці терміни синонімами, інші – доводять деякі відмінності між ними. Наприклад, «слаборозвинутий» регіон, як правило, ототожнюється з класичними аграрними територіями (В. Лексин, О. Швецов) [6, с. 40–46], а «депресивні» переважно промислові території (А. Новикова) [7, с. 115].

В європейській регіоналістиці для означення територій з негативними тенденціями соціально-економічного розвитку використовують термін «проблемний регіон», який, у свою чергу, визначається різними аномаліями і не здатний самостійно вирішувати свої економічні, соціальні, демографічні та інші проблеми та реалізувати свій потенціал, а тому вимагає підтримки з боку держави. Хоча при такому підході у складі проблемних регіонів все ж таки розрізняють слаборозвинені та структурно слабкі території. До структурно слабких територій, як правило, відносять: промислові території, сільські території, урбанізовані території, території рибної промисловості [2, с. 36].

В Україні згідно з порядком здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів, міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення для визначення територій депресивними використовують такі показники: 1) валовий регіональний продукт; 2) обсяг реалізованої промислової продукції; 3) середньомісячна зарплата; 4) щільність сільського населення; 5) частка зайнятих у промисловості; 6) частка зайнятих у сільському господарстві; 7) рівень безробіття; 8) рівень довготривалого безробіття; 9) коефіцієнт природного приросту (скорочення) населення; 10) обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції, які можна згрупувати за певними критеріями, що характеризують не тільки стан економіки регіону, а й визначають соціокультурний рівень регіону [10].

На наш погляд, основними критеріями визначення депресивного стану території, в тому числі сільської, мають бути:

1. Рівень та якість життя. За цим критерієм можна віднести такі показники: сукупні доходи населення; середня заробітна плата; вартість споживчого кошика (набору з 22 найменувань найважливіших видів споживчих товарів); відношення середньої заробітної плати до вартості споживчого кошика; заборгованість по виплаті заробітної плати, в тому числі з місцевих бюджетів; забезпеченість житлом; забезпеченість автомобілями; вартість житла та комунальних послуг в регіоні; роздрібний товарообіг.

2. Стан ринку праці. Згідно з цим критерієм можна віднести такі показники: рівень офіційно зареєстрованого безробіття; рівень прихованого безробіття; кількість безробітних

на 1 вакансію; середня тривалість безробіття; кількість створених робочих місць, у тому числі з фонду зайнятості; міграційний баланс населення; демографічне навантаження (відношення кількості населення в непрацездатному віці до кількості населення в працездатному віці); рівень смертності; середня тривалість життя в регіоні.

3. Стан виробництва. За цим критерієм слід віднести такі показники: промислова спеціалізація регіону; структура промислового виробництва; динаміка промислового виробництва за останні 10 років (глибина спаду в промисловості); обсяг промислового виробництва на душу населення; наявність експортоорієнтованого виробництва; інституційні зрушення в промисловості (приватизація, реструктуризація виробництва); інвестиції у виробничу сферу; обсяг інвестицій на душу населення.

4. Стан соціокультурної інфраструктури. Згідно з цим критерієм слід віднести такі показники: рівень забезпеченості місцевого бюджету щодо виконання соціальних потреб території; забезпеченість міста (селища) комунальною інфраструктурою: каналізацією, водопостачанням, автомобільною та залізничною мережами, рівень телекомунікації (в тому числі Інтернету), забезпеченість основними фондами невиробничого призначення на одного мешканця; забезпеченість освітніми та культурними закладами, рівень медичного обслуговування; платні послуги на одного мешканця; введення житла.

5. Екологічна ситуація.

Теоретично перелік показників, що характеризують проблеми депресивності території, має бути якомога більш широким: оскільки депресія є системним явищем, і чим більше позицій спаду буде виявлено, тим краще для прийняття відповідного рішення щодо зменшення показників погіршення, таких як рівень та якість життя людей, надання соціальних послуг, регіонального економічного розвитку, та стану навколишнього середовища. Можливе застосування й інших критеріїв, проте суть не змінюється: необхідно дібрати групу індикаторів, які характеризували б соціально-економічне положення області чи території, після чого визначати стан депресивності території і необхідні розміри її підтримки.

Враховуючи зарубіжний досвід та наукові дослідження з проблематики регіонального розвитку та утворення депресивних територій, можна визначити такі фактори, що призводять до депресивності території: 1) зовнішні (циклічність розвитку економіки, глобалізація, тощо); 2) внутрішні (соціальні, економічні, демографічні, природно-географічні, екологічні, політико-правові, психологічні та інші), та прослідкувати як вони впливають на рівень проблемності території. На нашу думку, депресивність, особливо в сільській місцевості, категорія насамперед соціальна, а не економічна. Економічні показники не дають і не можуть дати всієї картини щодо ситуації в регіоні. Адже економіка є лише обслуговуючим фактором для людини. Оскільки для людини насамперед важливі не умовні гривні на душу населення, що формуються в регіоні, а можливість мати комфортне, без-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

печне життя для себе і своїх дітей, а це не завжди корелюється з таким показником, як ВВП.

Сьогодні, незважаючи на окремі тенденції до зростання сільськогосподарського виробництва (2002–2010), соціальний стан сільських територій України характеризується наявністю багатьох проблем, що перешкоджають його ефективному функціонуванню та відповідно соціальному та економічному розвитку села [4]. До них відносять:

- низький рівень соціальної активності селян та відсутність громадської ініціативи;

- складну демографічну ситуацію, яка в цілому по Україні оцінюється фахівцями як кризова: за 1990–2010 роки чисельність населення скоротилася з 51 893,9 до 45 782,6 тис. чол., тобто на 13,3%. У тому числі чисельність сільського населення в Україні скоротилася на 16,9% (з 16 969,3 до 14 513,4 тис. чол.), тобто від демографічної кризи найбільш потерпає село (див. [1, с. 67; 12, с. 29]);

- занепад соціальної інфраструктури побутового обслуговування селян;

- безробіття (серед безробітних на селі велику частину складають жінки) та низький рівень можливостей для трудової самореалізації на селі (особливо для молоді). Сучасне українське село відчуває гострий дефіцит кваліфікованих кадрів, оскільки не є привабливим на ринку праці через низьку продуктивність і оплату праці і, як наслідок, через відтік кращих кадрів за кордон та дефіцит працівників, що мають знання та навички застосування сучасних технологій та методів ефективного господарювання. Випускники аграрних вищих навчальних закладів і коледжів не бажають повертатися на село після навчання. У 2008 році близько 11% сільської молоді мали повну вищу освіту;

- недостатній рівень доходів. Хоча реальна заробітна плата у 2009 році порівняно із 2000 роком у сільському господарстві зросла майже у десять разів, у порівнянні з іншими галузями вона становить тільки 65,3% до середнього рівня по економіці. Впродовж року зайняті у тваринництві мають зарплату в 2–2,3 раза нижчу від середнього показника у промисловості, тоді як зарубіжні фермери є реальними господарями на землі, власниками продукції й доходу від її реалізації. Середньорічні доходи членів фермерських господарств США є вищими від середньорічного душевого доходу по країні [8]. На превеликий жаль, в Україні саме низький рівень заробітної плати, відсутність належних умов праці та відпочинку робить галузь сільського господарства не привабливою для молоді, що, у свою чергу, веде до неможливості закріплення на селі молодих вчителів, лікарів та інших спеціалістів. Необхідність збереження життєвих умов примушує працездатне населення сільської місцевості переходити в немеханізований дрібнотоварний сектор економіки, вести домашнє господарство, для якого характерні не менш важкі умови праці [5];

- трудова міграція селян та, відповідно, відмирання і обезлюднення сіл. З 28 тис. сільських поселень в Україні близь-

ко 9 тис. занепадають і вимирають. На сьогодні 120 районів, на які припадає майже третина орних земель, визнано територіями демографічної кризи. Міграція населення із сіл України перевищувала до недавнього часу більше ніж у 8 разів середній рівень, який склався в країнах СНД [13].

Більшість загальноосвітніх шкіл області мають малу наповнюваність. У деяких селах школи закриваються, що створює умови для внутрішньої міграції сільського населення, особливо молоді, враховуючи прагнення жити в містах з більш високим життєвим рівнем, вищою заробітною платною, хоча не гарантованим, але більш ймовірним заробітком, більшими перспективами досягнення певного життєвого успіху [15, с. 242];

- відсутність можливостей для розвитку особистості на селі;

- обмеженість інформаційного простору;

- низькоякісне життєве середовище. Майже чверть сільського житла було збудовано ще в довоєнні часи, і лише 4% – у 1991–2000 роках, близько 50% сільських будівель належить до невлаштованих. І, незважаючи на більш високий рівень забезпеченості житловою площею (26,6 м на 1 мешканця у сільській місцевості проти 21,6 м у місті у 2009 році), залишається гострою проблема побутового облаштування сільського житлового фонду, рівень благоустрою житла здебільшого не відповідає сучасним вимогам. Разом із цим ускладнює умови життя на селі відсутність у багатьох селах доріг з твердим покриттям та взагалі транспортного сполучення. Наявність транспортного сполучення має велике значення для закріплення сільського населення у місцях його традиційного проживання, тому що воно сприяє організації зайнятості, а також не лише у міжсезоння, а й упродовж року, надає можливість одержувати прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції на стихійних ринках, розміщених біля транспортних магістралей і залізничних станціях [5];

- відсутність механізму соціального захисту та гарантій для осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах;

- руйнування національних традицій сільського способу життя, сімейних цінностей тощо.

Переважну більшість вказаних проблем можна вважати результатом відсутності дієвого механізму регулювання соціального розвитку села, основними недоліками якого продовжують виступати:

- відсутність узгоджених програм реформування з соціальними пріоритетами;

- невизнання при формуванні бюджетної політики об'єктивної нерівності умов відтворення сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими галузями і сферами діяльності;

- незадовільне законодавче забезпечення та захист прав власності селян на землю і майно;

- недостатній рівень фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва та соціально-економічної сфери села, державної підтримки облаштування сільських територій, розвитку інфраструктури аграрного ринку, тінізації та монополізації каналів реалізації сільськогосподарської продукції;

- недостатнє стимулювання впровадження інноваційних технологій та інвестицій в агропромислове виробництво;
- відсутність паритетних економічних відносин між аграрним сектором та іншими галузями економіки та умов для підвищення рівня продуктивної зайнятості, створення додаткових робочих місць у сільській місцевості та підвищення рівня доходів, інформаційного забезпечення сільського населення з питань господарювання в ринкових умовах;
- передача об'єктів соціальної сфери сільськогосподарських підприємств до державної та комунальної власності без належного фінансування їх утримання;
- проведення неефективної державної політики щодо створення умов для розвитку кооперативних та інших некомерційних об'єднань сільськогосподарських товаровиробників у сфері заготівлі, переробки, реалізації продукції та фінансово-го і транспортного обслуговування товарних потоків [9].

Висновки

Отже, визначальними напрямками концепції щодо вирішення проблем соціального розвитку села, на наш погляд, мають стати:

- створення організаційно-правових та соціальних та економічних умов для комплексного розвитку сільських територій, наближення та вирівнювання умов життєдіяльності міського та сільського населення;
- підвищення рівня ефективної зайнятості, посилення мотивації сільського населення до розвитку підприємництва у сільській місцевості як основної умови підвищення рівня життя населення;
- підтримка конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах інтеграції України у світовий економічний простір;
- подолання стихійності та тінізації аграрного ринку;
- створення екологічно безпечних умов для життєдіяльності населення.

Реалізація цих напрямів сприятиме соціальному розвитку сільських депресивних територій, виходу їх із кризи. Адже перебіг цього процесу залежить від соціальних явищ. Зважаючи на тенденції, які характерні для розвинених країн світу, зокрема й країн Європейського Союзу, провідна роль у ньому має належати самим селянам, що за активної розробки адекватної регіональної політики держави та механізмів її реалізації сприятиме розвитку села в цілому.

Література

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку [інформ. аналіз. зб.; за ред. П.Т. Саблука та ін.] – Вип. 6. – К., 2003. – 764 с. – (ІАЕ УААН).
2. Барановський М.О. Наукові засади суспільно-географічного вивчення сільських депресивних територій України: монографія / М.О. Барановський. – Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2009. – 396 с.
3. Збаразук О.В. Організаційно-правові засади підтримки депресивних територій в Україні / О.В. Збаразук // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. ОРІДУ. – О., 2006. – Вип. 2 (26). – С. 244–249.
4. Куцмус Н.М. Соціально-економічний розвиток села в умовах європейського вибору: дис... канд. наук: 08.00.03 / Наталія Миколаївна Куцмус. – Житомир, 2008. – 191 с.
5. Лебединська К.І. Перспективи та проблеми розвитку соціології села / К.І. Лебединська // Вісник ХНАУ, №948, Харків, 2001 – С. 215–220.
6. Лексин В. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Ст. 8. Депрессивные территории: прежние проблемы и новые варианты их решения / В. Лексин, А. Швецов // Российский экономический журнал. – №2001. – С. 35–63.
7. Новикова А.М. Депресивні території: європейський досвід та проблеми України / А.М. Новикова // Стратегічна панорама. – №3–4, 2000. – С. 115.
8. Пасхавер Б. та ін. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / Б. Пасхавер, В. Юрчишин, О. Бородіна, О. Шубравська, І. Прокопа, Л. Молдаван, Т. Осташко / «Дзеркало тижня» №26, 10 Липень 2010.
9. Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 №1158 // Офіційний вісник України. – 2007. – №73. – С. 7.
10. Про затвердження Порядку здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення для визнання територій депресивними: постанова КМУ від 02.03.2010 №235 // Електронна повнотекстова інформаційно-пошукова система «Нормативні акти України». – Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua>
11. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 8 вересня 2005 р. №2850-IV // Електронна повнотекстова інформаційно-пошукова система «Нормативні акти України». – Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua>
12. Сільське господарство України за 2009 рік: Стат. зб. – К.: держкомстат, 2010. – 376 с.
13. Уланчук А.І. Деякі соціально-економічні проблеми сільського населення / А.І. Уланчук // Матеріали І Всеукраїнської заочної наук.-практ. конференції 20–22 січня 2010 року: Актуальні питання сучасної економіки. – Ч. IV. Р. 7. Формування громадянського суспільства. – УДАУ – 2010.
14. Шевчук Я.В. Механізм санації депресивних територіальних суспільних систем в контексті формування регіональної політики / Я.В. Шевчук. – Львів, 2004. – 63 с.
15. Якуба К.І. Життєвий і трудовий потенціал сільського населення України. Теорія, методологія, практика / К.І. Якуба – К.:ІНЦ ІАЕ, 2007 – 362 с.

Шляхи покращення кадрового забезпечення села

Успішність розв'язання кадрових проблем на селі є індикатором оздоровлення економіки країни, відродження українського села та збереження його трудового потенціалу. У статті розглянуто заходи, спрямовані на розв'язання проблеми кадрового забезпечення аграрного сектору.

Ключові слова: державна кадрова політика, аграрний сектор, реформування системи аграрної освіти, охорона праці, кадрова політика підприємства, агроосвітній кластер.

Успешность решения кадровых проблем на селе является индикатором оздоровления экономики страны, возрождения украинского села и сохранения его трудового потенциала. В статье рассмотрены мероприятия, направленные на решение проблемы кадрового обеспечения аграрного сектора.

Ключевые слова: государственная кадровая политика, аграрный сектор, реформирование системы аграрного образования, охрана труда, кадровая политика предприятия, агрообразовательный кластер.

Progress of decision of skilled problems on a village is the indicator of making healthy of economy of country, revival of the Ukrainian village and maintainance of him labour potential. Measures, directed on the decision of problem of the skilled providing agrarian to the sector considered in the article.

Keywords: public skilled policy, agrarian sector, reformation of the system of agrarian education, labour protection, skilled policy of enterprise, agrarian educational cluster.

Постановка проблеми. Протягом останніх років суттєво загострились проблеми у сфері збереження і розвитку трудового потенціалу села. Така ситуація стала наслідком невдалих економічних реформ, демографічної та економічної кризи. Село втратило свою привабливість для проживання, праці і розвитку особистості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти розвитку сільських територій та регулювання процесами формування та використання трудового потенціалу широко вивчається у дослідженнях вітчизняних вчених. Серед них: А.М. Колот, Е. М. Лібанова, М.І. Пітюлич, П.Т. Саблук, У.Я. Садова, Л.К. Семів, Л.Т. Шевчук та інші.

Незважаючи на достатньо великий науковий інтерес до проблем формування і використання трудових ресурсів села, недостатньо вивченими залишаються ці питання і потребують подальших досліджень.

Мета статті: розглянути заходи щодо покращення кадрового забезпечення села.

Виклад основного матеріалу. Важливим напрямом збереження трудового потенціалу села є підвищення рівня його кадрового забезпечення.

В Україні доволі значна частина у структурі зайнятого сільського населення належить особам некваліфікованої праці. Крім того спостерігається серйозна невідповідність якості пропозиції робочої сили та попиту на неї. Близько третини економічно активних осіб не мають професійної освіти, а інколи не мають навіть середньої освіти. Тому одним з перспективних напрямів удосконалення трудового потенціалу є підвищення якості трудового потенціалу села шляхом посилення впливу на структуру і якість підготовки його кадрового потенціалу, розробки і реалізації комплексних програм у сфері економічного розвитку і, безпосередньо, розвитку людських ресурсів, створення ефективної системи професійної орієнтації, удосконалення системи професійної підготовки і перепідготовки персоналу.

Державна кадрова політика безпосередньо пов'язана із соціальною сутністю держави. Основною метою кадрової політики на селі є «створення умов для закріплення у сільській місцевості кваліфікованих спеціалістів сільського господарства, освіти, культури, охорони здоров'я та побутового обслуговування [3].

Україна потребує розробки та затвердження на законодавчому рівні Концепції кадрової політики, складовою частиною якої мали б стати пропозиції та рекомендації з вирішення кадрової проблеми на селі. Успішність розв'язання кадрових проблем на селі є індикатором оздоровлення економіки країни, відродження українського села та збереження його трудового потенціалу.

Державна кадрова політика на селі повинна відповідати сучасним вимогам. Вона повинна орієнтуватись на вітчизняні традиції, набутий попередній досвід і досягнення світової теорії і практики [1, с. 17–18].

У Державній цільовій програмі розвитку українського села до 2015 року було передбачена низка заходів, спрямованих на розв'язання проблеми кадрового забезпечення аграрного сектору, зокрема [2]:

- запровадження підготовки кадрів для аграрного сектору за цільовим направленням у межах державного замовлення;
- розроблення та виконання освітніх програм для працівників у сфері підприємництва, менеджменту, фінансів та бізнес-адміністрування з використанням системи підготовки і перепідготовки кадрів;
- удосконалення форм і методів підвищення кваліфікації педагогічних та науково-педагогічних працівників вищих аг-

рарних навчальних закладів з проведення стажування на сільськогосподарських підприємствах, де впроваджені сучасні технології виробництва сільськогосподарської продукції;

- реформування системи аграрної освіти відповідно до міжнародних стандартів і вимог вітчизняного та європейського ринку праці;

- удосконалення державних стандартів вищої освіти, адаптованих до вимог Болонської конвенції, забезпечення доступності освіти та підвищення конкурентоспроможності випускників вищих аграрних навчальних закладів на міжнародному ринку праці;

- удосконалення механізму професійної орієнтації в сільських школах, добору та залучення обдарованих дітей із сільської місцевості до здобуття освіти у вищих навчальних закладах, насамперед аграрних;

- сприяння молодим спеціалістам у створенні фермерських господарств, отриманні ними довгострокових кредитів на поворотній, безповоротній основі для відведення земельних ділянок, придбання сільськогосподарської техніки, племінної худоби, переробки і збуту виробленої продукції, будівництва житла.

Виконання поставлених завдань Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року залежить від фінансового наповнення заходів з її виконання. Це дасть можливість удосконалити інфраструктуру сільських населених пунктів, форм обслуговування сільського населення, подолати депресивність сільських територій загалом.

Важливим напрямом державної кадрової політики і політики збереження трудового потенціалу є удосконалення системи охорони праці.

Програмою передбачена розробка і впровадження комплексу заходів з питань охорони праці в напрямку постійного моніторингу стану професійної захворюваності і травматизму, розроблення автоматизованої системи аналізу рівня професійних ризиків, державних стандартів умов і безпеки праці на робочих місцях, усунення шкідливості та небезпеки в процесі виконання виробничих процесів працівниками, створення єдиного міжгалузевого банку даних безпеки та гігієни праці травмонебезпечних підприємств, і на цій основі формування галузевих комплексних програм збереження трудового потенціалу [5].

Реалізація регіональних програм підготовки кадрів ще один реальний шлях вирішення кадрових проблем на селі. З метою їх реалізації необхідно завершити реформування аграрного сектору економіки в частині оптимізації структури і організації функціонування агроформувань, зміцнити учбову та матеріально-технічну базу аграрних учбових закладів і створити сучасну базу для практичного навчання студентів, підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації керівників та спеціалістів агроформувань за рахунок мобілізації місцевих ресурсів.

Сучасна кадрова політика підприємств має бути спрямована на ринкові умови господарювання. Цілями кадрової політики підприємств є: своєчасне забезпечення підприємств від-

повідної до потреб якості та чисельності; забезпечення умов реалізації прав та обов'язків працівників, що передбачені трудовим законодавством; раціональне використання кадрового потенціалу, формування і підтримка ефективної роботи трудових колективів. До головних цілей кадрового менеджменту відносяться забезпечення підприємств персоналом відповідних професій та спеціальностей і належної кваліфікації та мотивація працівників до ефективної діяльності.

Кадрова політика підприємства визначається зовнішніми і внутрішніми чинниками. Якщо до зовнішніх чинників слід віднести соціально-економічну ситуацію в країні та особливості розвитку галузі, національне трудове законодавство, розвиненість форм соціального партнерства, стан економічної кон'юнктури і ситуацію на ринку праці, то до внутрішніх – умови праці, в тому числі система стимулювання праці, особливості управління підприємством, його імідж та вимоги до якості персоналу.

Проблема кадрового забезпечення сільських шкіл лише загострюється. Негативний вплив має скорочення учнів сільських шкіл. Сьогодні кадрова проблема у сільській школі – це не тільки проблема забезпечення житлово-побутових умов і соціальних гарантій для вчителя, а насамперед проблема його навантаження, його професійного зростання в умовах дефіциту інформації і методичної допомоги. Безумовно, що така ситуація знижує рівень доступності і якості освіти на селі у порівнянні з містом. До того ж зменшення контингенту учнів у значній мірі збільшує витрати на одного учня сільської школи і, що важливо це зростання витрат не впливає на якість отриманих знань.

Сільська молодь, отримуючи освіту, в умовах відсутності стартового капіталу і необхідних професійних навиків не завжди можуть працевлаштуватись, тим більше зайнятись фермерством і підприємництвом. На жаль, навіть оволодіння хорошою професією не гарантує сільській молоді отримання місця роботи і тому значна частина випускників учбових закладів щороку поповнює лави безробітних, що призводить до дискваліфікації, втраті професіоналізму і зниження мотивації праці. За цих умов відбувається постійний відтік молоді зі села, що призводить до зменшення молодого трудового потенціалу села, підвищення ступеню напруженості на ринку праці і, загалом втратам якості робочої сили.

Вирішити проблему кадрового забезпечення сільських територій може створення агроосвітнього кластеру, до складу якого можуть увійти коледжі, ліцеї, вузи і агропідприємства. Такий підхід, з одного боку, дозволить ефективно використовувати аграрний, науковий та освітній потенціал, а з іншого – зміцнити взаємодію аграрних освітніх установ з органами управління АПК регіонів з метою забезпечення цільового прийому, працевлаштування і закріплення випускників. За цих умов агропідприємства виступатимуть замовниками фахівців для освітніх кластерів.

Вирішальну роль у консолідації зусиль із створення агроосвітніх кластерів має відіграти керівництво обласних адмі-

ністрацій та Міністерства аграрної політики – через державні замовлення на наукові розробки для певних регіонів.

Важливою складовою кадрової політики виступає стимулювання закріплення кваліфікованих кадрів на селі, реалізація якої вимагає: відновлення державного фінансування розвитку соціальної інфраструктури; покращення облаштування сільських населених пунктів комунікаціями (під'їздів з твердим покриттям до сільських населених пунктів, вулиць з твердим покриттям сільських населених пунктів, нових та реконструйованих мереж електропостачання, газопроводів).

Існуюча соціальна інфраструктура села не відповідає сучасним вимогам. Неврегульованість бюджетного фінансування видатків на будівництво та утримання об'єктів соціальної інфраструктури села призвели до значного їх скорочення [7].

Створення привабливого середовища для проживання та трудової діяльності сільського населення пов'язане із покращенням якості медичних послуг, зокрема: оновленням оснащення сільських закладів охорони здоров'я, які надають первинну медико-санітарну допомогу, лабораторним та діагностичним обладнанням, засобами медичного призначення, спеціальним автотранспортом; створенням умов для поширення інституту сімейного лікаря; забезпеченням реконструкції, будівництва і введення в дію фельдшерсько-акушерських пунктів та лікарських амбулаторій тощо.

Висновки

Підсумовуючи вищевказане зазначимо, що пріоритетними напрямками діяльності в сфері розвитку кадрового потенціалу сільських територій є: удосконалення діючого законодавства в сфері розвитку системи неперервної професійної освіти; формування державного замовлення на підготовку спеціалістів і робочих кадрів; удосконалення механізму цільового набору випускників сільських шкіл у вузи; підвищення конкурентоспроможності на ринку праці малозахищених категорій громадян.

З метою підвищення якості трудового потенціалу села слід розвивати професійну орієнтацію школярів, сприяти підвищенню мотивації праці за спеціальностями, професіями, які користуються попитом на сільському ринку праці, вдосконалення форм і методів навчання забезпечення зростання професійного рівня і кваліфікації професорсько-викладацького складу закладів освіти, приведення у єдину систему інформаційної бази професійної освіти всіх рівнів.

Література

1. Гончарук Н.Т. Кадри аграрного сектору економіки України: формування і розвиток / Н.Т. Гончарук, С.М. Серьогін. – Д.: ДРІДУ, 2003. – 166 с.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://derzhavna_clova_programa_rozvitku_sela_do_2015.
3. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18 жовтня 2005 року №2982-IV // Голос України. – 2005.
4. Кізілов Ю.О. Державна кадрова політика в аграрному секторі економіки: проблеми формування та реалізації [Електронний ресурс]: Державне будівництво. – 2007. – №1. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-1/index.html>.
5. Концепція загальнодержавної програми «Удосконалення системи охорони праці, як основи збереження трудового потенціалу в умовах економічної кризи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ufoz.ukrmed.info/News-topic.
6. Сахацький М.П. Проблеми відродження сільського господарства / М.П. Сахацький. – К.: ІАЕ, 2000. – 304 с.
7. Шмідт Р. Соціальний розвиток сільських територій [Електронний ресурс] / Р. Шмідт // ДОРАДА. – 2008. – №9. – Режим доступу: <http://www.dorada.org.ua/new>.
8. Юрчишин В.В. Аграрні перетворення в Україні: не безальтернативний погляд на проблему / В.В. Юрчишин. – К.: ІАЕ, 1999. – 86 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

СІГАЙОВ А.О. Державний стандарт аналізу економічної політики в Україні	3
СКОМОРОВИЧ І.Г. Функціонування грошових систем на основі золотого стандарту в кінці XIX та протягом XX ст. на українських землях	8
НЕБРАТ В.В. Суспільне господарство та державні фінанси в теорії народного добробуту Івана Вернадського	15
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Інформаційний аспект тінізаційних процесів	19
КАНЦУР І.Г. Розвиток соціальної сфери у контексті бюджетно–податкової політики (питання теорії і практики)	23
МАРЦЕНЮК З.Р. Економічна безпека країни в глобальному світогосподарському просторі	28
ЄЧИНА Ю.С. Методико–теоретичні засади ефективного управління економічним потенціалом	32
ОВСЯННИКОВА Я.О. Сутність взаємодії публічного та приватного секторів економіки в процесі реалізації інфраструктурних проектів	35
МОРОЗ Б.О. Зарубіжний і вітчизняний досвід трансформації відносин власності	41

Інноваційно–інвестиційна політика

БЛИК Т.О., САВЧЕНКО Л.В. Методи мінімізації кредитних ризиків банків	45
ВОРОБІЙОВА О.І. Інвестиційна політика суб'єктів малого бізнесу	54
РОМАНЕНКО А.Л. Активізація державного інвестування в сучасних умовах	58
БАРАНОВ І.В. Сучасний стан фінансування інноваційної діяльності в Україні	63
МАЛЬКО К.С. Основні етапи та стан іноземного інвестування в економіку України	69
САІТ–АМЕТОВ М.Р., СТІХАР І.М. Індекс інноваційного потенціалу як інструмент розроблення і моніторингу стратегії інноваційного розвитку національної економіки	72
ДЕДЕЛЮК К.Ю. Особливості інноваційного розвитку послуг із транзиту енергоносіїв в Україні	78

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ЧОРНА М.В. П'ять сил конкуренції: особливості прояву в сучасній роздрібній торгівлі	83
НИКИФОРУК О.І. Державна стратегія модернізації та розвитку транспортної інфраструктури: принципи розробки і реалізації	87
ДАВИДЕНКО Н.М. Розвиток корпоративного управління в агробізнесі України	95
ПУЗИРЬОВА П.В., КОВАЛЬСЬКА Ю.Г. Актуальні аспекти менеджменту організації страхового бізнесу	100
ГОГОЛЬ Т.А., ПАНЧЕНКО М.М. Шляхи подолання проблем формування облікової політики в бюджетних установах	103
ВИСОЦЬКА І.І., ГЕРАСИМЕНКО І.М., КАЧАЛО І.А. Розвиток авіації спецпризначення як складової авіатранспортної галузі	107
БОГОСЛАВЕЦЬ О.Г. Туристсько–рекреаційний комплекс в умовах економіки знань	112
ШАМЯН Л.С. Аналіз функцій маркетингових інформаційних систем	115
ШАЦІЛО Н.І. Організаційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств	119
АРТИМОНОВА І.В. Особливості формування маркетингових витрат на аграрних підприємствах	122
ВОЛОТ О.І. Інформаційні технології як інструмент реінжинірингу в управлінні підприємствами	126
ДЗЬОБА О.Г. Особливості формування організаційного потенціалу газотранспортних підприємств	129
КАРБОВСЬКА Л.О. Напрями вдосконалення державного регулювання системи вищої освіти в Україні	134
КУРГІНА Л.Г. Інформаційне забезпечення податкових різниць у фінансовому обліку та звітності	139
ЛАЗАР Ю.В. Соціально–економічні пріоритети розвитку вугільних підприємств у сфері охорони праці	143
ЯЦІВ С.Ф. Вартість землі як чинник у системі сільськогосподарського виробництва	147
ЛЮДКЕВИЧ Т.М., КОБЛЯНСЬКА Г.Ю. Облік і моделювання витрат підприємства	151
ТІТЕНКО З.М. До питання вивчення теоретичних основ конкурентоспроможності підприємств	156
ХОМЧЕНКО Л.В. Роль маркетингової політики розподілу в діяльності підприємства	159

Розвиток регіональної економіки

РУДЬ Н.Т. Регіональна політика інфраструктурного забезпечення інноваційних процесів: обґрунтування вибору	164
КУЗЬМИНЧУК Н.В. Інтегральна оцінка рівня розвитку людського потенціалу регіону	171
КОПИЛЮК О.І. Принципи побудови, функції та завдання регіональної банківської системи	176
СМОЧКО В.Ю. Конкурентоспроможність регіону та якісні фактори її забезпечення	182

Соціально–трудові проблеми

БУКОВИНСЬКА М.П. Шляхи вирішення соціальних проблем розвитку людського капіталу	187
МАЛЬОВАННИЙ М.І. Теоретико–методичні підходи до визначення поняття «соціальний захист»	191
КОВАЛЬ О.П. Традиційні та новітні загрози пенсійній системі	198
БОГОЯВЛЕНСЬКА Ю.В., КАТЕРЕЗЬЮК Д.С. Визначення граничних рівнів зайнятості населення	203
МАЙСТЕР Л.А. Економічна сутність персоналу та його сучасне значення в системі управління підприємством	212
НУСІНОВА О.В. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства на основі вартості бізнесу	218
ГАНЯЙЛО О.М. Аудит облікових оцінок	222
БУЛАХ Т.М., ПЕТРЕНКО К.В. Соціальний розвиток як чинник подолання депресивності села	225
ГАВРИЛКО П.П. Шляхи покращення кадрового забезпечення села	229

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (130) 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 21.03.2012 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 27,20.
Наклад — 300 прим.