

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 11 (138)**

Київ 2012

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 11 (138) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – 280 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)
І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)
А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)
В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор
В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор
В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор
О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор
М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

© Науково—дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2012

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Еволюція концепцій і моделей конкурентоспроможності

Робота присвячена проблемі формування довгострокової стратегії конкурентоспроможності України на основі її системної інституалізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність, чинники конкуренції, стратегія підвищення конкурентоспроможності, інституційні реформи.

Робота посвящена проблеме формирования долгосрочной стратегии конкурентоспособности Украины на основе ее системной институализации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы конкуренции, стратегия повышения конкурентоспособности, институциональные реформы.

The work is devoted to the formation of long term strategy of Ukraine's competitiveness on the basis of its system of institutionalizing.

Keywords: competitiveness, competitive factors, the strategy to improve competitiveness, institutional reforms.

Постановка проблеми. Процеси економічної глобалізації зумовили зростання наукового інтересу до проблеми міжнародної конкурентоспроможності, розв'язання якої сприятиме динамічному економічному розвитку й підвищенню рівня життя населення в різних країнах. Конкуренція національних економік особливо загострилася в умовах глобальної економічної кризи, яка кардинально змінює диспозицію країн на світовій економічній карті, що відображають провідні міжнародні рейтинги. Це стосується як країн – світових лідерів, так і країн – аутсайдерів. В умовах геоекон-

мічної невизначеності кожна країна має розробити власну стратегію конкурентоспроможного розвитку на основі його системної інституалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи конкуренції, її сучасні форми, міжнародне конкурентне середовище, аналіз причин і умов виникнення конкурентних переваг, а також проблеми забезпечення високої конкурентоспроможності окремих країн та пошуку ними новітніх форм її досягнення, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних вчених, як Г. Азоева, В. Андріанова, Р. Вернона, Г. Грубера, Ч. Джонсона, С. Ємельянова, Н. Іванової, І. Кірцнера, С. Коуена, П. Кругмана, Г. Кулікова, В. Леонтьєва, С. Ліндера, Ф. Ліста, А. Маршалла, В. Марцинкевича, Дж. Міля, О. Михайлова, Дж. Мура, Б. Нейблаффа, Р. Нельсона, Б. Оліна, М. Познера, Дж. Сакса, П. Самуельсона, А. Селезньова, А. Сливозького, А. Смітта, Р. Солоу, І. Спиридонова, С. Уінтера, Е. Чемберліна, Й. Шюмпетера, Ф. Хайєка, Г. Хамела, Дж. Хікса, О. Юданова та інших. Найбільш значущими дослідженнями міжнародної конкуренції та теорії конкурентних переваг країн, факторів що визначають конкурентоспроможність на мікро- та мезорівнях були виконані американськими та західноєвропейськими науковими центрами, зокрема дослідницькими групами М. Портера (США), А. Ругмана (Канада), Дж. Даннінга (Великобританія). По-перше, було представлено на академічному рівні нетрадиційне бачення місця і ролі національного середовища у розвитку країн із відкритою економікою. По-друге, значно розширилося поле аналізу інтернаціоналізаційного процесу,

оскільки враховувалися мікро– та макромотивація міжнародної економічної діяльності в їх взаємозв'язку. По–третє, важливою була орієнтація на досягнення і підтримання стабільної конкурентоспроможності національних економік.

У наукових працях відомих вчених провідних українських наукових центрів – Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка та Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України: О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, М. Дудченка, Г. Климка, Ю. Мацейка, В. Новицького, Ю. Пахомова, О. Рогача, А. Румянцева, В. Сіденка, С. Сіденко, А. Філіпенка, О. Шнипка, О. Шниркова, в контексті дослідження становлення глобальної моделі розвитку, трансформацій у структурі світової економіки, сучасних тенденцій інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції, питань зовнішньоекономічної стратегії України значна увага приділяється світовому досвіду розробки та реалізації конкурентних стратегій окремих країн та створення передумов для ефективної зовнішньоекономічної політики України за умов міжнародного конкурентного середовища, що глобалізується. Колектив інституту економічного прогнозування НАН України, який очолює академік В. Геець, зосереджує свої дослідження на теоретико–методологічних засадах конкуренції та конкурентоспроможності на рубежі XX–XXI ст., макро– і мікроекономічні, галузеві, регіональні та міжнародні аспекти конкурентності. В монографії за його редакцією «Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку» досліджуються трансформаційні перетворення в Україні протягом 1990–2002 років та пропонується обґрунтування стратегії розвитку економіки України на довгострокову перспективу, за якою узгоджено та гармонізовано цільові орієнтири стабільного економічного зростання, підвищення якості життя, інституційних перетворень, інноваційно–інвестиційної модернізації, структурно–технологічного оновлення, антикризового регулювання, інтеграції у світову економіку на конкурентних засадах та становлення нової моделі міжнародної конкурентоспроможності країни. В монографії «Конкурентоспроможність національної економіки» за загальною редакцією Б.Є. Кваснюка досліджено макроекономічний зріз конкуренції, який уперше подається з використанням даних Національних рахунків і міжгалузевого балансу України стосовно структури і пропорцій валової доданої вартості по країні та по видах економічної діяльності, валового випуску товарів та послуг. Уперше зроблено мікроекономічні оцінки конкуренції на товарних ринках, побудовані на основі анкетування близько 1000 українських підприємств.

Вчені Інституту стратегічних досліджень теж досліджують проблеми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України в умовах зростання її відкритості та поширення тенденції економічної глобалізації. Так, у монографії Я.А. Жаліла «Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави» визначаються теоретико–методологічні засади формування сучасних

чинників конкуренції, які базуються на інноваційній моделі розвитку, аналізуються особливості еволюції мікроекономічних процесів та заходів економічної політики в Україні в період економічного зростання з точки зору їхнього впливу на стан конкурентоспроможності національної економіки [1]. Особливу увагу вчені приділяють формулюванню обґрунтованих практичних рекомендацій щодо комплексу заходів економічної політики, які складають в цілому стратегію забезпечення конкурентоспроможності.

Мета статті. Багато аспектів даної наукової проблеми залишається недостатньо розкритими та обґрунтованими, тому потребують подальшого дослідження теоретико–методологічні засади феномена конкурентоспроможності в глобальному середовищі. Визначення категорій конкурентного статусу країни, конкурентного середовища, конкурентоспроможності нації та взаємозв'язків між ними недостатньо висвітлені сучасними науковцями. В цьому контексті вимагають удосконалення сучасні методики оцінки конкурентних позицій країн та визначення факторів і ступеня їх впливу на конкурентний статус, а також подальше прогнозування їх майбутніх рівнів.

Виклад основного матеріалу. В наш час важлива для більшості країн світу проблема, які економіки займуть вершини рейтингу конкурентоспроможності в майбутньому і які шляхи підвищення конкурентоспроможності для окремої економіки будуть найбільш ефективними, вирішуються в умовах функціонування всієї світової економіки, що змінюються. Таким чином, коли немає єдиної думки про те, яким шляхом піде майбутній світовий розвиток після фінансової і економічної кризи, виникає потреба в розробці стратегії підвищення національної конкурентоспроможності. Якщо відкласти вирішення цього питання на післякризовий час, коли виявляться основні тенденції подальшого розвитку світової економіки, то це призведе до програшу в конкурентоспроможності, оскільки це пов'язано з необхідністю формування не тільки стратегій, а й відповідних інститутів розвитку для досягнення стійкого економічного і соціального стану.

Одним із завдань методології конкурентоспроможності в парадигмі глобального розвитку на думку О. Швиданенка є «переосмислення та доповнення окремих методологічних підходів до міжкраїнового аналізу з метою позиціонування суб'єктів господарювання у глобальному просторі за критерієм рівня їх конкурентоспроможності на основі виділення об'єктивних і найвагоміших індикаторів інтегрованих індексів [2]. Залишаються поза увагою такі питання, як вибір сучасних засобів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності держави та методів створення і утримання конкурентних переваг.

Зокрема, відсутні ґрунтовні комплексні наукові дослідження механізму міжнародної конкуренції, методів створення і утримання конкурентних переваг в умовах динамізації середовища міжнародної економічної діяльності. Удосконалення потребують сучасні методики оцінки впливу інноваційного фактора на рівень конкурентоспроможності національних економік та характер їх конкурентних переваг та

потребує більш детального дослідження проблема розбудови ефективної національної інноваційної системи, а також шляхи подолання технологічного розриву з країнами – світовими інноваційними лідерами.

За твердженням сучасних науковців у галузі міжнародної конкурентоспроможності «конкурентоспроможність в умовах глобалізації базується на поєднанні конкурентоспроможності націй, регіонів і фірм» [3]. Так, в останні десятиріччя відбувається формування нової парадигми конкурентоспроможності, продукуються нові методи управління конкурентоспроможним розвитком на корпоративному, державному, міжнародному і глобальному рівнях.

Конкурентоспроможність країн у глобалізованому світі розглядається нами як синергетичний ефект поєднання виробничої та споживчої конкурентоспроможності, що є розвитком ідеї О. Швиданенка щодо розгляду системи «двох пов'язаних, але самостійних видів конкурентоспроможності – споживчої та виробничої, які у своєму поєднанні (але системному, а не механічному) формують поняття» [4]. При цьому реалізується комплексний підхід з оцінкою науково-технологічних, інформаційних, економічних, політичних, соціокультурних і цивілізаційних факторів для високої конкурентоспроможності корпорацій, галузей, регіонів, кластерів, країн, інтеграційних угруповань.

Актуальною на сьогодні є також проблема теоретичного обґрунтування необхідності розробки державної стратегії підвищення конкурентоспроможності України та шляхів її реалізації. Значний модифікаційний потенціал як у теоретичному плані, так і в процесі розроблення практичних рекомендацій щодо формування адекватних сучасному конкурентному середовищі національних стратегій економічного розвитку мають методологічні підходи з виділенням факторних, інвестиційних та інноваційних типів (стадій) міжнародної конкурентоспроможності національних економік.

Ми погоджуємося із Я. Жаліло, що «в перехідній економіці недостатньо просто встановлювати «рамкові умови» для конкуренції в розрахунку на те, що дія «конкурентного порядку» забезпечить ефективне функціонування економічної системи. Слід розібратися в суті умов та механізмів конкуренції та формування конкурентоспроможності [5]. Однак у сучасних умовах для України актуальними є не просто питання забезпечення факторної конкурентоспроможності (для чого є необхідні, хоча до останнього часу і не використані ресурсно-технологічні передумови – запаси корисних копалин, сільськогосподарські угіддя, кваліфікована робоча сила, науково-технічна база, вигідне гео економічне положення), а й проблема трансформації початкових (факторних) переваг в інвестиційні та науково-технологічні. Для цього потрібна чітка (а в кризових умовах і досить жорстка) державна стратегія.

Важливим проявом трансформацій, здійснюваних під впливом транснаціоналізації, є інституціоналізація стихійно трансформованого світогосподарського простору. У результаті в останнє десятиліття особливо транснаціональне

виробництво не тільки істотно розширилося, але і стало більш інституціоналізованим, оскільки стратегічні союзи, суб-контракти, спільні підприємства та інші форми договорів упорядкували внутрішньофірмові мережі і операції. Цьому сприяло дерегулювання, яке послабило контроль за прямими іноземними інвестиціями і переміщеннями капіталу.

Інституціоналізація трансформацій, що відбулася у світі, додала перетворенням небачений раніше динамізм та істотно раціоналізувала виробничу діяльність, збільшивши можливості підвищення доходів. Причому це відбулося за рахунок істотного розширення можливостей транснаціональної активності і розвинених країн, і країн, що розвиваються, зокрема за рахунок оптимізації їх спеціалізації, а значить у результаті вдосконалення всієї системи міжнародного розподілу праці. Адже подібна ситуація в умовах глобалізації не може бути постійною; вона змінюється під впливом багатьох чинників, і особливо у міру впровадження нових технологій. Відповідно міжнародні моделі порівняльних переваг час від часу теж змінюються; і економічні агенти будь-якої країни вимушені постійно перерозподіляти ресурси, даючи відповідь на виклик з боку торгівлі. Уряди виявляються все більше обмеженими в своєму впливі на інформаційні, фінансові та інші процеси.

Ряд функцій національних держав перехоплюють ТНК, інститути цивільного суспільства, неурядові організації, а то і злочинні групи і співтовариства. Влада стає аморфною, а суверенні межі розмиваються. Зокрема, С. Афонцев стверджує, що «роль уряду в економіці – як інституту, що забезпечує ефективність функціонування ринкового механізму або така, що заміщує його у виконанні критично важливих для економічної системи функцій є суттєво важливим фактором для розуміння процесів, що точаться в економіко-політичній системі» [6]. Еволюція концепцій та моделей конкурентоспроможності пов'язана із еволюцією моделей економічного розвитку, що, у свою чергу є функцією інституційно-економічної політики.

Як плюси, так і мінуси виявляються на всіх полюсах глобалізації, тобто і в центрі, і на периферії. Проте розподіл позитивів і негативів нерівномірний і асиметричний у тому сенсі, що перші все більше зосереджуються в центрі, а другі – на світовій периферії. Більш того, ця полярильність з роками не залягоджується, а наростає.

Погодимося, що в цих умовах проблема приборкання негативних сторін глобалізації перетворюється в надзадачу не тільки по лінії «центр-периферія», а й у контексті виживання людства, тобто (з урахуванням чинника природних катастроф) – життя на планеті. Почнемо з того, що в найоб'єктивнішій стороні глобалізації закладені і позитив, і негатив. Адже сама по собі економічна взаємодія сильних і слабких (як фірм, компаній, так і економік держав) обертається виґрашем перших і програшем других. Узагальнено це виражається в тому, що суб'єкти високої продуктивності в ході ринкового обміну винагороджуються доданою вартістю більшою мірою, ніж суб'єкти низької продуктивності. А якщо

останні в якійсь мірі «вивертаються», — то це лише посилює ситуацію, оскільки виграш забезпечується за рахунок низької зарплати, тобто ціною консервації бідності.

Додамо до цього, що чинники домінування сильних над слабкими властиві ринку як такому (тобто його примітивному варіанту). В глобальному економічному середовищі накладаються і інші численні переваги сильних, які доводять нееквівалентність до такого абсолюту, в межах якого назавжди, як здається, закріплюється відсталість цілих світів і з'являються так звані кінчені країни, тобто країни, геть позбавлені долі.

Прихильники нічим не приборканого ринку, і його високо-розвиненої форми, — глобального капіталізму, — вважають, що об'єктивні переваги всесильні, і корегуванню (тобто нібито насильству) не підлягають. Але це не так. Пригадаємо, що саме на цьому ґрунті — на ґрунті визнання всесилля інтересів привласнення виникли колись і суперечності між працею і капіталом, що вважалися нерозв'язними. Але оскільки справа зайшла далеко і виникло відчуття революції, західний капіталізм (на відміну від російського) знайшов у собі сили відкупитися від гнівних революційних мас і підвищенням заробітків, підтримкою безробітних, і широкомасштабними соціальними програмами. Відбулися епохальні інституційні перевлаштування, що забезпечили масштабний перерозподіл доходів на користь людей праці, і на місці здавалося б невикорінного класового протистояння запанувала солідарність, що врятувала передові країни капіталізму від кривавих пролетарських революцій. Звичайно, в глобальній ситуації суперечності переносяться на інший рівень: вони виходять за межі національних держав на наддержавний рівень і не піддаються рішенням навіть наймогутніших урядів.

Розглянемо деякі напрями, в межах яких формування Заходом процесів глобалізації під свої стратегічні інтереси була найбільш очевидною і найбільш відчутною; причому відчутною незахідними країнами в основному з деструктивних позицій. Перш за все в цьому сенсі слід згадати проект так званого Вашингтонського консенсусу МВФ, що реалізовується через рецепти, і інших міжнародних фінансово-економічних і торговельно-економічних (COT) організацій. Уже наголошувалося, що задум Вашингтонського консенсусу — в заміні в 70-х роках національно-державно орієнтованої кейнсіанської моделі економічного реформування моделлю монетаристською. Модель ця виявилася, що стало очевидним, розрахованою на злам національно-державних меж, на повну відкритість (незахідних країн) і на розчищення внутрішніх ринків для оволодіння ними транснаціональним (в основному західним) капіталом. І збіг реалізації Вашингтонського консенсусу з початком бурхливого процесу глобалізації не випадковий. Саме рецепти Вашингтонського консенсусу, що накладаються на глобалізацію, дали можливість так бурхливо і прискорено перерозподіляти світове багатство на користь транснаціональних компаній і провідних країн Заходу.

До речі, природу задуму видно вже в тому, що Захід не використав для себе рецепти Вашингтонського консенсусу.

Більш того, в США та інших країнах Заходу із самого початку було відомо, що монетаристська концепція МВФ для економіки (і сильна, і тим більше, слабка) є деструктивною і навіть руйнівною. Про це, зокрема, відверто (підводячи підсумки діяльності МВФ) заявив колишній перший віце-президент Світового банку, видатний американський учений Дж. Стігліц: «Іронія положення МВФ за останні вісім років полягає в тому, що поки адміністрація Клінтона займалася просуванням принципів Третього шляху у себе удома... у діях Американського казначейства на міжнародній арені (безпосередньо і через МВФ)... реалізувалися ті ідеї, які були знехтувані в самій Америці» [7].

Технології, розраховані на впровадження у свідомість штампів монетарного реформаторства, розроблялися з великою ретельністю, включаючи не тільки ідеологічні, а й організаційні аспекти. Знаковим було саме покладання завдань планетарного реформування на так званий Вашингтонський консенсус. Це було свого роду зібрання представників провідних країн і повністю підвладних США інститутів, таких як МВФ, Світовий банк та ін. Сам процес нав'язування моделі МВФ супроводжувався небаченою за масштабами інформаційною атакою щодо рятівної ролі монетаризму. Країнам і народам через ЗМІ нав'язали переконання, що модель МВФ єдина і безальтернативна. І це притому, що у світі успішними країнами застосовувалися десятки гідних уваги моделей з рекомендаціями, прямо протилежними рецептурі МВФ. Адепти МВФ не зупинялися перед фальсифікацією і псевдорекламою, наприклад нагородження Китаю, що відкинув рецепти МВФ як шкідливі, премією за нібито реалізацію емвеєфовських рекомендацій [8].

Уся рецептура, розрахована, по суті, на зомбування країн-клієнтів, заснована була свідомо на спритному перекручуванні фактів з метою навіювання вигідних Заходу «істин». Практично не було жодної економічної істини, що впроваджується в суспільну свідомість, яка не була б збочена на користь глобальної монетаристської експансії. Причому особливо жорстке нав'язування рецептів від МВФ мало місце в країнах-неофітах, таких як Україна і Росія, позбавлених у частині ринкового досвіду якого-небудь імунітету. Нашим народам вселялося, що держава має зійти з економічної арени, що ринок сам все розставить по своїх місцях. І це в той період, коли Захід у себе вдома підсилював роль, ускладнював функції і підвищував витрати держави. До того ж сам лібералізм, що сповідується Заходом, припускав істотне підвищення її ролі саме на етапі реформування.

Далі підопічним країнам, що вплуталися в ігри з МВФ, нав'язувалися як рятівні ідеї раптової зовнішньоекономічної відкритості, що відразу прирікало країни, позбавлені на старті конкурентоспроможності і ринкового середовища, на розорення індустріального потенціалу, краху науки і здаванні ринкових позицій глобальним гравцям. Щонайпотужніші зомбуючі акції нав'язування псевдореформаторських штампів і психологічного маніпулювання проводилися в на-

ших країнах і у зв'язку з рішенням завдань захоплення ринку імпортом, впровадження рецептів стиснення грошової маси, знеструмлення соціальної сфери, виведення фінансових потоків з країни на той же Захід.

При цьому легко пригадати, що все, що робилося по лінії рецептури МВФ, по всіх каналах ЗМІ оголошувалося єдино правильним. А заперечувати не тільки було складно (адже ЗМІ відразу ж опинилися в руках маніпуляторів), а й психологічно нестерпно. На кожного, хто виступав проти рецептів МВФ, наклеювалися ганебні ярлики «супротивників реформ», що «кличуть в ганебне минуле», «червоно-коричневих» і просто відсталих. ЗМІ, воїни підготовуваних Заходом фондів, а також «незалежні» експерти неурядових організацій, а то й просто волонтери-активісти, обдурені шквалом пропаганди, практично позбавляли суспільство здатності поглянути на те, що відбувається неупередженим поглядом. Невдачі реформ пояснювалися відсутністю рішучості і непослідовністю при проведенні бездоганних реформаторських задумів, пограбування народу трактувалося як плата за минуле. При цьому «реформаторів» не бентежило, що в тій же успішній Польщі або Угорщині від рецептів МВФ відмовилися.

Потрібно віддати маніпуляціям МВФ належне. Їхня хватка і кваліфікація не поступалася в ефективності високому мистецтву найбільш витончених режимів тоталітаризму. Вони засвоїли, та і знали із минулого, що говорити з масами треба на мові відчуттів і вірувань, а не розумних доводів, доказів і знання. Враховано було в ході проведених в Україні реформ і та вельми важлива для маніпулювання обставина, що з людиною голодною, та ще й тремтячою від холоду і безвихідності, можна робити що завгодно, причому безкарно.

Значення чинника маніпулювання суспільною свідомістю концентровано виявляється в тому, що саме маніпулятивні інформаційні технології забезпечують на світовій арені найбільший прибуток. І якщо повернутися до питання про розрив, що стрімко зростає, в доходах багатих і бідних країн, то всі ці явища, що створюють загрозу існуванню людства, обумовлені найбільшою мірою саме чинником психологічного поневолення. Адже саме внаслідок психологічного нав'язування Україні і Росії реформаторської моделі, розрахованої на розгром економіки, з Росії виведено в західні банки і офшори від \$300 млрд. до \$800 млрд., а з України – більше \$40 млрд. [9]. Домальовуючи характеристику зомбуючих технологій (особливо так званих «метатехнологій»), слід зазначити, що вони ніколи і нікому не продаються і тримаються під суворою таємницею. Адже вони, за великим рахунком, не тільки надвидіні, а й злочинні.

Прихильники неоліберальних догматів, орієнтуючи бізнес-суб'єкти на стихію ринку, відкривають тим самим двері формуванню ринкового хижакства як головного мотиву бізнес-діяльності. А тим часом вважається, що людська діяльність тільки тоді буває творчою і благодійною, коли мотиви економічні, що орієнтовані на власні вигоди, поєднуються з мотивами суспільними, зокрема етичними.

Позитивну роль у долі країн, що розвиваються, виконувала така організація, як ЮНКТАД, – конференція ООН з торгівлі і розвитку. Виконуючи місію форуму країн третього світу, вона немало зробила як інструмент допомоги бідним країнам, у тому числі й у «вибиванні» поступок від багатих держав.

Багато корисного робив і робить для глобальної периферії Світовий банк. Значні інвестиційні проекти, що привносять у країни, що розвиваються, сприяють їх наздоганяючому розвитку. Знаковою є і роль Світового банку у викритті руйнівної діяльності МВФ. Світовий банк на собі відчув згубність емвеефовських реформаторських процедур, оскільки ці рецепти стримували, а то й виключали можливості реалізації інвестиційних проектів, якими займався банк. Нездозначними можуть бути для країн, що розвиваються, і ті міжнародні організації, які поводяться як би амбівалентно: тобто від них можна отримати і користь, і шкоду. Такою організацією є, наприклад, СОТ, чиї правила є достатньо гнучкими, а сама організація у разі наполегливості країни може дати імпульс успішному розвитку.

Та все ж позитиви не запобігають і навіть істотно не пом'якшують ті руйнівні наслідки глобалізації, які не в останню чергу пов'язані з політикою, що проводиться провідними глобальними гравцями на світогосподарському просторі. І ця обставина спонукає зосередитися, перш за все, на ризиках і небезпечних деформаціях, що йдуть в основному від євроатлантичного ядра у бік периферії.

Висновки

В останні десятиріччя окреслюються контури нової парадигми теорії конкурентоспроможності і продукуються інтегративні методи управління конкурентоспроможністю. При цьому застосовується комплексний підхід до оцінки широкого спектру факторів розвитку (науково-технологічних, інформаційних, економічних, політичних, соціокультурних, цивілізаційних). Традиційні методи визначення національної конкурентоспроможності лише на основі переваг у зовнішній торгівлі не дають змоги визначити реальний конкурентний статус і вибрати ефективну стратегію розвитку. При цьому слід враховувати особливу роль інститутів як для забезпечення стійкості економіки, так і для нарощування її конкурентних переваг. Ефективна національна інституційна система тут є фактором конкурентоспроможного розвитку країни, її економічного і соціального прогресу на інноваційній основі.

Список використаних джерел

1. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.
2. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти / О.А. Швиданенко; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.

3. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. – Т. 2 / За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 576 с.

4. Швиданенко О.А. Виробнича і споживча конкурентоспроможність країн: конкурентоспроможність: сутність, взаємозв'язок та система оцінювання / О.А. Швиданенко // Ринок цінних паперів. – №7. – 2010. – С. 9–15.

5. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Жаліло Я.А., Базилюк Я.Б., Белінська Я.В. та ін.; за ред. Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2005. – 162 с.

6. Афонцев С. Экономическая политика и модели экономического развития / С. Афонцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №4. – С. 40–47.

7. Stiglitz <http://www.amazon.com/Globalization-Its-Discontents-Joseph-Stiglitz/dp/0393324397> J.E. Globalization and Its Discontents / <http://www.amazon.com/Globalization-Its-Discontents-Joseph-Stiglitz/dp/0393324397> J.E. Stiglitz <http://www.amazon.com/Globalization-Its-Discontents-Joseph-Stiglitz/dp/0393324397>. – W.W. Norton & Company, 2003. – 280 p.

8. Ротбард М. Власть и рынок. Государство и экономика / М. Ротбард; пер. с англ. Б.С. Пинскера под ред. Г. Сапова. – Челябинск: Социум, 2010. – 417 с.

9. Конкурентоспроможність економіки України: галузевий і територіальний аспекти: монографія / Тараненко І.В., Катан Л.І., Пирог О.В. та ін.; за ред. І.В. Тараненко; Дніпропетр. ун-т економіки та права. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2009. – 236 с.

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

Віртуалізація власності як причина поширення тінізаційних процесів в Україні

У статті розглядаються засади запровадження в Україні ефективної структури форм власності, реальний процес їх деформації як причини поширення тіньової економіки.

Ключові слова: економічні інститути, інституційна пам'ять, «пучки» прав власності, община, соборна особа, солідарні групи, біполярні структури.

В статье рассматриваются основания введения в Украине эффективной структуры форм собственности, реальный процесс их деформации как причины распространения теневой экономики.

Ключевые слова: экономические институты, институциональная память, «пучки» прав собственности, община, соборная личность, солидарные группы, биполярные структуры.

The bases of introduction in Ukraine of effective structure of patterns of property, real process of their deformation as reason of extending of shadow economy are examined in the article.

Keywords: economical institutes, institutional memory, «bunch's» of property rights, community, consular personality, solidary groups, bipolar structures.

Постановка проблеми. Процеси деформації (віртуалізації) нормативно задекларованої структури власності, викликані цим масштабні загрози з боку суттєвої тінізації соціально-економічних процесів обумовлюють необхідність створення системної їм протидії, в тому числі ґносеологічними засобами, зокрема пошук адекватної структури власності.

В зв'язку з цим подолання кризової тенденції у відтворенні неефективних прав власності є актуальним напрямом економічних досліджень, засобом поглиблення вивчення природи тіньових механізмів.

Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006, №1767), з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилюка, 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 звернення до пошуку

причинних механізмів детінізаційних процесів, факторів економічного зростання потребують подальшого спеціального вивчення.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного забезпечення вивчення сутності тіньової економіки, причин її розвитку на основі дослідження деформації (віртуалізації) нормативно задекларованої вестернізованої структури власності, тінізаційних наслідків її запровадження.

Виклад основного матеріалу. Однією з найфундаментальніших проблем економічної теорії, над якою працює думка наукового співтовариства, є пошук витоків і передумов високоефективного економічного розвитку. Перехід до ринкової економіки, що здійснюється у ряді країн пострадянського простору, викликає неминучі інституційні зміни, актуалізуючи при цьому проблему їх ефективності, зокрема подолання негативної тенденції відтворення неефективних прав власності, що є причиною суттєвих тінізаційних процесів.

Поняття «економічні інститути» введено в науковий обіг інституціонально-соціологічним напрямом економічної теорії. Інститути – це сукупність створених людьми формальних і неформальних правил, організаційних форм, норм і поведінкових зразків, що виступають у вигляді обмежень для економічних агентів, а також відповідних форм контролю за їх дотриманням та захистом, які спонтанно відтворюються членами соціальної групи і які, таким чином, набувають стабільного характеру поза будь-якого зв'язку з юридичними нормами та обов'язками, сформульованими експліцитним чином [1, с. 167; 2, с. 10; 3, с. 113–160; 4, с. 32–36].

Під формами контролю слід розуміти комплекс засобів, за допомогою яких слід ідентифікувати дотримання або порушення правил економічними агентами, а також застосування до них стимулюючих або дестимулюючих санкцій.

До інститутів відносять як формальні (нормативно-правові акти (конституції, законодавство, права власності), так і неформальні правила (традиції, звичаї, кодекси поведінки). Дослідження їх сутності знаходиться ще у стані становлення. Наприклад, Ельстер визначає інститут як законопримусовий механізм, який змінює поведінку з використанням сили, що являє собою найбільш визначний його аспект. Дж. Найт вважає, що інститут – це набір правил, що структурує суспільні взаємовідносини особливим чином, знання яких повинні поділяти всі члени даного співтовариства.

Формальні інститути часто створюються, щоб слугувати інтересам певних суспільних сил, що контролюють інституційні зміни в суспільстві. Гонитва за власними інтересами створює можливість утворення неефективних інститутів. Тоді інституційні структури не тільки не сприяють ефективному розвитку, а й гальмують, пригнічують, деформують, тінізують, девіатизують економічні процеси. Збереження неефективних інститутів пояснюється тим, що суб'єкти державного управління в системі можливих інституційних рішень мають коридор свободи щодо вибору із множини варіантів інституційної поведінки варіанту, який може бути на користь

приватних інтересів певних політичних сил і суперечити найглибшим найпринциповішим суспільним інтересам.

Важливе значення для розуміння механізму формування гальмівної інституційної структури суспільства має звернення до проблеми інституційної пам'яті. Так, зокрема, на нашу думку, інституційний досвід суспільства активно присутній в сучасній управлінській діяльності і визначає її ефективність, яка обмежена рівнем врахування цього досвіду в діяльності державних та недержавних інституцій. У зв'язку з цим потрібно зазначити, що як сам процес використання знань, інформації має всезагальний характер, так і передача інституційного досвіду як компонент банку соціальної пам'яті суспільства теж має всезагальні форми впливу на сучасну діяльність, на весь її простір. Так, наприклад, пам'ять про здебільшого аграрне минуле національної економіки та її обциніні інституційні форми обумовлює прояв цієї пам'яті у всіх новітніх формах діяльності, а не лише в тих з них, які належать до сучасної аграрної сфери, відтворення селянської культурної традиції в політиці, соціальній, духовній сфері, економіці. В той же час наявність самого механізму, який забезпечує безпосередність передачі цього досвіду, наприклад у межах трудової селянської сімейної організації, або опосередкованість його в межах сучасних високотехнологічних сфер, обумовлює рівень повноти та аутентичності цієї передачі.

Для врахування попереднього цивілізаційного досвіду української моделі інституційних процесів слід звернути увагу на особливості українського менталітету як прояви цивілізаційної пам'яті.

Екзогенний аспект інституційної пам'яті вітчизняного суспільства обумовлений здебільшого тінізаційними властивостями імперських впливів, тінізаційною специфікою існування вітчизняного суспільного простору як імперської провінції.

Слід зазначити, що загальні висновки щодо сутності імперських впливів пов'язані з їх гетерогенністю, нерівноправністю відносин між центром і периферійними утвореннями, особливостями інституційної організації суспільного простору, коли всі периферійні співтовариства зв'язані з центром і слабо зв'язані напряду між собою [5, с. 27]. Для імперій є характерним автократичний спосіб інтеграції територій і суспільства провінцій «зверху» [5, с. 64–65]. Таким чином, більш вагоме значення для імперського управління має вертикальний характер політичних зв'язків у протилежність комбінації зв'язків горизонтальних і вертикальних, характерних для аграрних цивілізацій. Неадекватний автократичний спосіб інституційних зв'язків звичайно призводить до посилення феномену «малого» суспільства щодо пануючого імперського. Для нього характерні відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм [2, с. 15–30]. Посилення «малого» суспільства означає утворення могутнього підґрунтя тіньових процесів.

При дослідженні тінізаційного впливу імперської організації на «мале» суспільство особливої уваги потребує аналіз ті-

нізаційного потенціалу її «кадрової» політики, особливий спосіб формування місцевої еліти. Так, набагато простіше й ефективніше імперія розширюється за допомогою розбещення аристократії імперських провінцій з моделлю «солодкого життя» власних верхів [6, с. 201]. Для цього використовується найширший комплекс заходів імперського (постімперського) впливу – освітньо-виховних, інформаційних, агентурних, культурологічних, релігійних, політичних, фінансових, психологічних тощо.

Особлива історична спадкова компліментарність багатьох поколінь вітчизняної провінційної еліти до імперських впливів, на наш погляд, призвела до відпрацювання такого режиму вітчизняного державного управління, який у сьогоденні, у постімперські часи сприймається суспільством як ворожий, репресивний, окупаційний.

У зв'язку з вищенаведеним політичним системам з розвинутою дисфункційною деформацією [7, с. 7–9] органічно притаманна тенденція до відтворення неефективних прав власності, які призводять до небезпечного явища їх віртуалізації. Віртуалізація власності, на нашу думку, це невідповідність законодавчо легітимізованих державою неадекватних, неефективних форм власності по відношенню до об'єктивно необхідних, інституційно визнаних як ефективні у даних конкретно-історичних умовах генетичних форм, що утворює деформацію перших, їх трансформацію в систему тіньових, девіаційних, криміналізованих.

Так, одним із принципівіших, визначальних теоретичних вузлів у сфері економічних відносин є питання щодо утвердження приватної власності. Віртуалізація повноцінної приватної власності у вітчизняній економічній системі де-факто, наявність гібридної нероздільності власності та влади стали основною причиною системної корупції та тіньової економіки. Вона реально набуває тіньової форми (кримінально-приватної) – державної, (корупційно-приватної) – державної, (кримінально-приватної) – (корупційно-державної), (приватно-корпоративної) – державної та інших, що обумовлює тінізацію значної частини економічного простору.

Згідно з економічною теорією прав власності власністю є не ресурс (засоби виробництва або робоча сила) сам по собі, а пучок або частка прав щодо використання ресурсу.

У витоків теорії прав власності постали два відомих американських економіста – Р. Коуз та А. Алшан. У подальшій розробці цієї теорії брали участь І. Байрицель, Г. Беккер, Д. Норт, Н. С. Ченг, Р. Певзнер та ін.

На думку Р. Коуза, різні суб'єкти після отримання права власності комбінують їх таким чином, щоб передбачувана цими правами діяльність внаслідок прийняття найефективніших рішень, мінімізації трансакційних витрат приносила дохід з найвищою ринковою цінністю. У свою чергу, прийняття ефективних рішень і наявність сильніших стимулів у суб'єкта господарювання щодо співвідношення вигод та збитків від його рішення для іншого суб'єкта залежить від повноти визначеності прав власності. Завдяки цьому, на

думку західних учених, відбувається оптимальний та ефективний розподіл ресурсів.

Якщо основними елементами (або «пучками» – за визначеннями Р. Коуза, А. Алчіана та ін.) права власності раніше називалися три базові елементи (володіння, розпорядження і користування), то в сучасних умовах право власності розглядається як володіння «пучком» із 11 таких прав. До них належать: 1) право володіння (або виключного фізичного контролю над матеріальними та нематеріальними благами); 2) право використання (тобто право застосування корисних властивостей матеріальних і нематеріальних благ для себе); 3) право управління (тобто право вирішувати, хто забезпечить ефективне використання таких благ і механізм цього використання); 4) право на дохід (тобто право володіння результатами від використання матеріальних і нематеріальних благ); 5) право на відчуження, споживання, зміну або знищення таких благ, що загалом називається правом суверена; 6) право на безпеку (або право на захист від експропріації благ і можливої шкоди, збитків від зовнішнього середовища); 7) право на передання благ у спадок; 8) право на безтерміновість володіння благом; 9) заборона використовувати блага способом, який завдає збитків довкіллю; 10) право на відповідальність у формі стягнення (тобто можливості вилучення блага для сплати боргу); 11) право на існування інститутів та процедур, за допомогою яких можна відновити порушені правомочності, що загалом отримало назву права на остаточний характер.

Ефективна реалізація потенціалу прав власності в кожній соціально-економічній ситуації має спиратися на переважне значення тієї чи іншої системи форм власності. Визначення значення приватної власності в сучасних західних системах власності зв'язано з відмінним становищем людини як носія суспільних зв'язків на Заході та в традиційних країнах, до яких слід віднести і пострадянські¹.

Як відмічає російський дослідник С. Г. Кара-Мурза, при виникненні сучасного західного суспільства як наслідок Реформації і буржуазних революцій виникла нова уява, нове становище людини як вільного індивідууму. Людина стала атомом людства – вільним і неподільним. При цьому кожен мав у приватній власності своє тіло. Воно стало тим вихідним, первинним елементом приватної власності, у володінні якої всі були рівні. В Росії (як і в Україні. – Авт.) самий сенс поняття «індивід» широкому загалу навіть до цих пір невідомий – це слово сприймається як синонім поняття «особа», що є невірним.

У західній суспільній думці поняття індивідууму розвивалося на протязі чотирьох століть філософами, починаючи з

¹ Історично Русі притаманна візантійська правова традиція, яка після прийняття Руссю християнства обумовила і суттєві відмінності у розвитку інституту права власності від західноєвропейських правових систем. Так, особливістю візантійської традиції в регулюванні відносин власності було збереження впродовж тривалого часу сумісних (общинних) форм власності. Нерозвинений характер приватної власності зумовлював існування у візантійській системі права власності інституту володіння, сферою застосування якого передусім виступали відносини користування речами, що не можуть перебувати у власності окремих громадян.

Гассенді, Гоббса і Декарта, аж до Поппера та фон Хайека, а потім самими різними школами політекономії, соціології, антропології, поведінкових наук і навіть психоаналізу. В Росії альтернативна антропологічна модель (людина як соборна особа) сформувалася у чітких термінах у кінці XIX століття у працях філософів-немарксистів (П. Хомяков, К. Леонтьєв, Вл. Соловйов). Тіло ніяк не розглядалося як приватна власність особи (мовилось: «земля – божья, а люди – цареви»).

Коли середньовічна Європа перетворювалась у сучасний Захід, відбулося звільнення людини від солідарних, общинних людських зв'язків, що зв'язували його. Капіталізму була потрібна людина, що вільно пересувається і вступає у відносини купівлі-продажу на ринку робочої сили. Тому община завжди була головним ворогом буржуазного суспільства та його культури.

У Росії розриву цих зв'язків не відбулося, не дивлячись на вплив капіталізму і реформи Столипіна. В антропологічній моделі, розвинутій в Росії на початку XX століття православними філософами, людина є соборна особа, осередок множини людських зв'язків. Тут людина завжди включена у солідарні групи (сім'ї, селянської і релігійної общини, трудового колективу, хай навіть зграї злодіїв). Повсякденним виразом цієї антропології є гасло «один за всіх, всі за одного» [8, с. 335].

Таким чином, організаційною одиницею суспільних зв'язків в Росії і в Україні є община (у сучасних умовах – протообщинні зв'язки). Общинна організація за сучасних умов давно вже мігрувала від форм організації безпосередньо селянського виробництва до загальних форм організації суспільного управління, общинний ґрунт якого, як в Україні, може бути виявлений лише внаслідок поглибленого аналізу [9, с. 184–217]. Але визначення ефективної структури власності в Україні, механізму взаємодії її окремих форм, державної політики щодо їх розвитку потребує врахування історичного досвіду розвитку форм власності в країні, їх вихідного значення у становленні адекватних інструментів розвитку, забезпечення ефективності та справедливості.

На нашу думку, враховуючи історичні закономірності розвитку вітчизняної економіки, для її розвитку визначне значення має колективна форма власності з використанням широкої системи державно-приватних партнерств. Використання іншого засадничого підходу до генези архітектоніки власності в національній економіці обумовлює її віртуалізацію як причину поширення системної тінізації економіки. Процес забезпечення детінізаційних підходів має спиратися на кілька головних напрямів:

– по-перше, вітчизняна економіка для отримання адекватної своєму генетичному коду структури має набути біполярної форми, що означає зосередження на одному полюсі сучасних великих підприємств, що визначають науково-технічний рівень виробництва, на іншому, спираючись на величезний неформальний сектор селянської цивілізації, великої кількості дрібних господарських форм, які повинні бути інтегрованими у розвинуті солідарні кооперативні структури;

– по-друге, формування соборної – солідарної детінізаційної структури вимагає формування функціональних зв'язків великих підприємств не аграрної сфери, гадано торгових фірм з широкою базою дрібних сільськогосподарських підприємств-сателітів;

– по-третє, держава повинна докласти надзвичайних зусиль для допомоги аграрному сектору, насамперед для налагодження всього обсягу зв'язків біполярної інфраструктури, створення розгорнутої мережі її горизонтальних та вертикальних зв'язків, фінансового, інвестиційного, технічного та кадрового забезпечення кооперативного руху; альтернатива цьому – обвальний характер поширення тінізаційних процесів, їх експансія в інші «великі» сучасні сектори економіки, загальна деградація та архаїзація аграрної сфери [9, с. 481–488].

Успішний досвід реформування економіки Китаю підтверджує необхідність при вирішенні проблеми власності і господарювання спиратися на уяви про біполярну природу економік селянських (незахідних) країн.

Селянські цивілізації, в тому числі вітчизняна економіка, у зв'язку з наявністю процесів міжсекторного розлому набувають різко біполярної структури – особливу форму змішаної економіки, побудованої на співіснуванні двох полюсів, на одному з яких функціонує відносно невелика кількість великих, висококонцентрованих, централізованих підприємств, на другому – величезна кількість малих – потенційно неформальної, маргінальної економіки, експлоярних (існуючих поза полюсами) форм, які формують величезний простір для тіньової діяльності. Саме простір неформальних, експлоярних економік є фундаментом країн селянської цивілізації, який є водночас потенціалом величезного поширення тіньових форм.

Раціональна взаємодія власності та господарювання великих і малих економічних форм при забезпеченні їх великої нормативно визначеної різноманітності дає змогу реалізувати завдання реформування, що і було здійснено в Китаї. Так, у 1992 році у відповідності з постановою Державного статистичного управління і Державного торгового-промислового управління було нормативно визначено існування дев'яти основних економічних секторів з включенням в них 21 виду підприємств. Ця класифікація доповнилася диференціацією укладів з точки зору поділу прав власності і прав господарювання. Вперше такий підхід було сформульовано у 1981 році на нараді, присвяченій проблемам реформи системи власності, коли було запропоновано розрізняти наступні групи всередині державного сектора: 1) держпідприємства, що управляються державою (гою-гоїн); 2) держпідприємства, що управляються ринково (гою-шіїн); 3) держпідприємства, що є самоврядними (гою-цїїн; – держава володіє, підприємство управляє); 4) державні підприємства у приватному використанні (гою-сіїн – передані в оренду приватним особам).

У статті 7 Конституції КНР 1993 року термін гоїн, який раніше застосовувався для позначення державної власності («державне управління») був замінений іншим – гою-цзин–

цзи (тобто «державне володіння»), що фактично вивело управління із числа ознак права власності.

Такий дуалістичний підхід («власність—управління») включає односкладне визначення укладу і потребує бінарного словосполучення (державно—державний, колективно—індивідуальний і т.ін.). Це означає, що зміни економічних відносин можуть відбуватися і без кардинальних змін форм власності, а саме через перехід від однієї форми управління до іншої (від державного до колективного або індивідуального управління в межах як державної, так і колективної власності) [10, с. 42–55].

Висновки

Перехід до ринкової економіки, що здійснюється у ряді країн пострадянського простору, викликає неминучі інституційні зміни, актуалізуючи при цьому проблему їх ефективності, зокрема подолання негативної тенденції відтворення неефективних прав власності, що є причиною суттєвих тінізаційних процесів.

При дослідженні тінізаційного впливу імперської організації на «мале» суспільство особливої уваги потребує аналіз тінізаційного потенціалу її «кадрової» політики, особливий спосіб формування місцевої еліти. Так, набагато простіше й ефективніше імперія розширюється за допомогою розбещення аристократії імперських провінцій з моделлю «солодкого життя» власних верхів.

Політичним системам з розвинутою дисфункційною деформациєю органічно притаманна тенденція до відтворення неефективних прав власності, які призводять до небезпечного явища їх віртуалізації. Віртуалізація власності, на нашу думку, це невідповідність законодавчо легітимізованих державою неадекватних, неефективних форм власності по відношенню до об'єктивно необхідних, інституційно визнаних як ефективні у даних конкретно—історичних умовах генетичних форм, що утворює деформацію перших, їх трансформацію в систему тінювих, девіаційних, криміналізованих.

Так, одним із принципівіших, визначальних теоретичних вузлів у сфері економічних відносин є питання щодо утвердження приватної власності. Віртуалізація повноцінної приватної власності у вітчизняній економічній системі де-факто, наявність гібридної нероздільності власності та влади стали основною причиною системної корупції та тінювої економіки.

Враховуючи історичні закономірності розвитку вітчизняної економіки, для її розвитку визначне значення має колективна форма власності з використанням широкої системи державно—приватних партнерств. Використання іншого засадничого підходу до генези архітекτονіки власності в національній економіці обумовлює її віртуалізацію як причину поширення системної тінізації економіки. Процес забезпечення детінізаційних підходів має спиратися на кілька головних напрямів:

— по—перше, вітчизняна економіка для отримання адекватної своєму генетичному коду структури має набути біполярної форми, що означає зосередження на одному полюсі сучасних великих підприємств, що визначають науково—технічний рівень виробництва, на іншому, спираючись на величезний неформальний сектор селянської цивілізації, великої кількості дрібних господарських форм, які мають бути інтегрованими у розвинуті солідарні кооперативні структури;

— по—друге, формування соборної — солідарної детінізаційної структури вимагає формування функціональних зв'язків великих підприємств не аграрної сфери, гадано торгових фірм з широкою базою дрібних сільськогосподарських підприємств—сателітів;

— по—третє, держава повинна докласти надзвичайних зусиль для допомоги аграрному сектору, насамперед для налагодження всього обсягу зв'язків біполярної інфраструктури, створення розгорнутої мережі її горизонтальних та вертикальних зв'язків, фінансового, інвестиційного, технічного та кадрового забезпечення кооперативного руху; альтернатива цьому — обвальний характер поширення тінізаційних процесів, їх експансія в інші «великі» сучасні сектори економіки, загальна деградація та архаїзація аграрної сфери.

Список використаних джерел

1. Сажина М.А. Экономическая теория / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. — М.: Норма, 2007. — 672 с.
2. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. — М.: ИНФРА—М, 2001. — 418 с.
3. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р.М. Нуреев. — М.: Норма, 2008. — 640 с.
4. Предборский В.А. Институциональная память общества: тінізаційний аспект / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково—дослідного економічного ін—ту Мін—ва економіки України. — К., 2012. — Вип. 7. — С. 32–36.
5. Наследие империй и будущее России / Под ред. А.И. Миллера. — М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое литературное обозрение, 2008. — 528 с.
6. Хомяков П.М. Свои и чужие: драма идей / П.М. Хомяков. — М.: Полиграфист, 2003. — 416 с.
7. Предборський В.А. Дисфункційний розвиток як об'єкт теорії тінювої економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково—дослідного економічного ін—ту Мін—ва економіки України. — К., 2010. — Вип. 10. — С. 7–9.
8. Кара—Мурза С.Г. Советская цивилизация / С.Г. Кара—Мурза. — М.: Алгоритм, 2001. — 528 с.
9. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія / В.А. Предборський. — К.: Кондор, 2005. — 614 с.
10. Кондрашова Л. Приватизация с китайской спецификой / Л. Кондрашова // Российский экономический журнал. — 2004. — №7. — С. 42–55.

Методичні підходи до оцінювання фінансової стійкості банківської системи

У статті розглянуті точки зору щодо фінансової стійкості банківської системи та запропоновано власне тлумачення. Проведено аналіз методів оцінки фінансової стійкості та обґрунтовано методичний підхід до оцінювання фінансової стійкості на підставі зведеного інтегрального показника.

Ключові слова: фінансова стійкість, макроекономічна стійкість, банківська система, капітальна стійкість, методика оцінки, інтегральний показник.

В статье рассмотрены точки зрения относительно финансовой устойчивости банковской системы и предложено собственное толкование. Проведен анализ методов оценки финансовой устойчивости и обоснован методический подход к оцениванию финансовой устойчивости на основании сводного интегрального показателя.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, макроэкономическая устойчивость, банковская система, капитальная устойчивость, методика оценки, интегральный показатель.

In the article the considered points of view are in relation to financial firmness of the banking system and own interpretation is offered. An analysis is conducted methods of estimation of financial firmness and the methodical going is reasonable near the evaluation of financial firmness on the basis of the erected integral index.

Keywords: financial firmness, macroeconomic firmness, banking system, capital firmness, methods of estimation, integral index.

Постановка проблеми. Банківська система кожної держави незалежно від її економічної моделі та організації суспільних відносин відіграє найважливішу роль у забезпеченні руху грошових потоків. Вона бере участь у виконанні основних функцій фінансової системи шляхом: забезпечення стабільності грошової одиниці; забезпечення переміщення фінансових ресурсів у часі, через кордон держав та між окремими галузями тощо; розробки та забезпечення способів управління ризиками; забезпечення механізму об'єднання фінансових ресурсів та їх розподілу між окремими суб'єктами господарювання; забезпечення безперервного функціонування платіжних систем, зокрема шляхом удосконалення способів клірингу та здійснення розрахунків, що сприяють торгівлі; забезпечення насичення ринку ціною інформацією, що дозволяє координувати децентралізований процес прийняття рішень в окремих галузях економіки. Тому оцінювання фінансової стійкості банківської системи є актуальним питанням для формування стратегії її подальшого розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню поняття фінансової стійкості присвячено наукові праці І. Васьковича [1], О. Дзюбляка [2], Ж. Довгань [3], В. Живалова [4], Л. Ключка [5], В. Кочеткова [9], Ю. Масленченкова [10], І. Микитчик [12], В. Пантелеєва [15], Г. Фетісова [21], Н. Шелудько [23] та інших.

Узагальнення представлених понять фінансової стійкості дає змогу стверджувати про те, що вони дають характеристику зазначеної категорії тільки з точки зору окремого банку, а не банківської системи в цілому. Виходячи з того що функції, які виконують банки і банківська система, різняться за функціональним навантаженням, то і категорія фінансової стійкості банківської системи має насамперед враховувати їх. Тому вважаємо за доцільне визначитися з категорією фінансової стійкості банківської системи.

На наш погляд, найбільш вдалим визначенням стійкості банківської системи, яке доцільно використовувати як базове у системі стратегічного управління фінансовою стійкістю, є дослідження Г.Г. Фетісова та О.П. Овчинникової, які пов'язують стійкість банківської системи з якісним її динамічним розвитком відносно впливу ендегенних та екзогенних чинників [14, 21].

На наш погляд, під фінансовою стійкістю банківської системи слід вважати її здатність як системного утворення у динамічних умовах ринкового середовища протистояти дії зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб, своєчасно виконувати власні зобов'язання з метою реалізації цільових орієнтирів грошово-кредитної політики та забезпечення фінансової безпеки держави.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних основ сутності фінансової стійкості та побудова методики оцінювання фінансової стійкості банківської системи.

Виклад основного матеріалу. На розвиток внутрішнього стану банківської системи та її зовнішнього оточення впливають чинники, які порушують стійкість системи. Проблема полягає в тому, щоб створити умови для запобігання нестійкості, яка зазвичай проявляється у банківській системі, та на підставі історичного і сучасного досвіду створити прийнятну альтернативну модель банківської системи, яка спроможна протистояти негативним процесам, що відбуваються у сучасній світовій фінансовій системі.

На відміну від проблеми стійкості інших суб'єктів економічної діяльності проблема стійкості банків має власні відмінності, які мають прояв через джерела формування фінансових ресурсів, структуру активів і капітальної бази, індикаторами оцінки стійкості. Зазначені особливості визнача-

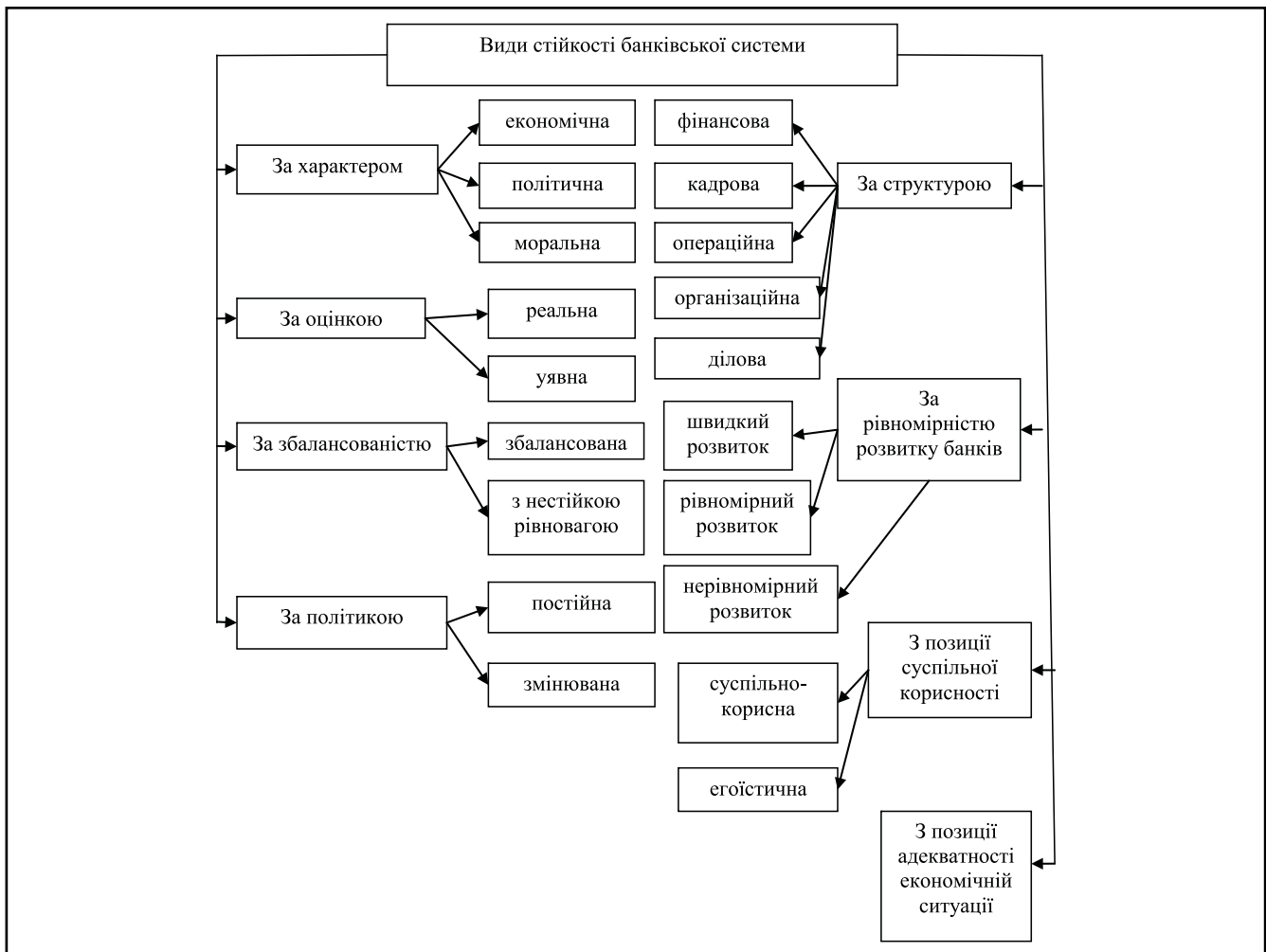


Рисунок 1. Класифікація видів стійкості банківської системи

Джерело: розроблено автором.

ються місцем банків у суспільному розподілі праці. Стійкість як якісний стан та форма розвитку банківської системи класифікується за ознаками, що представлені на рис. 1.

Сучасна банківська практика вимагає оцінювати фінансову стійкість за такими напрямками: оцінка макроекономічної ситуації та тенденцій розвитку банківської системи; оцінка достатності кількості банків та розмірів їх філіальної мережі з точки зору міри користування банківськими послугами з боку населення і підприємств; моніторинг діяльності банків; аналіз банківської звітності відповідно до виконання певних норм і правил, встановлених Національним банком України (НБУ).

З метою вирішення питання визначення поточного і прогнозування майбутнього стану фінансів банківської системи, вирішення завдань підтримки прийняття управлінських рішень необхідно проводити аналіз фінансової стійкості банківської системи (рис. 2).

Слід відмітити, що у світовій практиці існує багатогранність підходів до оцінювання фінансової стійкості банківської системи. Основна група показників фінансової стійкості направлена на оцінку надійності функціонування банківської системи. Показники відібрані на підставі методики аналізу

CAMELS, що включає шість компонентів: достатність капіталу, якість активів, якість управління, доходність /прибутковість, ліквідність, чутливість до ринкових ризиків [6]. Проведений спеціалістами Міжнародного валютного фонду аналіз свідчить, що показники основної групи використовуються майже в усіх країнах світу незалежно від особливостей регулювання та нагляду за банківською сферою [16, с. 8].

Допоміжна група націлена на проведення більш комплексної оцінки стійкості банківської системи, аналіз фінансового стану інших учасників фінансового ринку, суб'єктів економічної діяльності, а також оцінки стану самих фінансових ринків, насамперед ринку нерухомості і фондового ринку.

Однією з найбільш розвинених систем дистанційного моніторингу фінансової стійкості банківської системи є заснована Банком Італії у 1993 році методика PATROL, яка, окрім визначення її поточного стану, імітує вплив таких зовнішніх шоків, як несподіваний відтік депозитів, зростання питомої ваги пролонгованої заборгованості клієнтів [25, с. 6].

Іншим прикладом дистанційного аналізу фінансової стійкості банківської системи є французька рейтингова система OPPA (Organization and Reinforcement of Prevention Action), яка використовує бази даних Банку Франції і банківської ко-



Рисунок 2. Комплекс аналізу фінансової стійкості банківської системи

Джерело: складено автором.

місії, результати інспекційних перевірок банків, дані зовнішніх аудиторів [328]. У зазначеній системі розраховуються чотирнадцять показників, які поділяють на п'ять груп: пруденційні коефіцієнти (капітал, ліквідність), балансова і позабалансова діяльність (якість активів та кредити), ринковий ризик, доходи, якісні критерії (держателі акцій, управління і внутрішній контроль) [22].

Виходячи з того що більшість рейтингів складається із певної сукупності співвідношень між агрегованими статтями банківської звітності (коефіцієнтів), мова має йти про використання коефіцієнтного аналізу [22]. Однією з найбільш розвинених систем коефіцієнтного аналізу є система BAKIS (BAKredInformationSystem), яка використовується Центральним банком Німеччини з 1997 року. Ця система включає в себе 47 коефіцієнтів, 19 з яких відносять до ринкових ризиків, 2 – до ризиків ліквідності і 10 пов'язані з прибутковістю банківських операцій. Зазначеним коефіцієнтам присвоєний ваговий коефіцієнт значущості [22].

На обмеженість методу рейтингового аналізу звернули увагу російські вчені А.Д. Шеремет і Г.М. Щербакова: «Рейтинги є потужним засобом формування громадської думки про діяльність кредитних установ, який іноді помітно впливає на рівень їхнього фінансового стану. Проте рейтинг – це аналіз, і тим більше не комплексний аналіз, а лише експертний спосіб визначення місця того чи іншого банку серед інших кредитних установ за обмеженим колом показників» [24, с. 23].

Відносно коефіцієнтного аналізу слід підкреслити, що виникає суттєва проблема, яка полягає в тому, що у банків з різною спеціалізацією та індивідуальною специфікою діапазони значень багатьох коефіцієнтів будуть суттєво різнитися у зв'язку з тим, що результати такого аналізу щодо всієї

сукупності банків будуть недостатньо точними. Для вирішення цієї проблеми використовують метод поділу банків на однорідні групи на основі одного або декількох критеріїв.

У наукових дослідженнях з метою моделювання стану фінансової стійкості банківської системи запропоновано визначення і враховування критеріальної точки зміни рівня фінансової стійкості. Для дослідження критеріальної точки зміни рівня фінансової стійкості використовувалися методи непараметричної статистики та модель динамічного нормативу.

Теоретичні та методичні засади формування моделі динамічного нормативу розробили російські вчені Н.М. Погостинська та Ю.А. Погостинський, які застосували методи непараметричної статистики до аналізу фінансового стану підприємства за даними звітності [17].

Заслугує на увагу запропонована методика аналізу фінансової стійкості банків за допомогою динамічного нормативу Л. Примостки [18]. Основні елементи методики побудови динамічного нормативу наступні: система інтегральних показників – сукупність значимих співвідношень (коефіцієнтів, індексів, аналітичних моделей, сукупності індикаторів), які комплексно характеризують кожну із складових фінансової стійкості банків (ліквідність, платоспроможність, надійність, фінансовий стан); динамічний норматив – сукупність показників, упорядкованих за ознакою міри їх динаміки (зокрема темпів чи індексів зростання або приросту) так, що підтримка цього порядку в реальній діяльності банків забезпечує кращі порівняно з попереднім періодом результати; 3) нормативна, або еталонна модель – формалізований опис бажаного стану банків, здійснений за допомогою впорядкованого ряду індексів динаміки аналітичних показників, які характеризують процес розвитку банку [18, с. 41].

Слід зазначити, що визначення рівня фінансової стійкості є важливим етапом для формування пріоритетних напрямів розвитку та стратегічного управління банківською системою, що зменшить негативний вплив нестабільного зовнішнього середовища та мінімізації дії загроз для динамічного її розвитку. Тому, на наш погляд, виникає потреба комплексної методики оцінювання фінансової стійкості банківської системи з урахуванням її функціональних складових та врахування методологічної основи, яка ґрунтується на системному підході.

О. Мертенса та Дж. Урга досліджували застосування методики маржинального аналізу в процесі оцінки ефективності банківської системи [11], а також спроби формування інструментарію багатовимірного маржинального аналізу, реалізовані в технологіях Аналізу середовища функціонування

(АСФ–технологіях) [20]. В інших дослідженнях показники фінансової стійкості банків пропонується оцінювати за методикою побудови нейронових мереж, яка базується на використанні методів нелінійної апроксимації масиву багатовимірних даних; для аналізу динамічної активності банків рекомендується використовувати моделі стохастичної апроксимації; для графічної інтерпретації результатів аналізу – методи когнітивної графіки [8].

Виходячи з того що сталість розвитку банківської системи характеризується значною кількістю фінансових показників, показник фінансової стійкості слід розглядати агреговано. Вибір показників для розрахунку має охоплювати всі спектри оцінювання дієздатності банківської системи.

На наш погляд, для узагальнюючої комплексної оцінки фінансової стійкості банківської системи доцільно використо-

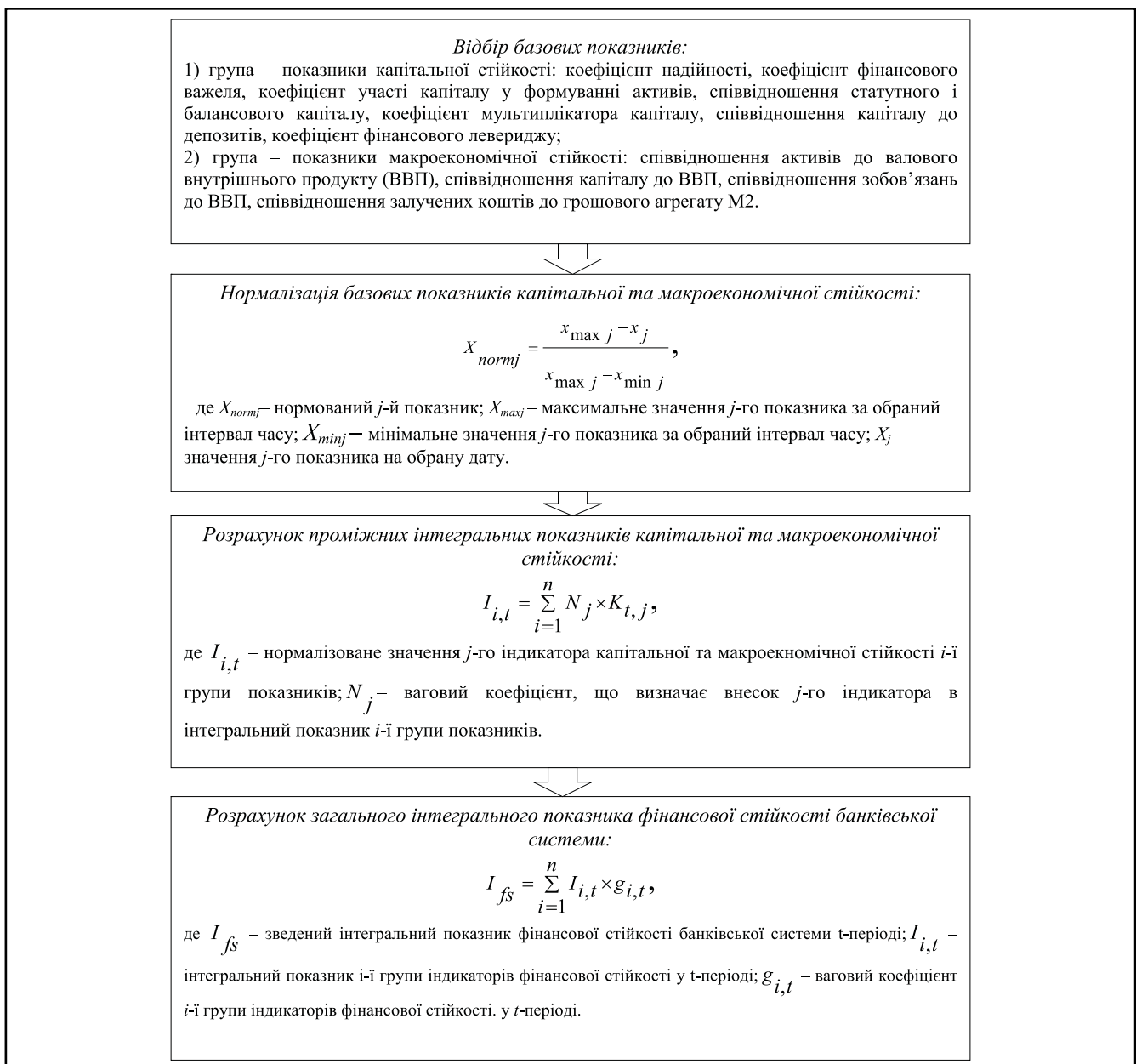


Рисунок 3. Алгоритм розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості банківської системи

Джерело: авторська розробка.

Динаміка інтегрального показника фінансової стійкості за період з 01.01.2009 по 01.04.2012

Дата	Інтегральний показник капітальної стійкості	Інтегральний показник макроекономічної стійкості	Зведений показник фінансової стійкості
01.01.2009	0,955	0,171	0,955
01.04.2009	0,463	0,594	0,463
01.07.2009	0,776	0,715	0,776
01.10.2009	0,720	0,680	0,720
01.01.2010	0,403	0,580	0,403
01.04.2010	0,452	0,739	0,452
01.07.2010	0,406	0,862	0,406
01.10.2010	0,514	0,804	0,514
01.01.2011	0,664	0,618	0,664
01.04.2011	0,468	0,738	0,468
01.07.2011	0,496	0,861	0,496
01.10.2011	0,565	0,806	0,565
01.01.2012	0,565	0,548	0,565
01.04.2012	0,768	0,725	0,768

Джерело: розраховано автором.

увати метод багаторівневого агрегування обраних показників з визначенням проміжних та узагальненого інтегральних показників фінансової стійкості. Алгоритм розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості банківської системи представлено на рис. 3.

Виділення двох груп базових показників для розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості обґрунтовано тим, що в останній час регулювання банківської діяльності сконцентровано на оцінці достатності капітальної бази та макроекономічній політиці.

Вибір зазначених коефіцієнтів здійснений відповідно до їх репрезентативності, наявності простоти визначення та інформаційного забезпечення, яке повинне виконуватися.

На думку фахівців Міжнародного валютного фонду, одним із ключових завдань діяльності регуляторів фінансового ринку в посткризовий період має стати використання макроруденційного аналізу та розширення повноважень центральних банків як головних регуляторів грошового та фінансових ринків [13, с. 4].

Як зазначає автор [7], макроруденційна політика відрізняється від мікроруденційного нагляду в аналізі стійкості фінансового ринку, який відбувається на агрегованому рівні, а не на рівні окремих фінансових установ; до уваги приймається весь фінансовий ринок, а не тільки банківські установи; аналізуються взаємозв'язки між системоутворюючими фінансовими установами, середніми та дрібними для уникнення ситуації ефекту «доміно».

До групи показників макроекономічної стійкості доцільно включати показник співвідношення обсягу залучених коштів до грошових агрегатів, зокрема грошового агрегату M2. Тенденція до зниження цього показника свідчить про зменшення рівня довіри до банківської системи та загострення проблем з ліквідністю як для окремих банківських установ, так і для банківської системи в цілому.

Розрахунок показників здійснювався за період з 01.01.2009 по 01.04.2012. Отримані результати представлені у таблиці.

Виходячи з того що інтегральний показник фінансової стійкості банківської системи може приймати значення від 0 до 1, можна стверджувати, що найбільш високий рівень фінансової стійкості спостерігається у 2008 році (до кризовий період). Станом на 01.04.2012 він становив 0,768, що, у свою чергу, свідчить про поступовий вихід банківської системи із кризи та стабілізація її функціонування.

Перераховані показники можуть слугувати сигналами можливої появи негативних явищ у банківській системі. Однак при раціональному керівництві їх можна подолати без негативних наслідків для фінансової стійкості.

Висновки

Розроблену комплексну методику оцінювання рівня фінансової стійкості банківської системи доцільно використовувати при проведенні аналізу як банківської системи, так окремо взятих банківських установ; у процесі оцінювання окремих груп банків за різними критеріями фінансової стійкості; для прийняття рішень щодо розробки стратегічного плану розвитку банківської системи.

Список використаних джерел

1. Васькович І.М. Забезпечення фінансової стійкості банків України в умовах ринку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / І.М. Васькович. – НАН України, Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2006. – 19 [1] с.
2. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк. – Тернопіль, 2009. – 257 с.
3. Довгань Ж.М. Фінансова стійкість банківської системи України: проблеми оцінки та забезпечення: монографія / Ж. М. Довгань. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 450 с.
4. Живалов В.Н. Повышение устойчивости функционирования коммерческих банков: автореф. дис. на соискание науч. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.01 – «Финансы, денежное обращение, кредит» / В.Н. Живалов; Финансовая академия. – М.: 1997. – 21 [1] с.

5. Ключко Л.А. Фінансова стійкість комерційного банку, методи її оцінки та зміцнення: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Л.А. Ключко. – Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. – Київ: 2002. – 21[1] с.
6. Коваленко В.В. Банківський нагляд: навч. посіб. / В.В. Коваленко. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 262 с.
7. Коваленко В.В. Концептуальні засади макропруденційного нагляду та регулювання банківської діяльності / В.В. Коваленко, Б.А. Дадашев // Ефективна економіка. – 2012. – №4. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1074>
8. Котенков В. Устойчивое развитие банков России / В. Котенков, Б. Сазыкин // Бюллетень финансовой информации. – 2000. – №2. – С. 49–56.
9. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: монографія / В.М. Кочетков. – К.: Вид-во Європ. Університету, 2003. – 300 с.
10. Масленчиков Ю.С. Системное и ситуационное управление банковской деятельностью / Ю.С. Масленчиков, Ю.Н. Тронин // Бизнес и банки. – 1998. – №3. – С. 1–3.
11. Мертенс О. Ефективність банківської системи України / О. Мертенс, Дж. Урга // Банківська справа. – 1999. – №6. – С. 29–36.
12. Микитчик І.І. Порівняльний аналіз методик рейтингової діяльності банків / І.І. Микитчик // Регіональна економіка. – 2007. – №3. – С. 167–173.
13. Науменкова С.В. Нові тенденції в механізмі регулювання фінансового сектору / С.В. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2011. – №12. – С. 4–11.
14. Овчинникова О.П. Основные направления обеспечения динамической устойчивости банковской системы / О.П. Овчинникова, А.Ю. Бец // Финансы и кредит. – 2006. – №22. – С. 2–11.
15. Пантелеев О. Фінансова стійкість комерційного банку: проблеми регулювання / О. Пантелеєв, С. Халява // Банківська справа. – 1996. – №1. – С. 32–35.
16. Плисецкий Д. Система мониторинга финансового сектора экономики / Д. Плисецкий // Банковское дело. – 2004. – №9. – С. 6–10.
17. Погостинская Н.Н. Системный анализ финансовой отчетности / Н.Н. Погостинская, Ю.А. Погостинский. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 96 с.
18. Примостка Л. Методика аналізу фінансової стійкості банку за допомогою динамічного нормативу / Л. Примостка // Вісник Національного банку України. – 2002. – №10. – С. 40–44.
19. Севриновский В. Развитие систем банковского мониторинга: анализируя мировой опыт [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.hedging.ru/publication/337>.
20. Уткин О.Б. Применение высокотехнологий для анализа эффективности банков / О.Б. Уткин // Деньги и кредит. – 2001. – №8. – С. 26–29.
21. Фетисов Г.Г. Методологические основы формирования устойчивости банковской системы / Г.Г. Фетисов // Финансы и кредит. – 2002. – 15 (105). – С. 2–13.
22. Ходачник Г.Е. Зарубежный опыт диагностики кризисного состояния в банковской сфере / Г.Е. Ходачник // Менеджмент в России и за рубежом: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-4/07/>.
23. Шелудько Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку / Н. Шелудько // Вісник Національного банку України. – 2000. – №3. – С. 40–44.
24. Шеремет А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А.Д. Шеремет, Г.Н. Щербакова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 256 с.
25. Шумило І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило, В. Міщенко, Р. Лисенко // Вісник Національного банку України. – 2006. – №3. – С. 1–6.

В.Д. СКИЦЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет будівництва і архітектури

Підвищення ефективності конкурентної політики в Україні

На початку третього тисячоліття світова конкуренція розгортається не лише між країнами, а й між блоками та союзами. Багато в чому ця тенденція пов'язана з бурхливим розвитком транснаціональних корпорацій (ТНК) і появою такого феномена, як глобальна економіка. Корпорації, використовуючи політичні розбіжності між країнами, нерівномірність розвитку їх економічного потенціалу, змогли в короткий проміжок часу досягти абсолютно повної фінансової і політичної незалежності від держав. У результаті уряди стали заручниками рішень, які приймають керівники ТНК. Інтеграція країн колишнього СРСР у світову економіку після 70 років панування

принципово іншої господарської системи вимагає як удосконалення антимонопольного регулювання в цих країнах відповідно до міжнародних принципів і норм, так і активного застосування досвіду країн, що мають тривалі традиції в означеній сфері.

Ключові слова: конкуренція, конкурентна політика, ефективність конкуренції, сучасний протекціонізм, недосконала конкуренція, сучасна монополізація, глобальна конкурентоспроможність країн, ефективність конкурентної політики, банк розвитку, механізм олігополії, витрати виробництва, інституції.

В начале третьего тысячелетия мировая конкуренция разворачивается не только между странами, но и между блоками и союзами. Во многом эта тенденция связана с бурным развитием транснациональных корпораций (ТНК) и появлением такого феномена, как глобальная экономика. Корпорации, используя политические разногласия между странами, неравномерность развития их экономического потенциала, смогли в короткий промежуток времени достичь абсолютно полной финансовой и политической независимости от государств. В результате правительства стали заложниками решений, которые принимают руководители ТНК. Интеграция стран бывшего СССР в мировую экономику после 70 лет господства принципиально иной хозяйственной системы требует как усовершенствования антимонопольного регулирования в этих странах в соответствии с международными принципами и нормами, так и активного использования опыта стран, имеющих давние традиции в указанной сфере.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная политика, эффективность конкуренции, современный протекционизм, несовершенная конкуренция, современная монополизация, глобальная конкурентоспособность стран, эффективность конкурентной политики, банк развития, механизм олигополии, издержки производства, институции.

At the beginning of the third millennium the world competition expands not only between countries, but even between blocs and associations. Mostly this tendency connected with rapid development of transnational corporations (TNC) and with appearance of such phenomenal occurrence as global economics. Corporations that use political countries' discrepancies, disproportional development of their economical potential, were able to achieve absolute complete financial and political independence from countries for a short period of time. As a result governments became hostages of the decisions that are taken by chiefs of the TNC. Integration of former USSR countries into the world economics after 70 years of other high-principled economic system domination demands as antimonopoly regulation improvement in these countries to the international principles and standards, as active application of the countries due to the international principles and standards, as active application of the countries' experience that have protracted traditions in the certain sphere.

Keywords: competition, competitive policy, effectiveness of competition, current protectionism, imperfect competition, current monopolization, global competitiveness of countries, effectiveness of competitive policy, development bank, mechanism of oligopoly, production cost, institutions.

Постановка проблеми. Надання Україні статусу країни з ринковою економікою, вступ до СОТ, посилення вектора євроатлантичної співпраці вимагають наукового обґрунтування оптимальних шляхів створення ефективного конкурентного середовища. Автор вважає, що на сьогодні юри-

дичні закони і механізми їх реалізації не зможуть забезпечити достатньо розвинутий ринок і розвинуту економіку (комерційні банки, товарні та фондові ринки, валютні біржі, якісно нові податкові механізми), якщо ідеологія конкуренції та цінності ринкової економіки не будуть належним чином сприйняті суспільством.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням формування конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємств присвячено праці українських та російських науковців, серед них: Г. Азоев, Ю. Іванов, П. Орлов, Є. Пеліхов, А. Войчак, А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Гончарук, Ю. Коробов, В. Кочетков, А. Градов, Р. Фатхутдінов, А. Челенков, Є. Панченко, С. Светульников та ін. Ця проблема стала предметом досліджень зарубіжних науковців, таких як А. Пігу, Дж. Робінсон, Є. Чемберлін, Ф. Хайек, М. Портер, Ф. Котлер, Р. Грант, Д. Тіс, К. Прахалада тощо.

Мета написання вищезазначеної статті полягає в прагненні посилити увагу до конкурентної політики з боку всіх гілок влади країн колишнього СРСР (безпосередньо України) та суспільства в цілому до необхідності надання процесу глобалізації соціального виміру, спрямувати співробітництво антимонопольних органів у площину практичного застосування законодавства про захист економічної конкуренції, її розвиток, формування проконкурентної культури в суспільстві, оскільки у зв'язку з економічною кризою 2008–2010 років загальний ранг України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності знизився із 72 до 89-го із 139 країн – учасниць рейтингу (станом на 2010 рік). Найнижчі ранги відповідно до рейтингу Україна отримала за інституційне (134) та макроекономічне (132) середовище, ефективність товарного ринку (129) [1].

Виклад основного матеріалу. Політика – сфера суспільної діяльності, основу якої становить проблема завоювання, утримання й використання державної влади. Як історичне явище політика розвивається з ускладненням соціальної організації суспільства. В залежності від об'єкта політика поділяється на соціальну, технічну, демографічну, економічну тощо. Оскільки конкуренція – категорія ринкової економіки, а її зародження і виникнення історично належать до простого товарного виробництва, то в процесі конкуренції кожний дрібний виробник намагався створити для себе найбільш вигідні умови виробництва і збуту товарів, а отже прагнув використати політичну і юридичну владу в своїх інтересах. Юристи під конкурентною політикою розуміють діяльність держави та наддержавних органів, спрямовану на створення та захист ефективної конкуренції як на національному, так і на глобальному ринках, сприяння розвитку конкурентних відносин, підвищення конкуруючої культури суспільства [2]. Теоретичні обґрунтування конкурентної політики, спрямованої на захист національних інтересів, прагнули започаткувати ще представники меркантилізму, тобто економічної політики держави, яка виражала інтереси торгової буржуазії і сприяла розвитку торгівлі та промислово-

сті шляхом прискореного нагромадження капіталу, стимулювання зовнішньої торгівлі, колоніальних пограбувань тощо. У ХХ і на початку ХХІ ст. конкуренція у всіх країнах свідомо використовується як одна з рушійних сил економічного і соціального прогресу, є важливим інструментом регулювання пропорцій суспільного виробництва в умовах ринку. Проте в умовах дефіциту конкуренція зникає, а без неї неможливе існування добре функціонуючого ринку. Конкуренція зароджується тоді, коли господарські суб'єкти стають незалежними як від «внутрішніх», так і від «зовнішніх» сил, отримують економічну свободу. Вони контролюють господарську діяльність один одного, при цьому не гірше, ніж це спроможна зробити держава.

Зовнішня політика залежить від характеру внутрішньої політики, оскільки її стратегія — шлях, завдяки якому національний інтерес реалізується з врахуванням наявних ресурсів та здатності країни впливати на події за кордоном. Разом із тим міжнародні відносини певною мірою впливають на внутрішню політику як соціальну, технічну, демографічну, так і економічну.

Фритредерство — економічна політика промислової буржуазії, напрям у буржуазній економічній теорії, що характеризується, наприклад, вимогами так званої вільної торгівлі, невтручанням держави в економічне життя країни. Ця політика поширилася в Англії у 18 ст., а на межі 19 і 20 ст. втратила своє значення, поступившись місцем протекціонізму; системі економічних заходів держави, спрямованих на захист національної економіки від іноземної конкуренції, на розвиток зовнішніх ринків. Найважливішим знаряддям протекціонізму є митна політика, яка зумовлює зростання цін на товари внутрішнього ринку й веде до зниження життєвого рівня тих, хто живе на трудові доходи. Сучасний протекціонізм промислово розвинутих країн служить інтересам національних і транснаціональних монополій, які стали провідними суб'єктами світогосподарських зв'язків, об'єктами ринків недосконалої конкуренції. Стійке положення транснаціональних корпорацій дає їм можливість більш рішучих заходів у разі криз — закриття підприємств, скорочення виробництва, що веде до безробіття і т. п. негативних явищ. Цим пояснюється і явище дезінвестицій (масового вилучення капіталу з країни). Такі факти мали місце в економіці України, коли стрімкий відплив капіталу за кордон уже на початку 2008 року знекривив економіку України в період світової економічної кризи [3]. Відомо, що майже всі впливові фінансово-промислові групи — System Capital Manage mint, «Індустріальний Союз Донбасу», група «Приват» та інші — мали в своєму арсеналі великі промислові проекти у невеликих містах України. Однак криза призупинила реалізацію таких проектів. У США ж та багатьох країнах Азії у випадку кризи такі процеси не припиняються, на зміну приватним ініціативам приходять так звані банки розвитку, які за державний кошт або за кошти Міжнародних організацій продовжують інвестувати в різні проекти і тим самим сприяють зростанню добробуту населення в містах із нерозвиненим бізнес середовищем. Проте ані ЄБРР, ані Сві-

товий банк в Україні таку стратегію не використовують, а Україна не має національної Установи, яка могла б взяти на себе фінансування розвитку регіональних проектів [4]. Компанії отримують переваги над своїми міжнародними конкурентами тому, що вони вбачають нову основу для конкуренції або знаходять нові і кращі засоби конкурувати по-старому. Міжнародна економічна конкуренція все більше стає важливим внутрішнім фактором розвитку всіх країн, а підтримка конкурентного середовища в усіх країнах у даний час стала важливим завданням державного регулювання економіки. Наприкінці ХХ ст. політика держав була спрямована, з одного боку, на стимулювання зовнішньоекономічної експансії своїх компаній та зміцнення їх позицій на світових ринках і стимулювання інвестиційної виробничо-комерційної діяльності іноземних компаній та підприємств у національній економіці — з іншого.

Оскільки ринкова економіка на початку ХХІ ст. являє собою складний організм, що включає величезну кількість різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, що взаємодіють в умовах розгалуженої системи правових норм бізнесу, то і монополізація господарства має свої особливості. По-перше, велетенське збільшення обсягів монополістичних об'єднань і зменшення їхньої питомої ваги у загальній кількості підприємств. Якщо, наприклад, в Україні кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання на початок 2010 року зросла в 2,04 раза порівняно з 1997 роком, то кількість корпорацій — у 2,43 раза; дочірніх підприємств — у 3,85 раза, філій (відокремлених підприємств) — у 3,95 раза; 4,9 відсотка підприємств, площа сільськогосподарських угідь яких становить близько 4000 тис. га, концентрують 18,5 відсотка загальної площі сільськогосподарських угідь підприємств; 2,4 відсотка підприємств, площа яких становить 3344 тис. га, — відповідно концентрують 15,6 відсотка, а 12 відсотків підприємств, площа яких перевищує 2400 тис. га, концентрують 11,3 відсотка. Між тим обсяг продукції сільського господарства, виданої пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв, зменшився з 5,8 відсотка у 2000 році до 2,5 відсотка у 2009 році; відповідно продукції рослинництва — з 8,5 до 3,7 відсотка, а тваринництва — з 0,5 до 0,1 відсотка [5].

Друга особливість сучасної монополізації — її міжнаціональний характер, посилення ролі ТНК, зокрема багатогалузових корпорацій, що дає підстави говорити про «глобалізацію корпорацій». Приміром, серед п'ятисот наймогутніших монополій США понад 90 відсотків існують у формі багатогалузових концернів. Лише 5 відсотків серед цих гігантських корпорацій випускають однопрофільну продукцію, а переважна більшість їх має у своєму складі в середньому підприємства 11 галузей, а найбільш могутні монополії — до 30–50 галузей. Наймогутніші монополії часто вдаються до диверсифікації з метою уникнення складних проблем у базовій галузі замість капіталізації для їх розширення [6].

Особливістю сучасної монополізації є також її прихований характер, тобто включення у сферу залежності від гігантських монополістичних об'єднань формально самостійних дрібних і середніх підприємств через систему субконтрактів, субпостачальників та ін. До особливостей сучасної монополізації варто також віднести посилення централізації виробництва і капіталу, появу акціонерної власності, що виникає в результаті об'єднання декількох капіталів, перерозподіл власності, що не має нічого спільного з глобалізацією як міжнародною інтеграцією, демократичною, справедливою, яка враховувала б інтереси всіх країн і народів, була б спрямована на стимулювання інвестицій, модернізацію і розвиток виробництва, спроможного конкурувати на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Звертає на себе увагу і така особливість сучасної монополізації, як посилення ролі конгломератів у міжнародній експансії монополістичного капіталу, їх інтереси насамперед до ключових галузей економіки, а також до галузей, які забезпечують зростання частки п'ятого та шостого технологічного укладів (мікроелектроніки, генної інженерії, робототехніки, авіабудування, космічних технологій тощо). Особливістю є також посилення дерегуляції промисловості. Великі корпорації в обхід законодавства по обмеженню монополізму використовують легальні з погляду законодавства форми об'єднань монополістичної діяльності:

- холдингові компанії (товариства, створені великими монополіями для управління дочірніми підприємствами через систему участі). Ввібравши в себе контрольні пакети акцій десятків сотень, а іноді й тисяч підприємств, холдинг спрямовує їх на розвиток; прибутки, що зростають, дозволяють великим холдингам повертатися і до власної підприємницької діяльності. Юридично існують як акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, одноособові підприємства;
- систему участі (взаємне володіння одними акціонерними компаніями цінними паперами інших акціонерних компаній створює багатоступінчасту залежність великого числа підприємств від значного акціонерного капіталу, що одержує можливість розпоряджатися величезними сумами чужого капіталу і «викачувати» з підконтрольних підприємств прибуток);
- конгломератні злиття, тобто монополістичні об'єднання, які утворилися шляхом поглинання прибуткових різногалузевих підприємств, що не мають виробничої та технічної спільності;
- приховані прийоми встановлення монопольного панування (джентльменські угоди, лідерство в цінах тощо). В зв'язку з цим найчисленнішою групою порушень протягом багатьох років є зловживання монопольним (домінуючим) становищем понад 47 відсотків (більше восьми тисяч порушень). При цьому майже половина цих правопорушень мають місце на регульованих ринках природних монополій. Слід зазначити, що майже 23 відсотка всіх порушень конкурентного законодавства за останні п'ять років становили антиконкурентні дії органів влади й самоврядування [7].

Розподіл фірмових сфер діяльності по декількох господарських одиницях дає підприємству так званий ефект диференціації, який проявляється у зменшенні питомої ваги виробничих витрат і у вигоді, яку отримують від широкої диференціації продуктів і послуг. Тому податкова дискримінація великотоварних підприємств порівняно з малим і середнім бізнесом завжди виправдана. Виділяють декілька основних факторів, які впливають на потенціал прибуткової галузі:

- конкуренція між діючими на ринку фірмами;
- небезпека появи нових конкурентів;
- можливість появи товарів – заміників;
- ринкові позиції постачальників і споживачів [8].

У фундаменті господарського механізму промислово розвинутих країн в останні десятиліття відбулися серйозні зміни:

- з одного боку, інтернаціоналізація господарства і посилення конкуренції, в тому числі міжнародної, у значній мірі підірвали монопольно регулюючі сили в межах багатьох національних олігополій;
- з іншого боку, почали з'являтися олігополістичні структури в галузях уже в масштабі всього світового господарства: в автомобілебудуванні, електронній і фармацевтичній промисловості тощо;
- ключовою ланкою структури національних олігополій стало погодження чи формування відносно стабільної системи цін на продукцію галузі. Підрив подібної системи веде до послаблення всієї структури;
- у межах світової олігополії головним об'єктом погодженої політики стають не ціни, а сфери, тісно пов'язані з науково-технічним прогресом. Патентна політика, організація філіалів, науково-технічне співробітництво ефективно використовуються в цілях оптимізації прибутку, створення конкуруючих переваг і отримання інших економічних і технічних результатів (виробничих, технологічних, організаційних, конструктивних, управлінських, кваліфікаційних). За методикою Світового економічного форуму показник глобальної конкурентоспроможності країн, який складається із 12 підсумкових векторів, базується на чотирьох векторах: вища освіта, ефективність ринку праці, технологічна готовність і інновації. Виходячи з вищезазначеної методики індекс глобальної конкурентоспроможності України за 2011–2012 роки залишається на рівні 4,0 при максимальному значенні індексу – 7, займаючи в рейтингу 82-ге місце із 142 досліджених країн [9]. Між тим вирішальну роль у стимулюванні науково-технічного прогресу на рівні компаній грає і грає тиск монополістичної конкуренції і по лінії цін, і по лінії нецінових факторів. Лише він змушує керівників великих корпорацій докладати максимум зусиль і ризикувати, щоб утримувати і тим більше посилювати свої конкурентні позиції, використовуючи в основному такі типи бар'єрів для входу в галузь, як:
- а) виняткові права, що одержують від держави. Іноді держава свідомо йде на те, щоб надати окремій фірмі статус монополіста в певній галузі або секторі національного ринку. Часто як такий монополіста виступає сама держава;

б) патенти і авторські права, після закінчення дії яких бар'єр для входу в галузь зникає;

в) перевага низьких витрат великого виробництва, що робить даний ринок недоступним для потенційних продавців, оскільки вони не зможуть отримати прибуток при даній ціні.

У світовій економіці в умовах загострення міжнародної технологічної конкуренції все більшого розповсюдження набувають процеси кооперації та співробітництва. По-перше, в багатьох галузях найважливіші фірми вже не конкурують тільки на локальних ринках. Сферою їх дії стає світовий ринок. По-друге, продукти та послуги стають все більше такими, що базуються на інтенсивному використанні різноманітної інформації. Таке використання складних технологій вимагає тісного співробітництва спеціалістів і компаній. По-третє, нові продукти та послуги, як правило, охоплюють увесь портфель технологій. Необхідним стає кооперування та співробітництво навіть із найсильнішим суперником.

Природно, що для споживача вигідніше придбати товари на абсолютно конкурентному ринку, ніж на чисто монопольному чи олігопольному, оскільки в першому випадку ціна значно нижча. Монополії (олігополії) роблять споживачів біднішими, скорочуючи наявність товарів по відношенню до тієї кількості, яка була б при досконалій конкуренції. Проте не варто забувати і про негативні риси конкуренції:

- вона посилює процес концентрації виробництва, який, у свою чергу, приводить на певному етапі до виникнення монополії;

- внаслідок боротьби за ринки збуту товаровиробники розширюють масштаби виробництва, випускають надмірну кількість товарів, що призводить до криз;

- використання нечесних методів конкуренції великими компаніями призводить до придушення малих та середніх підприємств, їх банкрутства;

- міжнародна конкуренція часто ведеться нецивілізованими методами, придушує національних товаровиробників та ін.

Отже, в умовах панування монополій з'являються такі соціально-економічні проблеми, які не підвладні ринку. Тому держава має втручатися в економіку і регулювати її, спрямовуючи до розвитку науково-дослідних і конструкторських робіт та виробництва у відповідності з вимогами науково-технічного прогресу як на рівні національного господарства, регіонального, галузевого, чи на рівні фірм. Характерною рисою подібного державного регулювання у промислово розвинутих країнах є активне використання механізму олігополії, а отже, процеси кооперації та співробітництва фірм. Ця своєрідна економічна організація галузі характеризується динамічним співвідношенням монополюючих і конкурентних сил і, по суті, становить фундамент промислово розвинутих країн. Саме з олігополією на рівні з побічним регулюванням економічних процесів державою пов'язані науково-технічний прогрес і ефективність суспільного виробництва. В Україні частка підприємств, що діють на ринках з конкурентною структурою, досягла 54,3

відсотка; питома вага підприємств, що діяли на ринках зі структурними ознаками домінування на монополізованих ринках, знизилася до 30 відсотків, а частка олігопольного сектору перевищила 16 відсотків. Ці показники протягом останніх років дещо коливалися, однак тенденція, що складалася після процесів демонополізації, зберігається [10].

Основні завдання законодавства по обмеженню монополізму:

- забезпечення сприятливих умов і стимулів для розвитку конкуренції і підприємництва в національній економіці;

- зняття всіх перепон на шляху активізації конкуренції на правовій основі;

- визначення правового режиму регулювання відповідальності за монополістичні дії і порушення правил чесної гри;

- захист інтересів малого і середнього підприємництва від сваволі великого бізнесу;

- створення умов для розвитку національного господарства. Законодавство по обмеженню монополізму тісно пов'язане із загальною системою заходів, за допомогою яких держава намагається впливати на ринкові відносини і форми об'єднання підприємств. Воно обмежує найбільш потворні прийоми монополістичної діяльності, справляє певний вплив на конкурентну боротьбу, але не зачіпає найважливіших інтересів великих корпорацій – контроль за цінами з метою максимізації прибутків.

Головна мета державного втручання полягає у захисті і зберіганні вільної конкуренції (обмеженні монополій, підтримці і сприянні малому бізнесу, захисті прав споживачів тощо) – найважливішої передумови економічного і політичного розвитку. Стимулювання вільної конкуренції є і буде головним напрямом економічної політики, найважливішим фактором модернізації економіки. Саме вільний ринок передбачає такий режим свого функціонування, коли він позбавлений спільних механізмів впливу від політичної, соціальної чи традиційної підсистеми [11]. Зараз гарантії захисту конкуренції в підприємницькій діяльності закріплено в Конституції України. Прийнято закони «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», адаптовані до законодавства Європейського Союзу. Зміни в законодавстві, які сталися з набранням чинності в 2002 році Закону України «Про захист економічної конкуренції», мали на меті зробити забезпечення захисту конкуренції головним пріоритетом конкурентної політики. Використовуються дві основні форми боротьби з монополіями:

- попередження створення монополій;

- обмеження використання монополюючої влади. Проте зняття рівня монополізації можливе при наявності таких умов:

- а) існування платоспроможного попиту споживачів;

- б) створення однакових економічних і організаційних умов виробництва і збуту продукції для всіх учасників ринку;

- в) стимулювання появи на ринку незалежних суб'єктів господарювання з метою виникнення між ними конкуренції за попит споживачів.

Реалізація положень антимонопольного законодавства за кордоном здійснюється в судовому або адміністративному порядку. В останньому випадку рішення адміністративних органів може бути скасоване в судах. Звісно, враховується в промислово розвинутих країнах і та обставина, що монополізація ринку може здійснюватися або шляхом придбання підприємств конкурентів (горизонтальна інтеграція), або шляхом налагодження своєї власної системи постачання і продажу своїх товарів (вертикальна інтеграція). Не завжди буває легко відрізнити горизонтальні обмеження конкуренції від вертикальних, наприклад, у випадку перехресного ліцензування, коли мова йде про права на промислову власність, або коли конкуруючі підприємці призначають один одного винятковими дистриб'юторами своїх товарів. Це часто обумовлює ту обставину, що більше 20 відсотків порушень у структурі антиконкурентних дій – порушення, пов'язані з наданням недобросовісної інформації, зі здійсненням концентрації без дозволу Антимонопольного комітету [12]. До основних завдань, покладених на Закон України «Про захист економічної конкуренції», відносять:

- здійснення державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства;
 - захист законних інтересів підприємців і споживачів шляхом застосування заходів щодо запобігання і припинення порушень антимонопольного законодавства;
 - сприяння розвитку добросовісної конкуренції у всіх сферах економіки.
- До основних адміністративних способів державного регулювання діяльності монополій в Україні належать:
- встановлення цін і тарифів, граничних нормативів рентабельності;
 - декларування зміни цін;
 - встановлення стандартів та показників якості на товари і послуги;
 - регулювання обсягів ринку (виробництва);
 - встановлення держзамовлень та держконтрактів;
 - тарифне регулювання імпорту та експорту товарів.

Демонopolізація виробництва, роздержавлення і приватизація в найбільш оптимальних для країни організаційних формах поряд з іншими заходами дозволяють створити всі умови для нормальної ринкової конкуренції, забезпечити конкурентну пропозицію та конкурентний попит. Конкурентна пропозиція означає, що даний продукт виробляється і пропонується на ринку необмеженою кількістю підприємств. Відповідно до цього попит на цей продукт має пред'явити необмежена кількість покупців. Якщо певне місце в економіці займають монополії, то досконала конкуренція перетворюється на недосконалу, або обмежену. З точки зору сучасних потреб кожен товар має вироблятися та пропонуватися для збуту щонайменше 8–10 товаровиробниками. Це стане можливим тоді, коли в Україні діятимуть щонайменше близько 1 млн. підприємств різних форм власності. Тоді ж сформується і більш-менш конкурентний попит [13]. Між

тим на початок 2010 року в Україні кількість суб'єктів ЄДР–ПОУ за організаційно–правовими формами господарювання становила 1 258 513, тобто зросла порівняно з 1997 роком в 2,04 раза. Більш високими темпами ця кількість зростала у Вінницькій, Волинській, Запорізькій, Київській, Херсонській областях та у містах Києві та Севастополі. Нижче середнього темпу залишаються темпи зростання кількості виробників у Харківській, Івано–Франківській, Сумській, Закарпатській, Донецькій та Кіровоградській областях. Ці темпи у 0,76–0,84 раза нижчі порівняно з темпами по Україні в цілому. Проте індекс цін виробників промислової продукції (грудень до грудня попереднього року) за період з 2000 до 2008 року так і не стабілізувався, особливо він був високим у 2007 та 2008 роках. Та ж тенденція має місце і в порівнянні індексів реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами. За вказаний період він був особливо високим у 2000 та 2007 роках. З 1990 року постійно зростає індекс–дефлятор ВВП [14]. Тому в економічній конкуренції варто розрізняти такі чинники:

- претенденти на вхід у галузь;
- загроза заміщення;
- здатність покупців збивати ціну;
- суперництво між існуючими конкурентами.

Варто також враховувати і нетривалі фактори, що можуть тимчасово впливати на конкуренцію та прибутковість:

- зміни економічних умов протягом виробничого циклу в нетривалому періоді;
- нестача матеріалів;
- страйки;
- коливання попиту тощо. Участь у процесах демонopolізації органи Антимонопольного комітету України брали і беруть шляхом: а) надання пропозицій і рекомендацій з цих питань; б) погодження і надання висновків до проектів нормативних актів; в) виконання функцій секретаріату Міжвідомчої комісії з питань демонopolізації тощо. Проте такі інструменти демонopolізації, як використання повноважень щодо контролю за процесами перетворення державної власності та надання згоди щодо створення холдингових компаній, – важко віднести до розряду ефективних. Почальним у цьому питанні є досвід Китаю та Південної Кореї в проведенні реформ [15].

Вплив кожного чинника конкуренції вирішальною мірою визначається економічними і технічними характеристиками галузі. В Україні частка монопольного сектору економіки розраховується на основі обрахунку питомої ваги доходів підприємств найбільш монополізованих галузей економіки і коливається приблизно у межах 40 відсотків ВВП (без банків, спільних сільськогосподарських та малих підприємств). Супермонополії за своєю природою несуть в собі могутній внутрішній імпульс до панівного становища у виробництві, обігу, в політичному житті. Серед негативних наслідків монополізації тон всьому задає практика встановлення монопольних цін з метою отримання монопольних прибутків. Мо–

нополні ціни призводять до зменшення платоспроможного попиту населення, «притягують» конкурентів. Тому монополії постійно шукають оптимальне співвідношення між кількістю реалізованої продукції та ціною, яка дає змогу привласнити максимальний прибуток, джерелами якого є:

- а) монополізація умов виробництва додаткової вартості;
- б) привласнення додаткової вартості, створеної іншими підприємцями через механізм завищених або занижених цін. Якщо монополісти максимізують свої прибутки, це стає причиною зростання соціальної ціни, тобто втрат суспільством чистої користі, що виникає в результаті зменшення доступності благ. Адже держава регулює ціни на товари, які виробляють державні підприємства. Між тим їхня кількість у загальній кількості суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання на початок 2010 року порівняно з 1997 роком зменшилася у 2,08 раза (в сільському господарстві – лише 0,6 відсотка, в лісовому господарстві – 46,0, у рибальстві, рибництві – 2,6 відсотка), в той час як приватних підприємств – зросла в 2,54 раза [16]. Отже, вістря конкурентної політики згідно із законом конкуренції має бути спрямоване на встановлення в економіці країни внутрішньо необхідних сталих і суттєвих зв'язків між відокремленими товаровиробниками: з одного боку, і споживачами їхньої продукції, з іншого – внаслідок чого підприємці змушені знижувати витрати виробництва, покращувати якість продукції.

При стабільних цінах це єдина можливість збільшити прибуток шляхом:

- 1) підвищення технічного рівня виробництва, тобто запровадження нових прогресивних технологій і підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів тощо;
- 2) зміни обсягу виробництва, що зумовлює відносне скорочення умовно-постійних витрат у результаті зростання обсягу виробництва;
- 3) зміни структури, асортименту та поліпшення якості продукції;
- 4) поліпшення організації виробництва і праці, стимулювання економії живої та уречевленої праці.

Прибуток як кінцевий результат функціонування виробництва забезпечить його економічну стабільність, гарантію повної фінансової незалежності, виконуючи функції: а) інформаційну (що і в яких обсягах виробляти); б) розподільчу (створення фондів грошових запасів, що забезпечують фінансування програм і проектів, які реалізуються фірмою, підтримання оптимальної структури капіталу, в тому числі інтелектуального, зведення до мінімуму ризику банкрутств); в) стимулюючу (зниження витрат виробництва, впровадження інновацій). До речі, лідери «групи 20» зобов'язалися проводити структурні реформи «з метою підвищення приватного попиту» і «утримуватися від будь-якого передчасного припинення реалізації заходів економічного стимулювання», прийняли рішення запобігати «дестабілізації бумам і спадам у ціні активів та кредитів» і «проводити макроекономічну політику з урахуванням цінової стабільності» [17]. Між тим

надходження заявок на такі об'єкти промислової власності як винаходи, корисні моделі, які могли б суттєво зменшити витрати виробництва, в 2011 році в Україні мали тенденцію до зниження. Тенденцію до зниження має також обсяг реалізованих послуг у сфері досліджень та розробок. А матеріальні витрати в операційних витратах з реалізованої продукції (робіт, послуг) у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів, охороні здоров'я тощо зростають. Як наслідок, площі осушених земель сільськогосподарських підприємств у 2009 році становили всього 33% порівняно з площами в 1990 році, а зрошуваних – лише 61%. Поголів'я великої рогатої худоби в 2009 році становило всього 20% порівняно з поголів'ям цієї худоби в 1990 році, свиней відповідно лише 39%, овець та кіз – 22, коней – 60, птиці – 78% [18].

Позитивні аспекти конкуренції значною мірою відтворюють позитивні можливості ринку в розвитку економіки, в стимулюванні науково-дослідних і конструкторських робіт, у стимулюванні виробництва на ключових напрямках НТП, що врешті-решт створює надійні переваги фірмам:

а) продаж товарів (послуг) не тільки на внутрішньому, а й на світовому ринку, для чого треба подолати не лише митні бар'єри, а й невідповідність стандартам промислово розвинутих країн;

б) розміщення виробництва в інших країнах і використання фірмами місцевих переваг;

в) координацію і інтеграцію діяльності на світовому ринку в напрямі підтримки проектів щодо виробництва вітчизняних споживчих та інвестиційних товарів (гібридних легкових автомобілів, бензину «Євро-4» і «Євро-5», електропобутових приладів, електроінструментів, одягу, будматеріалів, фармацевтичної продукції, органічної сільськогосподарської сировини, продовольчих товарів, пасажирських та транспортних літаків, міських автобусів, трамваїв, тролейбусів верстатів та обладнання, електроніки, програмного забезпечення та ін.), а не будь-якої іншої товарної продукції. «Досягнення» України в цьому плані просто вражають: прямі інвестиції з України за видами економічної діяльності у 2009 році становили всього 1,5% у промисловості, 2% – у торгівлю та ремонт і 2,5% – у фінансову діяльність, а операції з нерухомим майном – 85,9% [19]. Вищезазначене підвищило б частку кінцевої продукції України у світовому господарстві, а поки що вона в сукупній пропозиції продукції навіть на внутрішньому ринку починаючи з 2005 року поступово знижується. Продовжити час, необхідний для зміни структури товарного виробництва, можна шляхом підвищення рівня їх нецінових переваг (стимулювання виробництва високоякісної та безпечної продукції; зведення на рівень імпорту на внутрішній ринок низькоякісних дешевих товарів, які гальмують зростання ділової активності фірм; удосконалення процедури входження в ринок).

Серед нецінових чинників, що збільшують собівартість споживчої продукції, дефіцит вітчизняних сировинних ресурсів (молока, вовни, льону і т.п.), низькі темпи нагромадження капіталу, невідповідність між темпами зростання

споживчого попиту і темпами розширення пропозиції товарів і послуг; стрімко зростають витрати на електроенергію, паливо, оплату праці, знижується рівень рентабельності продукції сільськогосподарства в структурі витрат на виробництво сільськогосподарської продукції у сільськогосподарських підприємствах Автономної Республіки Крим, Житомирській, Закарпатській, Одеській, Сумській та ін. областях. Збитковою з року в рік стає відгодівля великої рогатої худоби на м'ясо, вирощування овець та кіз на молоко, птиці – на м'ясо, виробництво вовни тощо. Зате частка контрафактної продукції в Україні становить близько 35%. За підрахунками Держслужби, комп'ютерне піратство досягає 86–87% (в окремих містах – 95–97%) продукції, щодо музичних дисків – 75% [20].

Таким чином, баланс державного і ринкового регулювання має забезпечуватися за рахунок ефективної антимонопольної політики, суть якої можна визначити як відсутність або мінімізація втрат суспільством чистої користі, що виникає в результаті доступності благ. Тому протекціонізм країн, що розвиваються, оснований на захисті галузей національної економіки від експансії з боку крупного іноземного капіталу, сприяє зміцненню незалежної національної економіки. Тобто в питаннях конкурентної політики не може бути для країн з різним рівнем розвитку продуктивних сил однозначного підходу чи то у визначенні захисних заходів, чи то заходів промислової політики, які об'єктивно сприяють, а не перешкоджають конкуренції. І хоч лідери «групи 20» під час проведення антикризових самітів неодноразово наголошували на «принциповій важливості відмови від протекціонізму», однак всупереч взятих на себе зобов'язань перед країнами – учасницями, активно захищають своїх національних виробників, вводячи імпорتنі мита та поновлюючи субсидії національним виробникам [21]. Так, сучасне економічне становище в Україні характеризується істотною невизначеністю та наявністю викликів, які потребують відповідної національної стратегії підвищення та збереження конкурентоспроможності. Стійкість виробника на внутрішньому та світовому ринках визначається конкурентоспроможністю його товару, тобто його здатністю відповідати запитам покупців у порівнянні з аналогічними товарами представленими на ринку. Вона визначається конкурентними перевагами:

- якістю товару як сукупністю споживчих властивостей товару, яка реалізується в ефекті покупця;
- доступними цінами;
- гарантійним і післягарантійним обслуговуванням,
- достовірною рекламою;
- іміджем виробу;
- ситуацією на ринку;
- коливанням попиту тощо.

Конкурентоспроможність товару пропорційна неоплаченій частині споживацької цінності товару. У кожного конкурентоспроможного товару ціна реалізації нижча споживацької цінності. Це означає, що фірма–продавець мусить

одночасно турбуватися і про прибуток, і про запас конкурентоспроможності товару. Монопольна ціна, що забезпечує максимально можливий прибуток, може бути отримана тільки при обсягах виробництва, менших, ніж виробництво, яке відповідає ринковій вартості або ціні виробництва. І не при максимальній ціні, а лише при проміжній. Отже, підвищення монопольної ціни обмежене умовами максимізації прибутку при даному стані сукупного попиту. Якщо внаслідок умов суспільного відтворення обсяг попиту зростає, з'являється можливість встановити більш високу ціну. Звісно, звідси і зацікавленість монополій у використанні держави для підтримання і збільшення сукупного попиту чи то за рахунок бюджету, чи податків, чи дефіцитного фінансування, чи державних закупок тощо. Що стосується фірм, які одночасно являються і монополіями, і моносоніями, то вони мають можливість подвоювати прибутки шляхом «ножиців цін». Таке явище характерне для багатьох підприємств обробної промисловості України, які в умовах інфляції підвищують ціни на свої готові вироби в декілька разів більше, ніж зростають ціни в добувних галузях промисловості, в сільському господарстві. Не дивно, що добувна промисловість та сільське господарство менш привабливі для прямих іноземних інвестицій, ніж переробна. В 2009 році вони відповідно становили 2,8 та 19,3% [22]. Якщо на ринку панує олігополія, переважно застосовується практика «лідерства в цінах». Наймогутніша компанія встановлює ціни на свої товари і послуги, а решта олігополістів за спільної мовчазної згоди встановлює такі самі або дещо нижчі ціни.

Безсумнівно, панування монополій веде до гальмування розвитку виробництва, до систематичного недовикористання виробничих можливостей суспільства, оскільки без цього не можна забезпечити монополію високі прибутки. Панування монополій створює перепони для вільного міжгалузевого переливу капіталу. І хоч українським законодавством визначено державні органи, які відповідають за розвиток економіки, окремих галузей і регіонів та, на жаль, у багатьох випадках ці органи практично самоусунулися від вирішення проблем конкуренції; має місце підміна загальних інтересів особистими інтересами бюрократичного апарату, приватизація державної влади тінювими структурами. Звісно, економічна (в тому числі конкурентна) політика, орієнтована на розвиток, не може бути зведена до звичайних, традиційних моделей ринкової рівноваги, рекомендацій макроекономічної стабілізації. Щоб вирватися на нову хвилю економічного піднесення, потрібні імпульси на зразок тих, які демонструють Китай, Південна Корея і деякі європейські країни, що намагаються сконцентрувати ресурси на певних напрямках, спираючись не стільки на ринкову самоорганізацію, скільки на стратегічне планування, інститути розвитку, промислову політику, нарощування наукових досліджень у перспективних напрямках (табл. 1, 2).

Беззаперечним є висновок, що влада науки і технологій в ХХ столітті стає одним із найважливіших важелів впливу в

Таблиця 1. Формування інтелектуального капіталу (вибірково)

Показники	Країни							
	Україна	Швейцарія	США	Німеччина	Японія	Канада	Норвегія	Російська Федерація
Якість шкіл управління	3,14	6,0	5,4	4,8	4,3	5,8	5,0	3,6
Доступність послуг дослідження і навчання персоналу	3,8	6,4	5,6	6,0	5,5	5,5	5,4	4,0
Використання професійного менеджменту	3,3	6,0	5,5	5,7	5,5	6,2	6,1	3,7
Доступність венчурного капіталу	2,1	3,7	4,0	3,0	2,9	3,6	4,4	2,3
Доступність останніх технологій	4,6	6,7	6,3	6,2	6,3	6,3	6,6	4,1
Складність процесу виробництва	3,5	6,4	5,6	6,3	6,5	5,4	5,7	3,1
Здатність здійснювати інформаційну діяльність	3,4	5,8	5,2	5,7	5,8	4,1	4,5	3,5
Співробітництво університетів і підприємств у НДДКР	3,6	5,8	5,7	5,2	5,1	5,2	4,8	3,5
Співвідношення виданих патентів на винахід на 1 мільйон населення	0,3	211,6	339,4	150,6	352,9	143,1	81,4	1,9

Джерело: [23].

Таблиця 2. Показники глобального інноваційного індексу в контексті розвитку інтелектуального капіталу (вибірково)

Показники	Країни					
	Україна	Швейцарія	Данія	США	Канада	Російська Федерація
Глобальний інноваційний індекс	35,0	63,8	56,9	56,6 і	56,3	35,9
Валові витрати на НДДКР	17,1	59,4	55,0	57,6	37,5	20,8
Доступ до інформаційних технологій	45,0	85,0	83,4	71,1	75,1	55,9
НДВКР, що фінансуються підприємствами	35,4	82,2	72,1	79,3	55,9	33,6

Джерело: [23].

майбутньому. Країни підштовхує до модернізації такий потужний імператив, як необхідність постійно підтримувати високу конкурентоспроможність на світовому ринку в умовах постійного оновлення пропонованої продукції. Саме прогрес у сфері освіти і науки дозволив, наприклад, Тайваню стати другим у світі виробником інформаційних і комунікаційних технологій [24]. Проте важко погодитися з економістами, які вважають за норму той факт, що «економічний розвиток уже вийшов далеко за межі ринкових законів організації економіки. В бюджетах кожної країни безпосередньо зростає частка суспільних благ, які розподіляються і споживаються аж ніяк не за ринковими законами, діють абсолютно інші підйоми, посилюється особливо стрімко в рамках стратегії подолання кризи вплив держави» [25], оскільки саме ігнорування об'єктивних економічних законів в діях уряду, програмно – цілових заходів, які б забезпечували адресність, функціональну обґрунтованість, дозованість, комплексне використання інструментів регулювання, приводить економіку країни до кризового стану. Не можна передбачити перспективи в реалізації поточних заходів, якщо діяти навмання, покладаючись на «колесо фортуни», не враховувати дію об'єктивних економічних законів (закону конкуренції, вартості, попиту і пропозиції, грошового обігу тощо). Основні принципи економічної свободи дістають вираження у відповідному індексі. Його рівень в Україні за 1999–2010 роки у сфері бізнесу знизився з 55,0 до 38,7; інвестиційної свободи – з 50,0 до 20,0; свободи від корупції – з 30,0 до 25,0. Відповідно до прийнятої градації – це пригнічений стан [26]. У таких умовах і результати виконання реформ у сферах соціальної підтримки, армії і флоту,

національних проєктів, електроенергетики, медицини, ЖКГ, пенсійної, органів виконавчої влади, судової, податкової не можуть бути високими, хоч вогонь реалізації деяких з них частково зажеврів.

Висновки

Для мобілізації країни до конструктивних дій, у тому числі і у вирішенні питання підвищення ефективності конкурентної політики, необхідна довіра суб'єктів господарювання до представників політичної і юридичної влади, яка має використовуватися ними в інтересах всього суспільства.

Список використаних джерел

1. The Global Competitiveness Report 2010–2011. – World Economic Forum Geneva. Switzerland 2010. – Режим доступу: [www 3. Weforum. Org \(docs\) WEF – Global Competitiveness Report – 2010 – 11. PDF](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010_11.pdf).
2. Філюк Г. Адвокування конкуренції як складова конкурентної політики / Вісник Антимонопольного комітету України №1 (40), 2011. – С. 38.
3. Скиценко В.Д. Оздоровлення фінансово-кредитної системи в Україні – шлях до стабільного розвитку економіки // «Формування ринкових відносин в Україні», №12 (127) 2011. – С. 61–68.
4. «Урядовий кур'єр», 29 грудня 2011 р., №244. – С. 12.
5. Розраховано за: Статистичний щорічник за 2009 р. за ред. О.Г. Осауленка. Державне підприємство «Інформаційно-політичне агентство». 2010. – С. 84, 151.
6. Narula R., Bellak C. EU. Enlargement and Consequences for FDI Assisted Industrial Development // Transnational Corporation. 2009. V.

18. №2. – Р. 69–90. Альтерглобализм и антиглобалистские движения в современном мире. М., ИНИОН РАН, 2006. – С. 80, 106, 140.
7. «Конкуренція» №4 (39) 2010. – С. 9–13.
8. Портер М. Международная конкуренция. – М., 1994.
9. Global Competitiveness Report 2011–2012 // World Economic Forum. – Geneva, 2011. – 544 p. Режим доступа до журн.: <http://www.w3>.
10. Вісник Антимонопольного комітету України №1 (40), 2011. – С. 28–33; «Конкуренція» №4 (39) 2010. – С. 13.
11. Предборський В.А. Інституційні особливості корупційних процесів в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. 2011/12. – С. 16–21.
12. «Конкуренція» №4 (39) 2010. – С. 9–13.
13. «Економіка України», 1993/7. – С. 70.
14. Розраховано за: Статистичний щорічник за 2009 р. за ред. О.Г. Осауленка. – С. 25, 30.
15. Дж. Камерон Р. Краткая экономическая история мира от палеолита до наших дней. – М., 2001. – С. 376; Межит Есенбаев. Ключові аспекти, тенденції Антимонопольного регулювання на сучасному етапі // «Конкуренція. Вісник Антимонопольного Комітету України». – №4 (39) 2010. – С. 21–23.
16. Розраховано за: Статистичний щорічник за 2009 р. за ред. О.Г. Осауленка. – С. 84, 140.
17. Marchik D.M., Slaughter M.J. Global FDI Policy. Correcting a Protectionist Drift. Relations». CSR, 34, June 2008. – Р. 5–6.
18. Розраховано за: Статистичний щорічник за 2009 р. за ред. О.Г. Осауленка. – С. 94, 95, 153, 175, 302.
19. Розраховано за: Статистичний щорічник за 2009 р. за ред. О.Г. Осауленка. – С. 148, 150, 273.
20. «Урядовий кур'єр», 21 січня 2012 р., №12. – С. 5.
21. Marcher D.M., Slaughter M.J. Global FDI Policy. Correcting a Protectionist Drift. «Council on Foreign Relations». CSR, 34, June 2008. – Р. 5–6.
22. Розраховано за: Статистичний щорічник за 2009 рік за ред. О.Г. Осауленка. – С. 270.
23. The Global Innovation index 2011 // INSEAD. – 2011. – 359 p. Режим доступа до журналу: <http://www.globalinnovationindex.Org/die/main/fallreport/Index.Html>.
24. Ларин А. Тайванская модернизация на фоне Российской и Китайской // «МЭ и МО», 2011/12. – С. 83.
25. Лібанова Є.М. Лібералізм та модернізація (за матеріалами «круглого столу») // «Економіка України», 2011/8. – С. 4–25.
26. Єфименко Т. Інституційне регулювання економічного розвитку // Економіка України, 2011 №1. – С. 16–26.

Л.О. КОКОВСЬКИЙ,
к.г.н., Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Сучасні тенденції та актуальні проблеми зовнішньоторговельної безпеки України

У статті проаналізовано основні показники зовнішньоторговельної безпеки України, їх динаміку, визначені загрози та проблеми забезпечення безпеки держави. Для оцінки стану зовнішньоторговельної безпеки використовуються порогові значення та їх співставлення із фактичними показниками.

Ключові слова: зовнішньоторговельна безпека, зовнішня торгівля, зовнішні загрози, критерії, показники, порогові значення.

В статье проанализированы основные показатели внешнеэкономической безопасности Украины, их динамика, определены угрозы и проблемы обеспечения безопасности страны. Для оценки состояния внешнеэкономической безопасности используются пороговые значения и их сопоставление с фактическими показателями.

Ключевые слова: внешнеторговая безопасность, внешняя торговля, внешние угрозы, критерии, показатели, пороговые значения.

The article is dedicated to analyze of main indicators of foreign trade safety of Ukraine, its dynamics, identify threats and problems of state safety. To assess the foreign

trade safety used thresholds and their comparison with actual values.

Keywords: foreign trade safety, foreign trade, foreign threats, criteria, indicators, thresholds.

Постановка проблеми. Зовнішня торгівля є важливою умовою розвитку економіки країни в умовах глобалізації світового господарства. Аналіз стану зовнішньоторговельної безпеки країни дозволяє визначити перспективи та загрози розвитку зовнішньої торгівлі. Для України це питання є надзвичайно важливим в силу її високої відкритості економіки, експортоорієнтованості промисловості, аграрного сектору та імпортоорієнтованості внутрішніх споживачів. Дослідження формування структури експорту країни визначає конкурентоспроможність її продукції на зовнішніх ринках, спеціалізацію її економіки у глобальному середовищі, географічному розподілі праці. Зовнішня торгівля України динамічно розвивається і змінює свою структуру впродовж всієї історії незалежності, тому дослідження тенденцій зовнішньоторговельної безпеки та виявлення основних загроз і проблем розвитку залишається перманентним завданням дослідників сьогодення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення різних аспектів зовнішньої торгівлі України, пов'язаних із зовнішньоторговельною безпекою, займаються такі вчені, як Ю.В. Василенко, А.А. Мазараки, І.І. Пузанов, І.М. Карамбович та інші. Питання зовнішньоторговельної безпеки досліджують В.М. Гець, В.І. Мунтіян, С.І. Пирожков, І.В. Сухоруков.

Основною **метою** цього **дослідження** є виявлення сучасних тенденцій розвитку зовнішньоторговельної безпеки України, визначення актуальних проблем і загроз.

Виклад основного матеріалу. Перш за все потрібно розкрити сутність визначення зовнішньоторговельної безпеки, яке могло б охопити весь спектр загроз зовнішньоторговельних відносин для країни. Отже, зовнішньоторговельна безпека країни – це оптимальна відкритість економіки, що забезпечує збалансовану зовнішню торгівлю, диверсифіковані поставки основних видів сировини, товарів, послуг та експортну й імпорتنу незалежність економіки країни від зовнішнього середовища. Стан зовнішньоторговельної безпеки має відображати ступінь захищеності зовнішньоторговельних відносин країни, тобто стійкість до зовнішніх і внутрішніх загроз. Стійкість до загроз можна дослідити за допомогою показників-індикаторів, а саме їх порогових значень, що і слугуватимуть параметрами безпеки. У табл. 1 представлені основні загрози зовнішньоторговельній безпеці України, показники їх виміру та порогові (граничні) значення, вихід за межі яких означатиме передкризовий або критичний стан безпеки.

Дослідження зовнішньої торгівлі України передбачає оцінку стану зовнішньоторговельного балансу країни, його динаміку та структуру впродовж останнього десятиріччя. Аналіз табл. 2 показує, що історію зовнішньої торгівлі з 2000 по 2011 рік можна умовно поділити на два часових проміжки,

позитивного зовнішньоторговельного періоду (1999–2004) та негативного (2005–2011). Хронологічний проміжок 1999–2011 років вибрано не випадково, оскільки девальвація національної валюти України у 1998 році (понад 100%), створила цінові переваги для національного експорту, зменшила конкурентоспроможність імпоротної продукції на внутрішньому ринку, створивши всі передумови для збалансування зовнішньої торгівлі країни на наступні роки.

З даних табл. 2, видно, що у структурі зовнішньоторговельного балансу динаміка торгівлі товарами та послугами змінюється за двома різними сценаріями. Баланс торгівлі послугами залишається позитивним упродовж усього періоду дослідження із загальною стійкою тенденцією до зростання, тоді як товарний баланс зовнішньої торгівлі з 2005 року різко перейшов у негативне значення і продовжує знижуватися (рис. 1). Внаслідок чергової девальвації гривні наприкінці 2008 року у 2009 році негативне значення зовнішньоторговельного балансу товарів різко скоротилося у 4 рази (табл. 2; рис. 1). Проте навіть значна девальвація не дозволила вирівняти товарне сальдо зовнішньої торгівлі, а найголовніше – не змінила тенденції його динаміки. У 2011 році негативне значення товарного балансу знову наблизилось до історичного максимуму та становило –\$13,8 млрд. Отже, можна стверджувати, що основні проблеми зовнішньої торгівлі України криються у незбалансованій торгівлі товарами.

Для відображення загрози незбалансованості зовнішньої торгівлі на практиці використовують коефіцієнт покриття експорту імпортом. Починаючи із 2005 року цей коефіцієнт набув негативного значення і постійно погіршувався (табл. 3). У 2008 році відхилення від нормативного значення становило 19,2%, що є катастрофічним для економіки країни.

Таблиця 1. Загрози, показники їх виміру та порогові значення зовнішньоторговельної безпеки країни

Загрози	Показники виміру	Порогове значення	
		передкризовий стан	критичний стан
Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі	Коефіцієнт покриття експортом імпорту	Менше 1; більше 1,2	Менше 0,9; більше 1,3
Висока експортна залежність	Відношення експорту до ВВП, %	Більше 40	Більше 50
Висока імпортна залежність	Відношення імпорту до ВВП, %	Більше 40	Більше 50
Низька частка інноваційної продукції в експорті країни	Частка в експорті товарів інноваційної продукції	Менше 15%	Менше 10%
Сировинна структура експорту	Частка сировини в товарному експорті, %	Більше 40	Більше 50
Обмеженість у виборі партнерів, постачальників життєво необхідної продукції	Питома вага провідної країни-партнера в загальному обсязі зовнішньої торгівлі, %	Більше 25	Більше 30
	Імпорт енергетичних ресурсів з однієї країни, %	Більше 25	Більше 30

Розроблено автором на основі [1, 3].

Таблиця 2. Зовнішньоторговельний баланс України, \$ млн.

Показники / Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Баланс товарів та послуг	1575	613	1857	1288	4978	671
Баланс товарів	779	198	710	518	3741	-1135
Баланс послуг	796	415	1147	770	1237	1806
Показники / Роки	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Баланс товарів та послуг	-3068	-8152	-14350	-1953	-3984	-8918
Баланс товарів	-5194	-10572	-16091	-4307	-8388	-13805
Баланс послуг	2126	2420	1741	2354	4404	4887

За даними НБУ [2, 4].

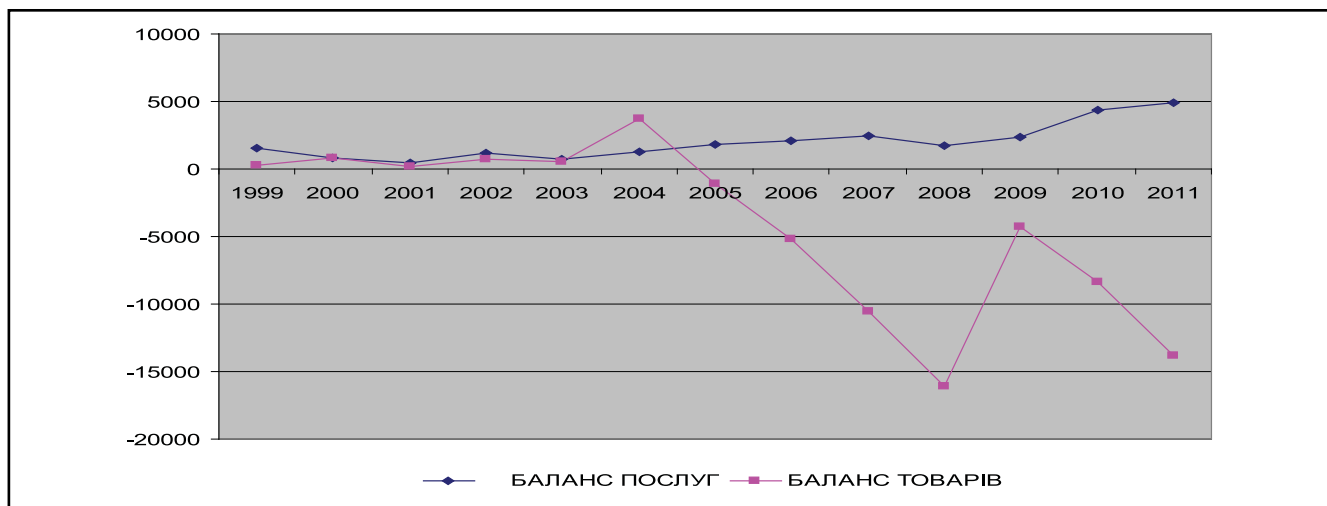


Рисунок 1. Динаміка зовнішньоторговельного балансу України, \$ млн.

Таблиця 3. Коефіцієнт покриття експортом імпорту

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Коефіцієнт покриття експортом імпорту, %	102,2	112,6	96,9	88,2	82,5	80,8	90,4	86,2	83,4
Стан безпеки	Нормальний	Нормальний	Передкризовий	Критичний	Критичний	Критичний	Передкризовий	Критичний	Критичний

За даними НБУ [2, 4].

Довготривале від'ємне значення зовнішньої торгівлі держави несе в собі багато загроз, серед яких – пошук і забезпечення зовнішніх ресурсів для вирівнювання платіжного балансу, що в основному здійснюється за рахунок зовнішніх запозичень. Як наслідок, загострюється інша зовнішня загроза економічній системі країни – високий валовий і державний борг. Відповідно, актуальним є дослідження причин такого значного торговельного дисбалансу.

Негативне значення товарного балансу виникло внаслідок різниці темпів зростання експорту та імпорту товарів. Якщо до 2004 року темп зростання експорту випереджав темп імпорту, то з 2005 року ця тенденція змінилася на протилежну (табл. 4). Разом із тим слід зазначити, що значення темпів зростання експорту товарів постійно були позитивними, за винятком кризових 1999 та 2009 років. Аналогічна тенденція відбувалася з імпортом, обсяг якого постійно зростав починаючи із 1999 роком, за винятком 2009 року, коли обсяги імпорту впали майже вдвічі, проте вже в 2010 році темп зростання імпорту знову відновився і становив 136%, що на 7% більше темпу експорту.

Варто зазначити, що абсолютні величини експорту товарів також змінювалися досить активно – із \$13 млрд. у 1999 ро-

ці до \$67,5 млрд. у 2008 році, а це безперечно підтвердження підвищення рівня конкурентоспроможності української продукції на глобальному ринку (рис. 2). Навіть у кризовий 2009 рік експорт товарів становив понад \$40 млрд., а вже за результатами 2011 року обсяг експорту товарів становив \$69,5 млрд., що на \$2 млрд. більше показника докризового 2008 року. Разом із тим розмір імпорту теж близький до максимального значення і у 2011 році становив \$83,2 млрд., що лише на 0,5 млрд. менше 2008 року. Тобто незбалансованість зовнішньої торгівлі товарами знову ставить під загрозу стабільність курсу національної валюти, робить економіку залежною від зовнішньої кон'юнктури ринку.

Таким чином, основною проблемою товарного балансу зовнішньої торгівлі України є не повільний темп зростання експорту, а надшвидкий темп зростання імпорту країни.

Високодинамічний розвиток зовнішньої торгівлі та нерозвиненість внутрішнього ринку призвели до високої відкритості економіки, коефіцієнт якого у 2011 році становив 1,13, що свідчить про високу ступінь вразливості економіки до глобальних проблем та криз, а темп розвитку економіки країни високою мірою залежить від темпу розвитку світового господарства.

Таблиця 4. Темпи зростання експорту та імпорту товарів, %

Показники / роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Темп зростання експорту товарів	119%	109%	109%	127%	141%	105%
Темп зростання імпорту товарів	115%	113%	106%	129%	128%	122%
Показники / роки	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Темп зростання експорту товарів	111%	128%	136%	60%	129%	133%
Темп зростання імпорту товарів	122%	137%	139%	53%	136%	137%

Розраховано за даними НБУ [2, 4].

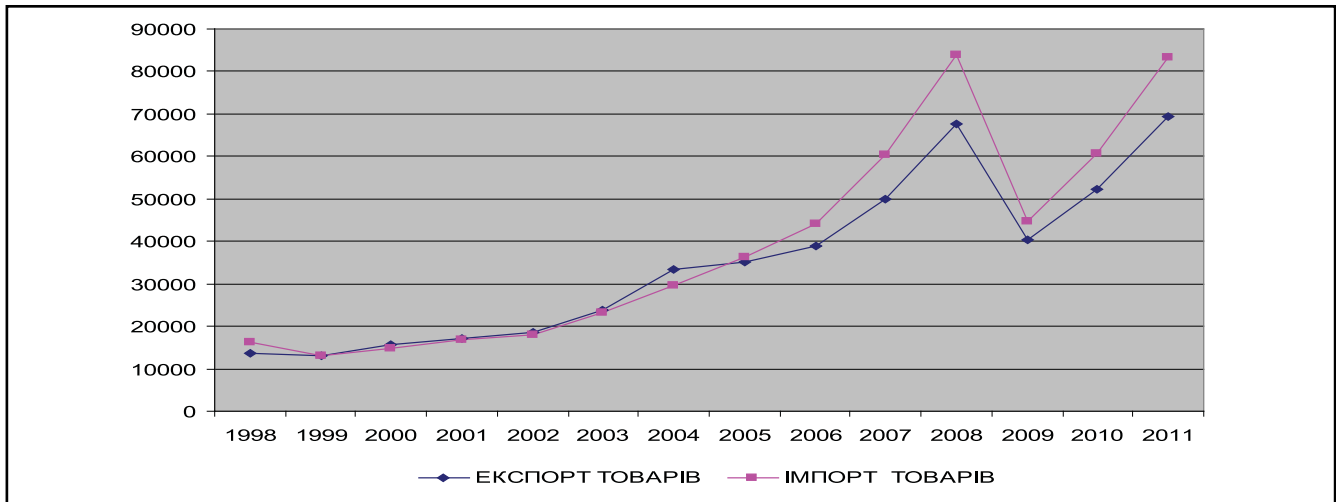


Рисунок 2. Динаміка експорту та імпорту товарів, \$ млн.

Таблиця 5. Відкритість економіки: експортна та імпортна залежність

Показники / роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Відкритість економіки	119,8	109,1	105,8	112,9	119,6	102,0
Експортна залежність, %	62,4	55,4	55,1	57,8	63,6	51,4
Імпортна залежність, %	57,4	53,8	50,7	55,2	56,0	50,6
Показники / роки	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Відкритість економіки	96,1	95,4	102,1	94,4	104,4	113,2
Експортна залежність, %	46,6	44,8	47,1	46,3	50,7	53,9
Імпортна залежність, %	49,5	50,6	55,0	48,0	53,7	59,3

За даними НБУ [2, 4].

Дані табл. 5 свідчать, що економіка України впродовж всього періоду дослідження була відкритою та одночасно орієнтованою і на експорт, і на імпорт товарів і послуг. Коефіцієнти відкритості економіки коливаються в межах 95–120%, що говорить про загрозливий стан економіки країни, надзвичайно чутливий до світової кон'юнктури.

Виявлення причин негативного сальдо зовнішньої торгівлі країни вимагає ретельного аналізу структури та динаміки експорту й імпорту впродовж останніх років. У табл. 6 подані дані щодо динаміки основних видів експорту товарів за період 2001–2011 років. Аналіз таблиці показує, що основні зміни в товарній структурі експорту України відбулися у 2008–2009 роках.

Суттєво зросли частки продовольчих товарів, мінеральних продуктів і продукції машинобудування, тоді як питома вага металургії та промислових виробів зменшилася. Практично без змін залишилися частки продукції хімічної промисловості та виробів із деревини.

Все більшого значення для нашого експорту набирає продукція агропромислового комплексу та машинобудування. Дійсно, її питома вага у структурі експорту поступово зростає, і, що найголовніше, українські товаровиробники цих секторів усе впевненіше закріплюються на зовнішніх ринках. Показовими є порівняння темпів розвитку експорту товарів у 2008–2009 роках. У 2008 році темпи зростання були найвищими за останнє десятиріччя, а у 2009 році – найнижчі. Дані табл. 7 свідчать, що високі темпи зростання експорту товарів у 2008 році порівняно із попереднім демонструють такі товарні групи: продовольчі товари та сировина для їх виробництва і мінеральні продукти (відповідно 173% та 168%).

В абсолютних цифрах у 2009 році відбулися зниження у всіх видах експорту продукції, проте темпи зниження значно відрізняються. Загальне падіння експорту в цей рік становило 40%, найвищі темпи падіння спостерігалися у чорній ме-

Таблиця 6. Динаміка структури експорту товарів України за 2001–2011 роки

Структура, %	2001	2004	2005	2008	2009	2010	2011
Усього	100	100	100	100	100	100	100
Продовольчі товари та сировина для їхнього виробництва	10.7	10.4	12.3	16.0	23.6	19.0	18.4
Мінеральні продукти	9.4	12.2	12.5	9.2	8.6	12.0	13.8
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	10.9	10.4	11.1	10.1	8.7	8.9	10.1
Деревина та вироби з неї	3.0	2.7	2.8	2.5	3.6	3.4	3.1
Промислові вироби	4.9	3.8	3.5	2.4	2.8	2.5	2.3
Чорні й кольорові метали та вироби з них	39.3	39.0	40.1	40.8	31.7	33.2	31.9
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	13.7	16.9	13.2	16.1	17.1	17.6	17.1
Різне	8.0	4.5	4.4	2.9	3.9	3.4	3.2

За даними НБУ [2, 4].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

талургії – 55%, хімічній галузі – 48%, експорті мінеральних продуктів – 45%, а найнижчі – в експорті продовольчих товарів та деревини – 12%. Якщо частка виробів з деревини у структурі невелика, то частка продовольчих товарів стає все більш важливою для нашої країни. Показовим є і 2011 рік, в якому розмір експорту вже перевершив докризовий рівень 2008 року. Порівняння темпів зростання 2011/2008 показує (табл. 5), що єдиною експортною галуззю, що не змогла вийти на рівень 2008 року, залишилася металургія, обсяг експорту якої на 20% нижчий у 2011 році. Лідерами темпів зростання є мінеральні продукти (150%), продукція із деревини (130%) і продовольчі товари (120%).

Товарна структура експорту демонструє неконкурентоспроможність українських товарів з високою доданою вартістю на зовнішньому ринку. Основу українського експорту товарів складають сировинні види продукції із низькою доданою вартістю, що позиціонує нашу державу як сировинний придаток розвинутих країн світу. Частка сировини в товарному експорті України за останні десять років коливалася у межах 48–56% (табл. 8), що відповідає передкризовому та критичному рівню безпеки.

Одночасно питома вага в експорті товарів інноваційної продукції лишається низькою. Найвищий рівень інноваційної продукції в експорті товарів спостерігався у 2005 році і дорівнював 7,0% від загального обсягу експорту (табл. 8), тоді як безпечний рівень становить 15%. Іншими словами, досягнення цільового значення вимагає суттєвого зростання.

Варто відзначити, що обсяг реалізованої інноваційної продукції в абсолютних показниках зріс із 7,98 до 23,63 млрд. грн. із 2004 по 2008 рік. Проте вже у 2009 році відбулося падіння реалізації майже вдвічі.

Для оцінки стану зовнішньоторговельної безпеки важлива і динаміка структури імпорту. Дані табл. 9 показують, що основною імпоротною групою України впродовж 2001–2011 років залишалися мінеральні продукти, питома вага яких у структурі імпорту коливалася в межах 39% у 2001 році до 27,4% у 2008 році та за результатами 2011 року становила 35,3% (у тому числі частка нафти та газу – понад 22%). Відповідно, можна говорити про те, що з 2008 року простежується тенденція зростання ваги у структурі імпорту.

Натомість в імпорті продукції машинобудування простежується протилежна тенденція – її частка зростала до 2008 року і поступово падала впродовж наступних років. Загалом упродовж 2001–2011 років зросла частка імпорту продовольчих товарів, продукції хімічної промисловості, металургії та машинобудування, знизилася частка мінеральних продуктів, деревини, промислових виробів. Отже, структура імпорту товарів України зазнає постійних змін, проте ці зміни відбуваються в межах певного діапазону і за досліджуваній період значимих трансформацій не відбулося.

На зміну структури впливають темпи зростання/зниження імпорту товарів. Аналогічно дослідженням структури експорту порівнюємо темпи зростання імпорту 2008/2007 років, 2009/2008 років та 2011/2008 років (табл. 10). У 2008 році відбулося зростання у всіх видах за всіма видами імпорту

Таблиця 7. Темпи зростання експорту товарів України за 2007–2011 роки

У % до попереднього року	2007 \$ млн.	2008 \$ млн.	2009 \$ млн.	2011 \$ млн.	2008/ 2007, %	2009/ 2008, %	2011/ 2008, %
Усього	49840	67717	40394	69418	135,9	59,7	102,5
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	6248	10831	9515	12804	173,4	87,8	118,2
Мінеральні продукти	3735	6263	3471	9608	167,7	55,4	153,4
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5574	6826	3508	6980	122,5	51,4	102,3
Деревина та вироби з неї	1595	1676	1472	2184	105,1	87,8	130,3
Промислові вироби	1498	1618	1142	1621	108,0	70,6	100,2
Чорні й кольорові метали та вироби з них	20787	27633	12817	22114	132,9	46,4	80,0
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	8482	10906	6888	11891	128,6	63,2	109,0
Різне*	1921	1964	1581	2216	102,2	80,5	112,8

За даними НБУ [2; 4].

Таблиця 8. Структура експорту товарів України

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Частка в експорті товарів інноваційної продукції, %*	–	4,5	7,0	6,5	5,8	6,6	4,2	–	–
Стан безпеки	–	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний	–	–
Частка сировини у товарному експорті, %	49,8	52,5	55,7	52,8	50,0	55,6	48,5	49,2	–
Стан безпеки	Передкризовий	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний	Передкризовий	Передкризовий	–

* Розрахунки можуть бути неточними, оскільки розраховувалися на основі даних середнього офіційного курсу за рік та обсягу експорту, який даний у доларах, а обсяг інноваційної продукції на експорт – у гривнях [2, 4, 5].

Таблиця 9. Динаміка структури імпорту товарів України за 2001–2011 роки

Структура, %	2001	2004	2005	2008	2009	2010	2011
Усього	100	100	100	100	100	100	100
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	6.7	6.4	7.4	7.7	11.0	9.5	7.6
Мінеральні продукти	39.0	33.8	29.0	27.4	33.1	34.2	35.3
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	11.6	12.9	14.6	14.3	18.5	17.4	15.6
Деревина та вироби з неї	3.6	3.2	3.3	2.8	3.7	3.3	2.7
Промислові вироби	5.2	4.8	6.1	4.7	5.2	5.5	4.2
Чорні й кольорові метали та вироби з них	4.9	5.9	6.8	7.6	6.0	6.8	6.8
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	20.0	26.2	27.8	31.8	20.3	20.9	24.0
Різне	9.1	6.8	5.0	3.7	2.1	2.3	3.7

За даними НБУ [2; 4].

товарів із найвищими темпами зростання імпорту продовольчих товарів (157%) та мінеральних продуктів (150%). Варто відзначити, що групи із найвищими темпами зростання у 2008 році були досить стійкими до падіння у 2009 році. Найсамперед мова йде про життєво необхідні для держави групи товарів. Найбільше ж падіння імпорту відбулося у секторах машинобудування та металургії. Обсяги імпорту 2011 року практично відповідають імпорту 2008 року (99,3%), однак лише імпорт мінеральної сировини (128%) та продукції хімічної промисловості (108%) перевершили докризові обсяги (табл. 10). Зауважимо, що зростання імпорту мінеральної сировини пов'язане насамперед із підвищенням ціни на газ.

Основними причинами високого темпу зростання імпорту до 2008 році були:

- невідповідність зростання ВВП країни, промислового та аграрного виробництва, продуктивності праці із зростанням доходів населення країни. Впродовж 2005–2008 років середньорічні темпи зростання доходів населення становили 20–30%, тоді як зростання ВВП становило 5–6%. Відповідно зростання доходів населення вплинуло на сукупний попит у країні, який задовольнявся імпоротною продукцією, перш за все продовольчих товарів, автомобілебудування та промислових виробів;

- швидке зростання валового зовнішнього боргу країни, який дозволяв компенсувати негативне сальдо зовнішньої

торгівлі, створював дешеві валютні кредитні ресурси в середині країни, значна частина яких попадала на споживчий ринок; формувал надлишок валютної пропозиції на ринку, що зміцнювало національну валюту та впливало на інфляцію;

- вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) та лібералізація зовнішньої торгівлі України, яка супроводжувалася зниженням імпортних мит на більшість товарних груп.

Важливою інформацією є і географічна структура зовнішнього обороту країни. Основними торговельними партнерами України є країни Європейського Союзу та СНД. Частка країн СНД у зовнішньоторговельному обороті країни у 2011 році становила 42,9%, а країн ЄС – 29%. Серед партнерів – країн СНД яскраво виділяється основний торговельний партнер – Росія, питома вага якої в загальному обсязі зовнішньої торгівлі нашої країни становила 32,1%, тоді як серед країн ЄС такого лідера немає, найбільшу частку займає Німеччина – 5,7%. Питома вага РФ у зовнішній торгівлі України впродовж всієї незалежної історії України була високою (табл. 11) і коливалася у межах 25–35%. Це пояснюється наявністю тісних коопераційних зв'язків, що лишилися після розпаду СРСР, орієнтованістю багатьох українських підприємств на російський ринок та енергетичною залежністю України.

Згідно зі статистичними даними частка енергетичних ресурсів, імпортованих з РФ, знижувалася з 70% у 2005 році до 39% у 2008 році. Проте варто зауважити, що реального

Таблиця 10. Темпи зростання імпорту товарів України за 2007–2011 роки

У % до попереднього року	2007 \$ млн.	2008 \$ млн.	2009 \$ млн.	2011 \$ млн.	2008/ 2007, %	2009/ 2008, %	2011/ 2008, %
Усього	60412	83808	44701	83223	138,7	53,3	99,3
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	4111	6457	4936	6346	157,1	76,4	98,3
Мінеральні продукти	15280	22936	14798	29397	150,1	64,5	128,2
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	9053	11982	8277	12962	132,4	69,1	108,2
Деревина та вироби з неї	1898	2381	1655	2230	125,4	69,5	93,7
Промислові вироби	2696	3907	2339	3507	144,9	59,9	89,8
Чорні й кольорові метали та вироби з них	4743	6390	2677	5697	134,7	41,9	89,2
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	19769	26648	9072	20014	134,8	34,0	75,1
Різне*	2862	3107	947	3070	108,6	30,5	98,8

За даними НБУ [2; 4].

Таблиця 11. Безпека торговельного співробітництва з основними країнами-партнерами

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Питома вага РФ в загальному обсязі зовнішньої торгівлі, %	29,6	27,8	27,3	23,5	26,1	31,6	32,1
Стан безпеки	Передкризовий	Передкризовий	Передкризовий	Нормальний	Передкризовий	Критичний	Критичний
Питома вага енергетичних ресурсів імпортованих з РФ, %	70	55	50	39	57	76	68,3
Стан безпеки	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний

За даними НБУ та ДКСУ [2, 4, 5].

Таблиця 12. Імпорт природного газу з РФ (за даними НБУ)

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Газ природний, \$ млн.	1164	408	531	270	4418	9446	12460

За даними НБУ [2, 4].

зниження не відбулося. Дані табл. 12 показують, що імпорт природного газу із РФ упродовж 2005–2008 років знизився у 5 разів. А вже у кризовий 2009 рік імпорт різко зріс у 16 раз. Очевидно, це пов'язано з постачальниками природного газу, які, за погодженням із російськими партнерами, декларували його походження як середньоазійське. Основним постачальником природного газу з 2006 по 2008 рік була компанія «РосУкрЕнерго», що практично повністю припинила постачання газу із 2009 року. Це пояснює зниження частки РФ у структурі імпорту енергетичних ресурсів у 2006–2008 роках. Отже, фактично безпечного рівня імпорту енергетичних ресурсів із однієї країни не було досягнуто, більше того, не було здійснено жодних заходів для зниження частки РФ.

Висновки

Таким чином, можна зробити висновок, що економіка України є експортно- та імпортоорієнтованою з недостатньо розвинутим внутрішнім ринком, а також стійкою незбалансованою зовнішньою торгівлею. Основними загрозами економіці країни у зовнішньоторгівельних відносинах є негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами, експортно- та імпортоорієнтованість, висока залежність поставок основних видів енергетичних ресурсів із однієї країни, низька диверсифікація експортних поставок за основними товарними групами, а також не конкурентоспроможність високотехнологічних галузей на зовнішніх ринках. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі створене внаслідок стратегічних прорахунків у економічній та соціальній політиці уряду, монетарній політиці НБУ, швидкою лібералізацією зовнішньої торгівлі, вступом України в СОТ, невдалою політикою управління зовнішніми боргами держави, а також кон'юктурою на експортні та імпорتنі товари.

Починаючи із 2005 року економічна політика уряду була спрямована на швидке підвищення доходів і соціальних стандартів населення без суттєвого росту продуктивності праці та виробництва. Швидке зростання доходів без аналогічного зростання виробництва підвищує купівельну спроможність населення, яка задовольняється підвищеним темпом росту попиту на імпорتنу продукцію. Одночасно така незбалансованість виробництва та доходів призводить до зростання інфляції, що, у свою чергу, робить більш привабливим український ринок для імпоротної продукції та виступає стримуючим чинником для активізації внутрішнього виробництва в країні.

Отже, якщо раніше основне завдання керівництва країни у зовнішній торгівлі полягало в забезпеченні протекціоністської політики, то в умовах вільної торгівлі та поглибленні інтеграційних процесів основне завдання держави полягає в забезпеченні глобальної конкурентоспроможності національної економіки.

Список використаних джерел

1. Власюк О.С., Сухоруков А.І., Недін І.В. Система економічної безпеки держави. – Національний інститут проблем міжнародної безпеки – К.: Стило, 2010. – 684 с.
2. Макроекономічний огляд (червень 2012) – підготовлений Департаментом економічного аналізу та прогнозування та платіжного балансу НБУ // <http://www.bank.gov.ua/Publication/econom.htm>
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електрон. ресурс]. – <http://www.me.gov.ua>
4. Платіжний баланс та зовнішній борг України // Щоквартальне аналітичне видання НБУ. – 2002–2012 // <http://www.bank.gov.ua/Publication/econom.htm>
5. Державний комітет статистики України (ДКСУ) // <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Наукові засади інституціонального формування соціально-економічного устрою країни

Робота присвячена аналізу впливу інституціональної системи на взаємозв'язки між економічним і соціальним розвитком сучасного суспільства.

Ключові слова: інститути, формальні і неформальні правила, економічне зростання, інституційні реформи, організації, інституційні підсистеми.

Робота посвящена анализу влияния институциональной системы на взаимосвязи между экономическим и социальным развитием современного общества.

Ключевые слова: институты, формальные и неформальные правила, экономический рост, институциональные реформы, организации, институциональные подсистемы.

The article analyzes the impact of the institutional system of the relationship between economic and social development of modern society.

Keywords: institutions, formal and informal rules, economic growth, institutional reforms, organization, institutional subsystems.

Постановка проблеми. Велике значення інститутів і значущість інститутів в економічній, політичній і соціальній діяльності є визнаним і навряд чи ставиться кимось під сумнів. Роль інститутів для соціально-економічної устрою давно доведена економістами-теоретиками, а останніми роками все більш виразно усвідомлюється і економістами-практиками та політиками. З інституціональними факторами економічна аналітика останнього часу пов'язує не лише рівень соціально-економічного розвитку, досягнутий тією або іншою країною, а й потенційні і реальні можливості його підвищення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інституціональна динаміка належить до недостатньо вивчених процесів як з теоретичної, так і з емпіричної точки зору. Залишаються неясними такі питання, як національний генезис інститутів, взаємозв'язки між інститутами різних рівнів, характер і міра впливу економічної практики на формування інституціональної структури економіки. Для аналізу процесів інституціоналізації (формування і функціонування інститутів) сучасних світогосподарських стосунків необхідно заздалегідь розглянути питання про те, що слід розуміти під терміном «соціально-економічний інститут», які ознаки, функції і роль інститутів у сучасному економічному житті. А це, у свою чергу, робить необхідним екскурс в історію виникнення і становлення такої течії світової економічної думки, як інституціоналізм.

Мета статті. Інститути в тому чи іншому вигляді пронизують будь-яке людське суспільство. На сьогодні під розвитком інститутів ми розуміємо передовсім їх запозичення у країн Заходу, де вони, безумовно, позитивно впливають на всі аспекти економічного і суспільного життя. Цей процес потребує вибірковості та наукового підходу, щоб не направити зусилля на створення інститутів, які мало сумісні з менталітетом країни, її культурними традиціями.

Виклад основного матеріалу. Згідно з інституціональним науковим баченням економіка розглядається як відкрита еволюційна система, що зазнає постійної дії довкілля (культури, політики, природи) і реагує на них. Тому інституціоналізм заперечує найважливіший постулат неокласичної теорії – прагнення економіки до рівноваги, розглядаючи її як нетиповий, дуже короткочасний стан. Вплив чинників, що сприяють наближенню системи до рівноваги, перекривається потужнішими зовнішніми діями і, що найголовніше, ендогенними силами, що породжують у системі стан «напруженості», нескінченних процесів змін і розвитку.

Для узагальнення теорії інститутів в контексті неінституціоналізму потрібно розуміти, що в сучасній інституціональній теорії існує розмежування понять «інститут» і «організація». Інституціональна система як набір взаємопов'язаних формальних правил і неформальних обмежень визначає структуру стимулів для економічних агентів, що максимізували свої цільові функції. Діяльність економічних агентів у складноорганізованих суспільствах здійснюється через організації, що забезпечують досягнення цілей їх учасників, що частково співпадають [1].

З цієї точки зору організації відрізняються від інститутів, оскільки визначаються як сукупність індивідів, що прагнуть максимізувати свої цільові функції. Так, держава є найважливішим суб'єктом конституційного права, джерелом законів і силою, що забезпечує їх неухильне виконання. В результаті утворюється деякий інституціональний синтез як єдиний об'єкт дослідження, що є більш ефективним для цілей економічного аналізу і пояснює багато найважливіших явищ у господарсько-управлінській і соціальній сфері сучасних економічних систем. Як відмічав Д. Норт, інститут і організація у своїй єдності утворюють «спонукальну структуру суспільств і економік» [2].

Незважаючи на більш ніж столітню історію інституціональної теорії, у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі не склалося однозначного розуміння такої категорії, як соціально-економічний інститут. Узагальнюючи підходи різ-

них течій і шкіл інституціоналізму до визначення цього терміну, можна ідентифікувати два домінуючі типи розуміння суті інституту: «обмежувальний» і «розширювальний». Прибічники «обмежувального» підходу схильні трактувати інститут як функціональний орган суспільства, а також як систему формальних юридичних норм. Прибічники «розширювального» підходу розуміють інститут як сукупність формальних і неформальних норм, цінностей, правил, фактично діючих у суспільстві і таких, що приймаються більшістю його членів як керівництво до дії.

Цього підходу дотримується і Д. Норт. У своїх роботах він дає не одне, а цілу систему визначень інституту. Узагальнюючи ці визначення, можна сформулювати точку зору Д. Норта таким чином, що інститут — це сукупність правил і норм, які люди накладають на свої стосунки, визначаючи, таким чином, стимули і механізми контролю, які разом з бюджетними, ресурсними, технологічними і іншими обмеженнями окреслюють межі вибору в діяльності економічних агентів. Інститут включає як формальні правила і неформальні обмеження (загальновизнані норми поведінки, досягнуті угодами, внутрішні обмеження діяльності), так і певні характеристики примушення до виконання тих і інших. Примушення може здійснюватися через внутрішні самообмеження суб'єктів через їх переконання, менталітет, неформальні угоди і домовленості; за допомогою загрози покарання за порушення відповідних формальних (правових) норм; через прямі громадські санкції або державне насильство [2].

Інститути, будучи своєрідними громадськими благами, які включає в себе будь-яка економічна система, виконують такі функції, як розподіл інформації, мінімізація транзакційних витрат, вплив на конкуренцію, координація і розподіли. Так, інститути цілеспрямовано розподіляють інформацію про ринкові умови, товари і учасників. Потоки достовірної і повної інформації допомагають фірмам виявляти партнерів і види діяльності з високими прибутками, а також оцінювати платоспроможність цих партнерів. Інформація про види бізнесу допомагає органам влади ефективно займатися регулюючою діяльністю.

Інститути можуть впливати на виробництво, збирання, аналіз, перевірку і поширення (чи збереження) інформації і знань. Вони здійснюють це як для окремих учасників, так і для окремих співтовариств і ринків у цілому. Впливаючи на конкуренцію, інститути підвищують або знижують міру конкуренції на ринку. Ресурси з більшою вірогідністю спрямовуватимуться в об'єктивно кращі проекти, ніж у тому випадку, коли це визначають соціальні і політичні зв'язки підприємця. Конкуренція впливає і на обсяг інновацій, і на економічне зростання. Але якщо деякі інститути сприяють конкуренції, інші їй перешкоджають. Наприклад, шляхом зайвої зарегульованості процесу виходу на ринок нових структур бізнесу органи влади можуть обмежувати конкуренцію.

Наявність загальновідомих правил поведінки у сфері економічної діяльності знижує рівень невизначеності в системі

ринкових взаємодій партнерів, підвищує міру інформованості про вірогідні зміни зовнішнього середовища, викликані поведінкою інших суб'єктів. У тій мірі, в якій раціональність поведінки суб'єкта залежить від міри його інформованості і здатності використовувати наявну інформацію для ухвалення рішень, норми і правила є умовою поведінки людини на ринку.

Система соціально-економічних інститутів і характер їх функціонування чинять безпосередню дію на розподіл економічних ресурсів в суспільстві [3]. Йдеться про виникнення певних типів формальних інститутів, що забезпечують рух ресурсів за жорстко заданими правилами. Таким шляхом проявляється розподільна функція інституціональної системи, яка реалізується не лише через внутрішні самообмеження в діях господарюючих суб'єктів, і не лише за посередництвом організацій, які стоять над економікою (правова система), а й через організації, які самі є колективними економічними гравцями і стоять над окремими економічними агентами.

Розподіл інституціональних норм і правил «ринкового» і «організаційного» типу властивий багатьом представникам сучасної інституціональної теорії. Проте найбільш послідовно концепція розподілу «ринкових» і «неринкових» інститутів і адекватних ним норм і правил гри представлена в течії, що дістала назву «Нового французького інституціоналізму».

Засновники цієї теорії запропонували свій особливий погляд на закони взаємодії між ринковими і іншими інститутами, що забезпечують координацію дій членів суспільства. Цей погляд був заснований на виділенні особливих інституціональних підсистем. Так, у ключовій роботі Л. Тевено, Л. Болтянски виділяється сім інституціональних підсистем, кожній з яких відповідають свої об'єкти, свої вимоги до поведінки людей і свої процедури регулювання (координації) їх дій в тому або іншому економічному середовищі [3].

Перша підсистема — ринкова. Вона має своїм об'єктом товари і послуги, які продаються на комерційних умовах, а також такі вимоги до поведінки господарюючих суб'єктів, як раціональність і відповідальність. Ця підсистема містить особливі процедури координації ринкових стосунків (правила здійснення трансакцій на ринку). Друга інституціональна підсистема — індустріальна, включає стосунки з приводу виробництва товарів і послуг. Вона заснована на уніфікації функцій суб'єктів всередині великої виробничої системи, яка будується на визначенні типових параметрів продукції. Ця система пред'являє такі вимоги до норм поведінки господарюючих суб'єктів, як функціональність, узгодженість, лояльність до «свого» підприємства. Третя підсистема — традиційна, що включає традиції і персоніфіковані зв'язки суб'єктів господарського обороту. Четверта — громадянська, заснована на принципі підпорядкування приватних інтересів загальним через цивільний менталітет. П'ята — це підсистема інститутів громадської думки, де взаємодія господарюючих суб'єктів на ринку будується на основі «публічності» або «відкритості» подій і можливості залучення до них уваги суспільства. Шоста — підсистема творчої діяльності. І сьома —

це екологічна підсистема, заснована на принципі загальної зацікавленості усіх економічних агентів у збереженні в природі сталої рівноваги і нормальному відтворенні природного потенціалу соціально-економічного розвитку [3].

Очевидною слабкістю подібної класифікації, на наш погляд, являється недостатня опрацьованість критеріїв виділення інституціональних підсистем для створення їх чіткої класифікації.

Проте перевага цього підходу полягає в послідовному відстоюванні концепції принципової неоднорідності інституціональних підсистем суспільства. Згідно з цією концепцією в умовах неоднорідності неминучі конфлікти між підсистемами і тими нормами і «правилами гри», які вони диктують економічним агентам.

Це положення дозволяє пояснити витоки походження інституціональних криз в перехідні періоди розвитку суспільства. Привнесений, імпортований з більш розвинутого ринку характер інститутів як нових громадських стосунків і організацій і нових базових цінностей, з одного боку, і неприйняття більшістю суспільства «нових правил гри», тобто норм і еталонів поведінки, заснованих на самообмеженні дій господарюючих суб'єктів, з іншого боку, стали основою інституціональної кризи і в перехідній економіці України. При цьому виникла об'єктивна несумісність генетично різнорідних соціально-інституціональних підсистем.

Можливості ринку насамперед обмежуються транзакційними витратами внаслідок неадекватної інформації, неповного визначення прав власності і їх слабкої реалізації, а також наявності перешкод для вступу на ринок нових учасників. Інститути підвищують ринкові можливості, допомагають контролювати ризики при ринкових обмінах, посилюють ефективність дій.

Проте далеко не всі інститути сприяють створенню повних ринків. Інституціональні форми, які виникли або як умови, що історично створилися, або як результат цілеспрямованих дій політиків, необов'язково є найкращими інститутами для усіх співтовариств. Навпаки, ті інститути, які свого часу сприяли ринковим транзакціям, можуть втратити своє позитивне призначення, як, наприклад, приватизаційні агентства або агентства з реструктуризації банків.

Розрізняють інститути формальні і неформальні. До формальних інститутів відносяться правила, які рішеннями владних структур стали законами, а також громадські і приватні організації, що діють за загальними правилами. Це, наприклад, фірми, дії яких здійснюються за корпоративним законодавством. Неформальні інститути, що діють за межами офіційної правової системи, відтворюють неписані кодекси соціальної поведінки. До прикладів цього роду можна віднести дії кредиторів, які використовують соціальні мережі для визначення кредитоспроможності позичальників.

Для здійснення угод люди покладаються не лише на формальні, а й на неформальні інститути. При цьому такі інститути є відносно важливішими у бідних країнах, де формальні інсти-

тути розвинені у меншій мірі. В подібних країнах неформальні інститути іноді підміняються формальними. Країни і співтовариства можуть пройти тривалий шлях. Вони вирішують проблеми інформації і приймають заходи без використання формальних публічних правових систем. Але в міру того, як країни розвиваються, чисельність і різноманітність партнерів, з якими учасники ринку взаємодіють, збільшується, а ринкові транзакції стають усе більш складними, виникає потреба в участі все більшої кількості офіційних інститутів. В ідеалі неформальні і формальні інститути повинні взаємно доповнювати один одного. Діючи спільно, вони можуть знижувати транзакційні витрати більшою мірою, ніж кожен з них окремо.

Для того щоб забезпечити ефективність інститутів, необхідно створювати їх так, щоб вони доповнювали те, що вже існує, тобто інші підтримувальні інститути, людські здібності і наявні технології. Це пов'язано з тим, що вплив кожного окремого інституту визначається наявністю підтримувальних інститутів і витратами їх функціонування, а також мірою розвитку корупції, людських здібностей і технологій. Ось чому інститути, які досягають своїх цілей у розвинених країнах, можуть не домогтися їх в країнах, що розвиваються. Значна доля роботи при створенні нових інститутів пов'язана зі зміною інститутів, вже існуючих, для їх взаємодоповнення.

Аналіз економічних процесів, що протікали впродовж 1990-х років у країнах колишнього соціалістичного табору, дуже переконливо продемонстрував, що механічний шлях створення інститутів був неефективним. Він припускав директивну формалізацію різних норм, що іноді призводило до появи «антинорм». Подібним феноменом стала поява в літературі різних концепцій нормативної інституціональної теорії, зокрема заснованих на інституціональному проектуванні [4], інституціональній трансплантації [5].

Необхідно використовувати творчий підхід до проектування інститутів, вибираючи тільки ті варіанти, які працюють, і відмовлятися від тих ініціатив, які є провальними. Так, у країнах з однаковими показниками доходу і виробничих можливостей новаторський підхід може допомогти створити більш потужні інститути, що, у свою чергу, буде сприяти економічному зростанню і формуванню конкурентних переваг.

Розвиток інститутів потребує встановлення зв'язків між учасниками ринку за допомогою відкритих інформаційних потоків і безперешкодної торгівлі. Обмін товарами і послугами поза існуючими мережами і комунікаціями породжує попит на інститути, що надають підтримку ринку. Обмін інформацією створює попит на інституціональні зміни за рахунок підвищення відповідальності людей, зміни їх поведінки і появою нових ідей.

Крім того, інститути можуть сприяти конкуренції між територіями, компаніями і окремими особами. Вищий рівень конкуренції впливає на ефективність існуючих інститутів, змінює мотивацію і поведінку людей і формує попит на нові інститути. Конкуренція серед різних регіонів у межах однієї країни або між країнами виявляє, які інститути діють успіш-

ніше. Те ж саме можна сказати і про конкуренцію між компаніями і окремими особами.

Інститути впливають також на ефективність економічної політики. В дослідженні, проведеному експертами Світового банку, було встановлено, що результати заходів, спрямованих на зростання економіки і боротьбу з бідністю в країнах Азії, Латинської Америки і Африки, залежать від якості інститутів [6]. У розділених співтовариствах слаборозвинені урядові інститути і недостатні системи забезпечення соціальної безпеки не вирішують конфліктів, що виникають в економічній та соціальній сферах.

Для створення ефективних інститутів необхідно насамперед визначити, що заважає становленню ринку. В деяких випадках системного створення інститутів органи влади домагаються ефективності, успішно «трансплантуючи» закони в організаційні структури і установи. В інших випадках реформи не приводять до позитивних результатів. У цьому відношенні повчальним прикладом є різниця між Польщею і Україною. Польща мала в недавньому минулому досвід роботи в ринковій системі, і їх політичні діячі і бізнесмени набагато краще розуміли необхідність наявності відповідної інституціональної бази. Реформи, що проводилися в Польщі, фокусувалися на чіткому розподілі прав власності і ролей у межах господарської системи між державою і приватними суб'єктами економіки, наприклад шляхом введення бюджетних обмежень для державних фірм. В Україні на відміну від Польщі не було недавньої історії ринкового розвитку, і реформи спочатку не дали бажаних результатів. До причин невдач можна віднести і те, що не було проведено чіткого розмежування між приватними і громадськими інститутами. В умовах жорстких бюджетних обмежень фірми не почали відразу функціонувати за ринковими принципами, що проявилось у великих заборгованостях з виплатою податків та інших платежів.

Характерною рисою ефективних інститутів є те, що вони формують систему стимулів і зацікавленостей економічних гравців. До цього ми відносимо систему винагород і покарань. Важливим аспектом у розробці державних (публічних) інститутів є гарантування того, що стимули, які створюються при цьому, дійсно сприяють появі бажаного типу поведінки.

У країнах з розвинутою ринковою економікою існують інституціональні структури, які значною мірою залежать від держави, що виступає постачальником товарів громадського користування, регулятором і арбітром. Проте створення інститутів, їх ефективне функціонування має здійснюватися з урахуванням регіональних відмінностей. У міру того як країни розвиваються, типи інститутів, яких вони потребують, і попит на їх послуги також міняються.

Так, інститути, які працюють у розвинених країнах, можуть не давати аналогічних результатів у країнах бідніших через різницю в певних чинниках. Справа іде про наявність додаткових інститутів (наприклад, тих, які забезпечують прозорість здійснюваних операцій або реалізацію ухвалених законів), наявний рівень корупції і ставлення до неї в країні, ви-

трати на встановлення і підтримку інститутів відносно прибутків на душу населення, адміністративні можливості, включаючи кадрові, поточні технології. Там, де неформальні інститути діють ефективно і де формальні інститути вимагають взаємодії з додатковими інститутами, створення нових формальних інститутів може бути зайвим.

Деякі відмінності в інститутах можуть проявлятися між окремими регіонами всередині однієї країни. Так, такі держави, як Бразилія, Китай, Індія, Росія, США, не вдаються до стандартизації всіх законів і єдиних форм регулювання стосовно своєї території. Звичайно, витрати на стандартизацію, на відміну від різноманітності, значною мірою залежать від конкретного типу інституту і від відносного розподілу вигод і збитків. Побічні ефекти функціонування інститутів починають діяти через межі окремих регіонів [7].

Інституціональна система як набір взаємопов'язаних формальних правил і неформальних обмежень визначає структуру стимулів для економічних агентів, діяльність же економічних агентів здійснюється через організації, що забезпечують досягнення частково співпадаючих цілей їх учасників. Як було сказано вище, в економічній теорії під інститутами найчастіше розуміються (хоча і тут можливі різні підходи і методологічні суперечки) правила і норми взаємодії між людьми, як формальні, так і неформальні, і способи забезпечення дієвості таких правил і норм. У цьому сенсі ми говоримо про інститут власності і про інститути захисту прав власності, про інститути контрактів і про інститути забезпечення виконання контрактів, про інститут суду або про інститути корпоративного управління. В сукупності система інститутів в цьому значенні слова може іменуватися «інституціональним середовищем» [8]. Очевидно, що це розуміння інститутів дуже широке і охоплює практично всі сфери і області людської діяльності.

У той же час в економічній і політичній лексиці «інститутами» також називаються організації, які забезпечують певні взаємодії між людьми, – і тоді ми говоримо про «державні фінансові інститути розвитку», про «біржі як інститути інфраструктури фондового ринку», про «венчурні фонди як інститути підтримки інновацій» і так далі.

Поза сумнівом, вся історія незалежної України є історією становлення нового інституціонального середовища, а найважливіші інститути ринкової економіки в ній сформовані в тій або іншій мірі. Проте цей процес ще далекий від завершення, тому способи і напрями інституціональної трансформації залишаються предметом обговорення.

Загальним для економістів є твердження, що для перехідних економік характерне слабке інституціональне середовище. Але це не означає відсутність інститутів взагалі, оскільки, якщо в сучасному суспільстві в якійсь сфері немає формальних інститутів, то неформальні присутні завжди [9].

Буває і таке, що деякий спеціалізований інститут відсутній в принципі, як на формальному, так і на неформальному рівні. Звичайно, частіше буває, що інститути є в наявності, але вони недостатньо використовуються економічними агентами – або

рідко, або неохоче, або не за призначенням, тобто вони неефективні. Причинами неефективності можуть бути погане використання інститутів через їхню незрозумілість, відсутність достатньої інформації про сенс цих інститутів; через незручність, непристосованість до потреб економічних агентів або високої ціни їх використання через протиріччя різних інститутів, в тому числі формальних інститутів – неформальними.

Можлива і така ситуація, коли існуючі інститути або їхня частина є просто шкідливими для економічного розвитку або ефективних соціальних взаємодій. При цьому, можливо, вони вирішують певні економічні або соціальні завдання неоптимальним чином. Наприклад, серед неформальних інститутів існує корупція, а серед формальних – надмірне державне регулювання, наприклад ліцензування діяльності, яка не вимагає особливого контролю.

Однією з найбільш серйозних перешкод економічному зростанню в Україні зараз є слабе інституціональне середовище, в тому числі недостатньо високий рівень захисту прав власності і неефективне функціонування судової системи. Гнітючим залишається втручання органів влади в діяльність господарюючих суб'єктів. При цьому держава не забезпечує належної якості послуг. Відсутні тут і ефективні механізми громадянського контролю за ухваленням рішень по основним напрямкам соціально-економічного розвитку [10]. Таким чином, маються на увазі і відсутність деяких інститутів (механізми громадянського контролю), і надмірність інших (втручання органів влади в діяльність господарюючих суб'єктів), і неефективність третіх (захисту прав власності і судової системи).

Активна політика, спрямована на форсований розвиток інститутів, мабуть, доречна або в тих випадках, коли створювані інститути є частиною держави, або там, де спостерігаються явні «провали ринку» – наприклад, в інноваційній сфері, де ринок далеко не все може зробити самостійно.

Проте реформатори, які роблять спробу від імені держави створити інститут, який не відповідає реальним потребам суспільства, стикаються щонайменше з двома проблемами чи комплексами проблем. З одного боку, будь-які реформи не безкоштовні. З іншого – держава, із зрозумілих причин, може сприяти розвитку тільки формальних інститутів, тоді як неформальні вона може тільки підтримувати. Крім того, як було відмічено раніше, формальні інститути можна змінити дуже швидко, тоді як неформальні міняються набагато повільніше. Якщо реформатори не врахували або невірно врахували співвідношення впроваджуваного формального інституту з неформальними, він може виявитися неефективним або навіть прямо шкідливим для економіки.

Цілком реальна ситуація, в якій під приводом слабкості інститутів держава навіть за відсутності явних «провалів ринку» починає безпосередньо втручатися в господарську діяльність суб'єктів, спотворюючи ринкові сигнали, ринкові стимули і взагалі нормальне ринкове середовище. Цього, природно, потрібно за можливості уникати, незалежно від того, чи являється подібне втручання наслідком людської помилки або

наслідком її матеріальної зацікавленості. З урахуванням сказаного зрозуміло, що кориснішим і, зрештою, ефективнішим підходом держави до інституціональних трансформацій видається м'яке стимулювання в усіх випадках.

Висновки

Таким чином, одне з головних питань – це державне втручання щодо створення нових інститутів. При цьому можливі такі варіанти:

- 1) нічого не робити, оскільки попит на інститути приведе до виникнення необхідних інститутів сам по собі;
- 2) стимулювати створення необхідних інститутів, у тому числі шляхом поширення інформації про них, шляхом надання пільг і субсидій тим економічним агентам, які використовують ефективні інститути;
- 3) форсувати розвиток необхідних інститутів шляхом створення організацій, метою яких є реалізація відповідних інститутів.

У різних ситуаціях можлива кожна з трьох моделей або їх комбінації. З точки зору рекомендацій з вибору політики більший інтерес представляють, можливо, другий і третій варіанти.

Без сумніву, сучасні українські інститути власності, влади і управління потребують суттєвих змін, а наукові концепції інституціоналізму подальшого опрацювання.

Список використаних джерел

1. Олейник А.Н. Сценарии институционального развития переходного общества // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – №7. – С. 19–24.
2. Норт Д. Институции, институциона змін та функціонування економіки / Д. Норт; пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 180 с.
3. Клейнер Г.Б. Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России, 2011. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.kleiner.ru/arpab/nanon.html
4. Тамбовцев В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С. 17–25.
5. Полтерович В.М. Трансплантация институтов / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – №3. – С. 15–25.
6. Світовий банк. Рейтинг економік. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
7. Світовий банк. Статистична інформація. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://devdata.worldbank.org/data-query/>
8. Дементьев В.В. Новый институционализм в Украине: основные направления та перспективы досліджень / В.В. Дементьев // Історія народного господарства та економічної думки України (збірка наукових праць) частина 3: Збірник праць / К., 2009. – 300 с.
9. Шаститко А. Дискретные институциональные альтернативы в контексте дерегулирования экономики / А. Шаститко // Вопр. экономики. – 2004. – №12. – С. 94–110.
10. Перехідна економіка: Підручник / Геєць В.М., Панченко Є.Г., Лібанова Е.М. та ін.; За ред. В.М. Геєця. – К.: Вища шк., 2003. – 591 с.

Україна і вплив світової фінансової кризи на можливі напрями розвитку ЄС

Стаття присвячена вивченню впливу світової фінансової кризи на розвиток ЄС. Авторкою обґрунтовується ймовірність додержання ЄС двох стратегій: стратегії утримання від прийому нових членів до покращення структури ЄС і стратегії прийняття нових членів і одночасно з цим серйозної зміни механізму взаємодії всередині ЄС. Виходячи з аналізу цих двох стратегій авторка робить висновок, що в сучасних умовах структурної перебудови і ймовірної зміни механізму внутрішньої взаємодії країн – членів ЄС термін вступу до нього України визначається цими процесами.

Ключові слова: світова фінансова криза, єврозона, структура ЄС, стратегія розвитку ЄС, вступ України до ЄС.

Статья посвящена изучению влияния мирового финансового кризиса на развитие ЕС. Автором обосновывается вероятность использования ЕС двух стратегий: стратегии воздержания от приема новых членов до улучшения структуры ЕС и стратегии принятия новых членов и одновременно с этим серьезного изменения механизма взаимодействия внутри ЕС. На основе анализа этих двух стратегий делается вывод о том, что в современных условиях структурной перестройки и вероятного изменения механизма внутреннего взаимодействия стран – членов ЕС дата вступления в него Украины определяется этими процессами.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, еврозона, структура ЕС, стратегия развития ЕС, вступление Украины в ЕС.

The article deals with the influence of the world financial crisis on the development of the EU. The author thinks that the two possible strategies could be adopted: the first one is focused on the improving of the EU structure and not accepting the new members while the second strategy is focused on the constructive changes in the mechanism of the interrelationships among EU member states inside the union itself, as well as accepting new members. The processes in the EU shape its policies and thus determine the EU–Ukraine relations. Ukraine's joining the EU under these structural changes is likely to be postponed.

Keywords: world financial crisis, euro zone, EU structure, EU development strategy, Ukraine's joining the EU.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза викликала серйозні зміни в функціонуванні Європейського Союзу (ЄС) і створила можливості виходу ряду країн – членів ЄС з єврозони. В цих умовах виникає проблема ймовірної зміни стратегії розширення ЄС і її впливу на час вступу України до ЄС.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед останніх досліджень, присвячених впливу світової фінансової кризи на розвиток ЄС і Україну та відносини між ними, слід відмітити праці зарубіжних вчених Д. Долгова, П. Кругмана, українських вчених І. Бураковського, В. Гееця, М. Дудченка, Я. Жаліла, Д. Лук'яненка, Ю. Макагона, Ю. Пахомова, А. Поручника, А. Румянцева, В. Сіденка, А. Філіпенка, О. Шнипка, О. Шниркова. Аналіз цих досліджень дозволяє зробити висновок, що внаслідок прийняття до ЄС країн із різним ступенем розвитку ЄС стає особливо чутливим до впливу світової фінансової кризи, потребує суттєвих змін своєї структури і механізму взаємодії країн–членів, що ускладнює вступ до нього України.

Метою статті є виявлення перспектив вступу України до ЄС в умовах тих можливих змін у напрямках розвитку ЄС, які спричинені дією світової фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу. Виявлення впливу світової фінансової кризи на можливі напрями розвитку ЄС вимагає певного аналізу його становлення і розвитку. В основу аналізу покладено фундаментальні праці Д. Дайнена [1], Р.О. Заболоцької [2] і тематичного збірника праць [3], в яких глибоко і всебічно розглядається становлення та розвиток ЄС.

В історичному плані вважається, що початком утворення Європейського Союзу була реалізація проекту організації Європейського об'єднання вугілля і сталі («план Шумана»), який вступив у дію 1 січня 1952 року. У 1957 році в Римі були підписані Договір про заснування Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) і Договір про заснування Європейського співтовариства з атомної енергії. Договір про створення ЄЕС містив у собі цілі і принципи основи діяльності зазначених трьох європейських товариств і забезпечував можливість інтеграції інших сфер економічного і соціального життя, зовнішньої і внутрішньої політики [1].

Ціллю Європейського Співтовариства (ЄСп) було створення «спільного ринку», до складу якого спочатку входили шість держав–членів: Бельгія, Люксембург, Нідерланди, ФРН, Італія, Франція [2, с. 51–52]. У 1973 році до ЄСп вступили Велика Британія, Данія, Ірландія, у 1981 році – Греція, у 1986 році – Іспанія і Португалія, у 1995 році – Австрія, Фінляндія та Швеція. У 2004 році до складу ЄС увійшли Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словенія, Словаччина, Угорщина, Чехія, а у 2007 році – ще дві країн – Болгарія і Румунія [3, с. 320].

З кожним етапом розширення ЄС до нього вступали країни, рівень економічного і політичного розвитку яких був нижчий рівня тих країн, які уже входили до складу ЄС. Нові члени вважали, що входження їх до ЄС забезпечить їм більш

динамічний розвиток, покращить їхній стан у світовій економіці, підвищить рівень конкурентоспроможності.

Паралельно з розширенням відбувалася зміна якості функціонування ЄСп. Спочатку він функціонував як зона вільної торгівлі [2, с. 52]. Відповідно до положень Римського договору були скасовані митні збори і кількісні обмеження в торгівлі між країнами – членами Співтовариства. В 1962 році була введена в дію єдина сільськогосподарська політика [2, с. 56].

З 1 липня 1968 року по 1986 рік ЄСп функціонував як митний союз, до складу якого в 1986 році входило 12 країн. Наступним етапом розвитку інтеграційного об'єднання було створення спільного ринку. Та у 1982 році була сформульована ідея переходу від створення спільного до єдиного внутрішнього ринку (ЄВР), яка набула конкретного вигляду у відомій під назвою «Біла книга про створення внутрішнього ринку» детальній програмі Європейської Комісії.

До утворення ЄВР спільний ринок був об'єднанням національних ринків країн – членів ЄС, пов'язаних між собою, але розділених великою кількістю різноманітних бар'єрів, які обмежували їх господарську взаємодію. Прикордонні формальності, адміністративні умови, відмінності в податковому режимі, технічні, санітарні та екологічні норми і стандарти заважали лібералізації міждержавних економічних зв'язків, стримували зростання економік, їх інтегрування в єдиний господарський комплекс. Створення ЄВР відбувалося на основі Єдиного європейського акту, який набрав чинності 1 липня 1987 року, та «Білої книги про створення внутрішнього ринку». Актом ставилося завдання про створення до 31 грудня 1992 року єдиного внутрішнього ринку «як простору без внутрішніх кордонів, у рамках якого забезпечується вільний рух товарів, послуг, людей та капіталів» [2, с. 63].

Важливим аспектом становлення і розвитку ЄС стало формування Європейської валютної системи (ЄВС) та утворення Валютного союзу. В 1971 році країни ЄС прийняли план створення валютно-економічного союзу («план Вернера»), який передбачав перехід його учасників до єдиної валюти, спільних золотовалютних резервів і єдиної політики в галузі міжнародних розрахунків. Реалізація цього плану через значні витрати видалася неможливою для ряду країн і тому звелася тільки до створення в 1972 році механізму підтримки взаємних курсів валют цих країн («європейська валютна змія»).

У грудні 1979 року за ініціативою ФРН і Франції було прийнято план, в якому йшлося про створення не валютно-економічного союзу, а Європейської валютної системи (ЄВС). В основу ЄВС покладено принцип «фіксованих, але гнучких паритетів» національних валют країн-учасниць, офіційно прив'язаних до спеціально створеної європейської валютної одиниці – ЕКЮ. Участь у системі передбачала координацію державами-членами валютної політики відносно третіх країн. Система набула чинності в березні 1979 року. До неї входили ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Данія, Ірландія і Люксембург. Велика Британія висловила наміри вступити до неї у майбутньому [2, с. 58–59].

7 лютого 1992 року було підписано Договір про Європейський Союз (Маастрихтський договір), який набрав чинності 1 листопада 1993 року і визначив склад і структуру ЄС, його цілі і принципи. Відповідно до цього договору інтеграція фінансових систем країн ЄС відбувалася шляхом створення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ), до якої входили Європейський центральний банк (ЄЦБ), національні центральні банки країн ЄВС. Національні банки країн ЄС, які не були членами ЄВС, входили до складу ЄСЦБ з особливим статусом: вони могли проводити незалежну монетарну політику, але не мали права голосу при вирішенні питань, пов'язаних з єдиною валютною політикою країн – членів ЄВС [2, с. 73].

Відповідно до ст. 105 Маастрихтських угод основним завданням ЄСЦБ було:

- визначення та втілення монетарної політики ЄС;
- проведення операцій з обміну валют;
- зберігання та управління офіційними валютними резервами країн-учасниць;
- забезпечення бездоганного функціонування платіжних систем.

Головною умовою успішної діяльності ЄСЦБ вважалася її незалежність від національних установ. Відповідно до ст. 107 Маастрихтських угод жоден член чи співробітник не має права приймати або шукати вказівок з боку національної влади в питаннях керування монетарною політикою ЄС. ЄЦБ відповідно до Маастрихтського договору є повністю самостійним і незалежним від країн, що його створили. Основні принципи, на яких побудований ЄЦБ, такі:

- незалежність прийняття рішень та незалежність від вказівок органів Союзу й урядів; політична незалежність. Рішення ЄЦБ не повинні знаходити ухвалення з боку урядів чи будь-яких органів Європейського Союзу. ЄЦБ не повинен просити та приймати від них вказівки. Цей принцип підтверджений статтею 107 Маастрихтських угод; в ній також вказано, що країни та органи ЄС зобов'язуються поважати принцип політичної незалежності ЄЦБ та не будуть намагатися впливати на рішення членів ЄЦБ індивідуально чи колективно. Всі національні банки обов'язково підпорядковують свою діяльність ЄЦБ, а виконавча рада ЄЦБ слідує за виконанням цього зобов'язання;

- повна автономія прийняття рішень, які стосуються валютної сфери. ЄЦБ має бути економічно незалежним, тобто повинен мати можливість вести грошову політику без впливу з боку національних установ країн-учасниць. Питання економічної незалежності достатньою мірою закріплено в статті 105 Маастрихтських угод, де описано право ЄСЦБ вільно формувати валютно-фінансову політику ЄВС, проводити валютні інтервенції, керувати резервами країн-учасниць;

- заборона кредитування державного сектору. ЄЦБ забороняється ліквідувати дефіцит державного бюджету будь-якої з країн-учасниць шляхом емісії. Стаття 104 Маастрихтських угод забороняє ЄЦБ купувати облигації країн –

учасниць ЄЦБ чи надавати прямі грошові кредити. Це положення підкріплене тим, що держави – учасниці ЄЦБ не несуть зобов'язання по боргах інших членів Союзу. ЄЦБ не має також права скупувати облигації будь-якого державного підприємства;

– незалежність та професійна відповідність, кваліфікація членів ЄЦБ. Незалежність членів ЄЦБ визначена статтею 107 Маастрихтських угод, де наведена процедура обрання членів Виконавчої ради [2, с. 71–72].

Наступним стало завдання перетворення в рамках ЄС ЄВС у Валютний союз і введення замість ЕКЮ єдиної європейської валюти євро. Результатом її рішення стало утворення єврозони, до якої спочатку входили 11 країн – членів ЄС, а за раз – 17 (Австрія, Бельгія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Фінляндія, Франція, Греція, Словенія, Кіпр, Мальта, Словаччина, Естонія).

Таким чином, з утворенням ЄЦБ країни-учасниці втратили можливість проводити незалежну монетарну політику та узгоджувати натурально-речовий та грошово-вартісний аспекти виробництва. На рівні ЄС також відбулося певне послаблення можливостей ефективного управління економічними процесами керівництвом ЄС внаслідок неможливості для них прямого впливу на ЄЦБ і тим самим на фінансові процеси, які в ринкових умовах визначають економічні процеси.

Теоретично обґрунтованим є положення про те, що обмеження ефективного управління економічними процесами веде до погіршення стану економіки, а відповідно і її фінансової системи. Очевидно, що це положення є актуальним і для ЄС. За умов відсутності узгодженості між діями органів економічної і фінансової (монетарної) влади може встановитися позитивний зворотній процес, що вестиме до прогресуючого погіршення стану як окремих країн-членів, так і всього Європейського Союзу. Це погіршення супроводжуватиметься послабленням інтегрованості і посиленням диференціації країн – членів ЄС. Саме такий процес розвивається в ЄС у зв'язку з дією світової фінансової кризи.

Сучасний стан ЄС не дозволяє визначити його як консолідовану регіональну структуру.

По-перше, має місце значна різниця у рівні економічного і політичного розвитку країн – членів ЄС. Про це свідчать такі дані. За рейтингом 181 країн за обсягом валового внутрішнього продукту на душу населення, розрахованому Міжнародним валютним фондом за паритетом купівельної спроможності національних валют в 2011 році, країни ядра ЄС мають такі показники: Нідерланди \$42 183 на душу населення і 10-те місце, Австрія відповідно \$41 822 і 11-те, Швеція – \$40 394 і 14-те, а країни периферії ЄС – Латвія відповідно \$15 662 і 57-ме, Болгарія – \$13 597 і 69-те, Румунія – \$12 476 тис. на душу населення і 74-те місце [4]. Значно відрізняються країни ЄС і за рівнем конкурентоспроможності. Так, згідно з рейтингом конкурентоспроможності за період 2011–2012 років, розрахованим за методикою Всесвітнього економічного форуму, Швеція посідає третє

місце, Фінляндія – четверте, Німеччина – шосте, Нідерланди – сьоме, а Словаччина – 69-те, Болгарія – 74-те, Румунія – 77-ме, Греція – 90-те місце [5].

По-друге, в межах ЄС існують дві валютні зони – зона євро і зона країн з власною валютою. Тобто на сучасному етапі розвитку ЄС можна визначити як неоднорідне утворення, що складається з наступних чотирьох груп країн, що входять до: 1) ядра і зони євро; 2) ядра і зони власної валюти; 3) периферії і зони євро; 4) периферії і зони власної валюти.

Європейська Рада на саміті в Лісабоні у березні 2000 року визначила для ЄС стратегічну мету ЄС – стати найбільш конкурентоспроможною і найбільш динамічною у світі економікою, основаною на знаннях, здатною до безперервного гармонійного зростання, створення більшої кількості робочих місць продуктивної праці і тіснішого соціального гуртування. В 2001 році країни – члени ЄС прийняли цю Лісабонську декларацію [6, с. 145]. Виходячи з цього логічно стверджувати, що досягнення цієї мети передбачає вирівнювання економічної і політичної розвиненості і вступ до єврозони і ядра всіх країн-членів ЄС. Таке вирівнювання на сучасному етапі розвитку ЄС може викликати протидію тих країн ядра ЄС, за рахунок яких буде відбуватися підняття рівня країн периферії ЄС і власної валюти і яке буде супроводжуватися значними для них втратами, здатними викликати в них соціальну напругу і нестабільність.

За умов погіршення стану ЄС певні країни його ядра можуть перейти на периферію, а єврозони – вийти з неї. Ініціаторами таких ймовірних змін структури ЄС можуть стати провідні країни ядра і єврозони, які матимуть намір ціною своїх певних втрат підтримувати існуючу структуру ЄС.

Таким чином, аналіз становлення і розвитку ЄС дозволяє зробити висновок, що сучасна структура ЄС може істотним чином змінюватися як внаслідок певної незбалансованості в управлінні ним з боку органів економічної і фінансової (монетарної) влад, так і в результаті дії суперечностей інтересів ЄС як єдиного цілого і окремих найбільш розвинених країн ядра і єврозони. Викликати такі зміни можуть передусім зовнішні по відношенню до ЄС фактори. Це підтверджують ті процеси, які зараз спостерігаються в ЄС в умовах діючої з 2008 року світової фінансової кризи.

Сучасна світова фінансова криза ускладнила стан ЄС як одного з трьох центрів світової господарської системи. Джерелом світової фінансової кризи, як відомо, були США, перший і найважливіший центр світової господарської системи. Слід зазначити, що США імітують долари, а ЄС – євро. Ці дві валюти одночасно обслуговують світову економічну систему і таким чином є основними складовими світової фінансової системи при безперечному домінуванні долара США. З цього цілком логічно зробити висновок про те, що долар США і євро утворюють на світовому фінансовому ринку ситуацію конкуренції, в якій євро намагається в конкурентній боротьбі одержати певну його частку. Та при цьому слід враховувати те, що, якщо економічною основою долара

США, принаймні формально, є народне господарство США, то економічною основою євро слід вважати економіку не всіх країн – членів ЄС, а тільки тих, які формують єврозону. Наявна ситуація у світовій економіці свідчить про те, що хоча світова фінансова криза і виникла в США, її наслідки призвели до програву євро у конкурентній боротьбі з долларом США. А цьому цілком логічно відповідає і ослаблення економічного підґрунтя євро – єврозони ЄС, де ситуація настільки загострилася, що ряд країн, зокрема Греція, стикаються з проблемою можливого виходу з єврозони [7, 8].

Ситуація, яка склалася під впливом світової фінансової кризи в ЄС із зоною євро, глибоко розглядається в Євромеморандумі 2012 «Європейська інтеграція на перехресті доріг: поглибити демократію заради стабільності, солідарності та соціальної справедливості». Євромеморандум ґрунтується на результатах дискусій і виступах, які відбулися на 17-й студії, присвяченій альтернативній економічній політиці в Європі, що була організована Групою Євромемо і проходила 16–18 вересня 2011 року у Відні (Австрія) [9]. У резюме Євромеморандуму зазначається, що криза єврозони несе в собі загрози для європейської інтеграції. Підкреслюється, що замість того, щоб обмежити права фінансових установ, які є причиною кризи, європейське керівництво запровадило програму обмежень для Греції та інших країн периферії єврозони. Цим підтверджується зроблений вище висновок відносно структури ЄС і його механізму взаємодії управління фінансовими (монетарними) і економічними процесами.

Заслугує на увагу викладений в Євромеморандумі погляд на вплив процесів, що відбуваються в євзоні, на перспективи вступу до ЄС країн-кандидатів і на взаємовідносини з країнами-сусідами, зокрема з Україною і Білоруссю. В цілому висловлюється стримана думка щодо вступу цих країн до ЄС, особливо це торкається Білорусі. При цьому вважається, що Україна притримується багатополунової зовнішньої політики між ЄС та Росією [9, р. 33].

У світі розглянутого постає питання відносно приєднання до ЄС України. Зараз ЄС налічує 27 країн-членів, низка країн має статус асоційованого члена ЄС, кандидата до вступу до ЄС. Цей статус сподівається одержати у найближчий час і Україна. У березні 2003 року Європейська Комісія ухвалила нову концепцію своїх відносин з країнами, які матимуть з ЄС спільний кордон і членство яких в ЄС поки що не планується. Відповідно до послання «Ширша Європа – сусідство: новий вимір відносин з нашими східними й південними сусідами» до цих країн, крім України, входять Росія, Білорусь, Молдова та країни Південного Середземномор'я.

Європейським Союзом на додаток до існуючого виміру східного напрямку політики сусідства запропоновано ініціативу ЄС «Східне партнерство», учасниками якого є країни ЄС, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Молдова та Україна. 7 травня 2009 року під час установчого саміту «Східного партнерства» у Празі прийнято спільну заяву, згідно з якою «Східне партнерство» буде доповненням до двосторонніх до-

говірних відносин між ЄС та кожною з держав-партнерів. Основна мета «Східного партнерства» – створення необхідних умов для прискорення політичної асоціації та подальшої економічної інтеграції між ЄС та зацікавленими країнами-партнерами. «Східне партнерство» передбачає: подальше спрощення візового режиму та поступовий рух до його лібералізації, укладання поглиблених зон вільної торгівлі, підтримку процесу адаптації законодавства та зміцнення інституційної здатності країн-партнерів, сприяння регіональному розвитку на основі політики регіонального вирівнювання ЄС, створення інтегрованої системи управління кордонами, співпрацю у сфері енергетичної безпеки.

Очевидно, що розширення ЄС шляхом прийняття до його складу нових країн-членів залежить передусім від успіхів політичного і економічного розвитку ЄС у цілому і окремих формуючих його країн, а також від впливу на нього цього розширення. При цьому слід мати на увазі, що вступ до ЄС нових країн-членів фактично призведе до збільшення в ЄС її периферії і зони власної валюти, тому що всі країни – асоційовані члени ЄС за рівнем свого розвитку зможуть увійти саме до цих складових ЄС. У світлі процесів, що відбуваються в ЄС під впливом світової фінансової кризи і несуть в собі загрозу збільшення периферії і зони власної валюти, тобто послаблення європейської інтеграції [9, р. 7–21], цілком логічно виникає ймовірність того, що ЄС може в подальшому дотримуватися двох стратегій:

- стратегії утримання від прийому нових членів доти, доки структура ЄС покращиться за рахунок скорочення периферії і зони власної валюти і відповідного збільшення ядра і єврозони;

- стратегії прийняття нових членів і одночасно з цим серйозної зміни механізму взаємодії всередині ЄС між країнами ядра і периферії, єврозони і зони власної валюти.

У разі прийняття ЄС першої з цих двох стратегій вступ України до ЄС відкладається на строк удосконалення структури ЄС. Якщо ж ЄС прийме другу стратегію свого структурного розвитку, то вступ України до ЄС стає значно більшою мірою залежним від її політичного і економічного розвитку. Але ймовірна значна зміна механізму взаємодії всередині ЄС може суттєво змінити умови і наслідки вступу України до ЄС.

На завершення дослідження можливих варіантів перспектив вступу України до ЄС наведемо результати виявлення динаміки розвитку інтеграційних процесів між Україною і країнами ЄС на базі торговельно-економічних відносин за допомогою коефіцієнта розширення інтеграції $K_{pi} = T_{3вт} / T_{3эт}$, де $T_{3вт}$ – темп зростання товарообігу розглядуваної країни з країнами об'єднання; $T_{3эт}$ – темп зростання загального товарообігу розглядуваної країни [10, с. 106–107]. При зменшенні товарообігу $K_{pi} = T_{3вт} / T_{3вт}$. Результати розрахунків значень коефіцієнта розширення інтеграції відображає табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про те, що процес інтеграції між Україною та країнами ЄС характеризується як нерівномірний.

Таблиця 1. Динаміка коефіцієнта розширення інтеграції між Україною і країнами ЄС

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Крі	1,06	1,06	1,07	0,95	1,1	1,06	0,98	0,95	1,04	0,96	1,0

Джерело: розраховано автором за [11, 12, 14, с. 7, 8]. Тренд: $Y = -0,0083X + 1,0705$.

Таблиця 2. Динаміка сальдо торгівлі товарами і послугами України з країнами ЄС, \$ млн.

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Товари	820,9	1462,2	-1958,5	4106,7	-8302,3	-10738,9	-5893,4	-6037,9	-7780,7
Послуги	660,8	661,9	467,8	477,5	383,2	229,2	-21,5	182,6	221

Джерело: [11, 12, 13, с. 6].

Тренд дозволяє констатувати, що на розглядуваному відрізку часу інтеграція між Україною та країнами ЄС має тенденцію звуження. Дані дозволяють також виявити і вплив на процес інтеграції розширення ЄС у 2004 році, яке спочатку посилювало інтеграцію України з ЄС, а потім послабило. Це пояснюється тим, що підприємства нових членів ЄС мали стабільні зв'язки з підприємствами України за часів існування СРСР. З їх реформуванням і переорієнтацією в межах ЄС ці зв'язки зменшувалися і навіть розривалися, і це вело до зменшення коефіцієнта розширення інтеграції. Збільшення коефіцієнта розширення інтеграції у 2009 році може бути пояснено впливом на процес інтеграції між Україною та країнами ЄС світової фінансової кризи, яка призвела до більшого зменшення загального товарообігу України, ніж товарообігу з країнами ЄС.

Наведені дані підтверджують висновок про вплив викликаних світовою фінансовою кризою структурних перетворень в ЄС на вступ до нього України.

Негативний вплив на розвиток інтеграційних процесів між Україною і ЄС може справити існуючий характер зростання товарообігу, який характеризується трансформацією позитивного сальдо у негативне сальдо з постійним зростанням останнього (крім 2009 року), що відображає табл. 2.

Очевидно, що в разі вступу України до ЄС останній не тільки втрачає доходи від торгівлі товарами з Україною, а й отримує негативне сальдо торгівлі товарами і послугами України з іншими країнами світу (-\$6,657 млрд. у 2011 році [14, с. 8]), а також її значний валовий зовнішній борг (на 01.01.2012 – \$126,2 млрд. [15, с. 89]).

Тому видається логічним зробити висновок, що в сучасних умовах структурної перебудови і ймовірної значної зміни механізму внутрішньої взаємодії країн – членів ЄС термін вступу до нього України визначається цими процесами.

Висновки

Викладений аналіз дозволяє стверджувати, що сучасний стан ЄС характеризується як нестабільний, і слід допускати ймовірність наявності двох стратегій розвитку його структури. За цих умов логічно вважати нереальною можливість близького в часі вступу України до ЄС, дата якого, скоріше за все, переноситься у віддалене майбутнє.

Перспективи подальших розвідок. Ситуація в ЄС у значній мірі залежить від результатів впливу прийнятих на світовому рівні заходів, спрямованих на подолання світової фінансової кризи. В міру реалізації цих заходів слід аналізувати

зміни, що відбуватимуться в розвитку ЄС, і з їх врахуванням на рівні України приймати науково обґрунтовані рішення, спрямовані на визначення оптимального шляху інтеграції України до світової економіки.

Список використаних джерел

1. Дайнен Д. Дедалі міцніший союз. Курс європейської інтеграції / Д. Дайнен, М. Марченко (пер. з англ.). – К.: «K.I.C.», 2006. – 696 с.
2. Заблоцька Р.О. Європейський Союз: реалії та перспективи розвитку // Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: Монографія / [А.С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В.С. Будкін, М.А. Дудченко та ін.]. – К.: Знання України, 2004. – С. 50–90.
3. Origins and Evolution of the European Union / Ed. D.Dinan. – N.Y.: Oxford University Press, 2006. – 362 p.
4. Рейтинг стран по объему ВВП на душу населения. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://vid1.ran.ru/ig/ratings/gdp_per_capita_2012.pdf
5. The Global Competitiveness Report 2011–2012. Klaus Schwab, World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2011. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011_12.pdf
6. Кизим Н.А. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира: Монография / Н.А. Кизим, В.М. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 216 с.
7. Макачев В. После четырех дней оптимизма еврозона ЕС вступает в новую фазу усиливающегося финансового кризиса. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itar-tass.com/c188/466668.html>
8. Евросоюзу нужно готовиться к возможному распаду еврозоны – глава МИД Финляндии. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/2012/08/17/2993371>
9. L'integration europeenne a la croisee des chemins: approfondir la democratie pour la stabilite, la solidarite et la justice social. EuroMemorandum 2012. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euromemo.eu/euromemorandum/index.html>
10. Сергеев В.П. Международное социалистическое разделение труда: показатели и тенденции развития / В.П. Сергеев. М.: Мысль, 1979. – 228 с.
11. Географічна структура експорту–імпорту товарів. Держстат України, 1998–2012. Дата останньої модифікації: 6/06/2011. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gu_u.html
12. Географічна структура експорту–імпорту послуг. Держстат України, 1998–2012. Дата останньої модифікації: 6/06/2011.

[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukr-stat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gsp_u.html

13. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2011 році: Стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2012. – 242 с.

14. Зовнішня торгівля України: Стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2012. – 102 с.

15. Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2011 рік. – К., 2012. – 123 с.

В.Я. КНЯЗЬКОВА,

аспірантка, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Спеціальні податкові режими в сучасній теорії оподаткування

На підставі базисних категорій «режим», «податковий режим» розглянуто категорію «спеціальний податковий режим», визначено основні підходи до її трактування. Сформульовано уточнене визначення спеціального податкового режиму.

Ключові слова: режим, податковий режим, спеціальний податковий режим.

На основе базисных категорий «режим», «налоговый режим» рассмотрена категория «специальный налоговый режим», определены основные подходы к ее трактовке. Сформулировано уточненное определение специального налогового режима.

Ключевые слова: режим, налоговый режим, специальный налоговый режим.

On the basis of the categories «regime», «tax regime»; the category «a special tax regime» is considered, the main approaches to its treatment are determined. Determination of a special tax regime is formulated.

Keywords: regime, tax regime, a special tax regime.

Постановка проблеми. В умовах структурних трансформацій, які відбуваються в сучасних умовах розвитку економіки України, найбільш динамічною щодо перетворень і нестійкою до дифузійних викривлень економічного простору виявилася податкова система країни: фінансово-економічна криза, викликаний нею спад виробництва загострили проблему мобілізації доходів до державного бюджету, нестабільність й неузгодженість податкового законодавства, що посилює інституціональну нестійкість податкової системи, постійне накопичення зовнішньої заборгованості, яке потребує відволікання значних обсягів фінансових ресурсів держави на її обслуговування, призвели до того, що податкова політика є і продовжує бути, головним чином, націленою на досягнення фіскальних цілей.

Для реалізації принципово нових завдань в сфері оподаткування необхідно застосування оновленого інструментарію, який дозволить вирішувати завдання податкової політики, націленої на стимулювання й регулювання соціально-економічного розвитку держави. Важлива роль при цьому відводиться спеціальним податковим режимам як одному з провідних оперативних податкових регуляторів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних аспектів щодо визначення й особливостей функціонування спеціальних податкових режимів зробили такі вчені, як К.В. Андрієвський, Г.В. Жирова, І.В. Зінов'єв, Є.А. Опря, С.В. Сарана, В.І. Теремецький, А.А. Шахматєєв та інші. Однак обґрунтоване і ефективне застосування спеціальних податкових режимів потребує чіткості понятійного апарату для ідентифікації даної категорії із врахуванням особливостей податкової системи України та результатів накопиченого вітчизняного й зарубіжного досвіду.

Метою статті є визначення сутності категорії «спеціальний податковий режим» у сучасній теорії оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Згідно зі ст. 11 розділу I Податкового кодексу України спеціальний податковий режим трактується як система заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів, може передбачати особливий порядок визначення елементів податку та збору, звільнення від сплати окремих податків та зборів [13].

Само поняття «режим» активно використовується в науковому понятійному апараті, в термінології різноманітних сфер суспільного життя (політичній, економічній, міжнародній тощо), займаючи важливе місце, виступаючи багатифункціональною категорією. Так, стосовно сфери оподаткування поширеного використання набули такі терміни, як «загальний режим оподаткування», «податковий режим», «спеціальний податковий режим». Оперуючи такими поняттями вчені і практики часто не розкривають їхніх значень або надають їм неоднакові тлумачення. З огляду на це, на нашу думку, необхідно провести термінологічне упорядкування зазначених понять, що надасть можливість сформувати авторський теоретичний підхід до визначення категорії «спеціальний податковий режим».

Категорія «режим» є фундаментом для визначення термінів «податковий режим» й «спеціальний податковий режим». Останні, у свою чергу, є похідними від режиму, оскільки ця категорія є первинною основою (базовим поняттям), на якій ведеться побудова зазначених дефініцій.

Для більш глибокого розуміння природи базисної категорії «режим» необхідно надати визначення її змісту.

У загальнолексичному розумінні слово «режим» має такі трактування. За тлумачним словником С.І. Ожегова режим – умови діяльності, існування чого–небудь [21]. У Великій Радянській енциклопедії визначено, що етимологічно слово «режим» походить від латинського *regimen* – управління і трактується як сукупність правил, заходів, норм для досягнення певної мети [19]. У Великому тлумачному словнику сучасної української мови режим визначається як сукупність певних умов, необхідних для забезпечення роботи, функціонування, існування чого–небудь [3, с. 884]. У фінансово–економічному словнику наводиться визначення «економічного режиму» як інституційної умови організації господарської діяльності в межах певної економічної системи [5, с. 484].

Таким чином, узагальнюючи, можемо відмітити, що «режим» означає встановлені умови, порядок діяльності, існування, функціонування певного об'єкту. При цьому можна виокремити специфічні риси його змісту, які в певній мірі визначають сфери застосування даного поняття:

1) гіпотеза про наявність детермінованої системи, що знаходить своє відображення у взаємозалежності і взаємозв'язку внутрішніх елементів цілого (явища), визначеного як «режим», які комплексно існують і функціонують згідно внутрішньо узгодженому цілісному вигляду;

2) цілепокладання, що дозволяє розглядати окремі складові у загальному механізмі досягнення мети;

3) визначеність розвитку явища зовнішніми чинниками, яка проявляється в тому, що умови і вектори такого розвитку детерміновані заздалегідь;

4) відображення комплексного характеру явища (режиму) і його відносної незалежності, що обумовлено його складною внутрішньою структурою, включає сукупність взаємопов'язаних елементів, проявляє у певній мірі самодостатність відповідно до однорідних явищ (режимів).

Слід зауважити, що у словниках відсутнє визначення поняття «податкового режиму» як окремої категорії, проте окремі наукові праці містять певні дослідження щодо цього. Так, К.В. Андрієвський у рамках податкового права надає визначення «податково–правового режиму» як специфічного режиму регулювання, спрямованого на конкретні види суб'єктів і об'єктів, орієнтованого на більш широкі загальнозначущі соціальні процеси, в рамках яких здійснюється правове регулювання податкових відносин, та класифікує податкові режими за видами:

– загальні та спеціальні, коли законодавчо встановлений податковий режим, відмінний від загальнодержавного, вважається спеціальним податковим режимом;

– первинні та вторинні – відображає структуру цілісної галузі, співвідношення підгалузей, інститутів, які утворюють цю цілісну правову систему. Первинні правові режими виражають загальні засади співвідношення засобів правового регулювання, тоді як вторинні являють собою модифікації первинних, доповнюючи їх або особливими пільгами, або ж особливими обмеженнями, що полягають у додаткових заборонах або позитивних обов'язках;

– пільгові та обмежуючі. Преференційні (пільгові) податкові режими надають учасникам податкових відносин додаткові можливості, права, які поліпшують їх стан, запроваджують більш м'які умови оподаткування;

– матеріальні податкові режими і процесуальні податкові режими. Матеріальні режими закріплюють вимоги до встановлення податків, формування податкового обов'язку, що пов'язується з поняттям правового механізму податку. Процесуальні режими відображають організаційні відносини і носять організаційно–управлінський характер [1, с. 12].

А.А. Шахматєєв розглядає податковий режим з позицій юридичних аспектів податкової проблематики, що охоплюють усю сукупність податкових правил країни або їхню частину, що стосується окремої сфери державного регулювання, як–от «податковий режим інвестицій», «податковий режим зовнішньоторговельних угод», та стверджує, що таке застосування терміна «податковий режим» представляється закономірним, враховуючи, з одного боку, загальнолексичний зміст самого поняття «режим», а з іншого – провідну роль податкової системи в сучасному механізмі державного регулювання соціально–економічного розвитку [22, с. 68].

В.І. Теремецький представляє податково–правовий режим як закріплений у податковому законодавстві України порядок правового регулювання податкових відносин, обумовлений предметом і методом податкового права, що виражається у певному поєднанні правових засобів, які є невід'ємним елементом механізму правового регулювання податкових правовідносин, спрямований на досягнення збалансованості приватного і публічного інтересів під час встановлення, обчислення і сплати податків з метою створення певних умов (сприятливих або обмежувальних) для реалізації прав і обов'язків суб'єктів податково–правових відносин. Також автор зауважує на наступній диференціації видів податкових режимів, що дозволяє надати їх змістовну системну класифікацію в залежності від:

– функцій механізму правового регулювання – на матеріальні й процесуальні (процедурні);

– правового регулювання порядку обчислення і сплати податків і зборів – на режими оподаткування та інші податково–правові режими, що регулюють загальні питання оподаткування;

– застосування або незастосування загального порядку визначення елементів податку (податків) відносно певної категорії платників податків або виду економічної діяльності, у зв'язку із чим поділяються на загальні та спеціальні податкові режими;

– об'єкта оподаткування, коли виділяються режими оподаткування майнових об'єктів (майна, майнових прав, угод із цінними паперами); режими оподаткування певних видів діяльності (діяльності банків, страхових організацій, професійних учасників ринку цінних паперів);

– правового статусу суб'єктів оподаткування: цивільно–правового статусу суб'єктів: правовий режим оподатку–

вання неприбуткових установ та організацій, приватних підприємств, фізичних осіб тощо; належності суб'єкта до податкової юрисдикції України: режим оподаткування юридичних та фізичних осіб резидентів і нерезидентів (іноземної компанії, організації, у тому числі постійного представництва нерезидента); наявності чи відсутності взаємозв'язку між учасниками правовідносин: правовий режим оподаткування

незалежних один від іншого суб'єктів, правовий режим оподаткування взаємозалежних осіб;

– наявності права застосовувати встановлені податковим законодавством переваги та пільги: загальний та пільговий режим оподаткування [20].

Н.С. Іващенко визначає податковий режим як порядок правового регулювання податкових відносин, що сприяє за-

Наукові підходи до визначення сутності категорії «спеціальний податковий режим»

Андрієвський К.В. [1, с. 19]	Спеціальний податковий режим – це встановлення особливого, відмінного від загального, порядку правового регулювання податкових правовідносин, закріплене правовими нормами і забезпечене сукупністю юридичних засобів, що створюють для його суб'єктів особливу систему потенційних правових наслідків, можливість настання (ненастання) яких служить для задоволення потреб держави (територіальної громади) в регулярному поповненні державного (місцевого) бюджету, а також для інших спеціальних цілей в певний проміжок часу на певній території
Сарана С.В. [15, с. 15]	Спеціальний податковий режим – це окрема система заходів з оподаткування, яка застосовується у відповідний податковий період, переважно виступаючи підсистемою загального податкового режиму, стосується окремих категорій господарюючих суб'єктів, особливих груп об'єктів оподаткування чи певної території або галузі економіки та передбачає застосування альтернативних податків і поряд з ними додаткових зборів, що збільшують податкове навантаження для окремих категорій платників
Жирова Г.В. [4, с. 18]	Спеціальний податковий режим як фінансова категорія може бути визначена як специфічно побудована система податків (зборів, платежів) і оподаткування для певних категорій платників податків, видів діяльності та галузей, яка заснована на принципах єдиного податку в тій чи іншій формі, з обмеженою кількістю супутніх податкових платежів з метою спрощення процесу оподаткування, реалізації його принципів загальності, справедливості й досягнення на цій основі максимального фіскального й регулюючого ефекту
Сімонова Н.Ю. [17, с. 14]	Спеціальні податкові режими представляють собою особливий порядок обчислення і сплати податків, що стосується окремих категорій платників податків
Теремецький В.І. [20]	Спеціальні податкові режими – сукупність правових норм, що встановлюють таку зміну загального порядку виникнення, виконання та припинення особою своїх податкових обов'язків, яка приводить до значного спрощення зазначеного загального порядку, в тому числі шляхом заміни цілої сукупності обов'язків зі сплати низки податків обов'язком зі сплати єдиного платежу, до зменшення розмірів податкових вилучень, а також до повного або часткового звільнення від сплати податків і зборів
Сідляр В.В. [16]	Спеціальний податковий режим – це система заходів і правил, що визначає особливий порядок організації та здійснення оподаткування на певній території, у певній галузі економіки чи окремих категорій господарюючих суб'єктів, який відрізняється від загального режиму оподаткування, передбаченого законодавством, і запроваджується державою з певними цілями за допомогою встановлення податкових преференцій для суб'єктів господарювання
Музиченко О.В. [10]	Спеціальний податковий режим є підсистемою в межах загального режиму оподаткування, що діє як альтернатива загальному режиму оподаткування, яка передбачає для окремих категорій платників податків особливий порядок обчислення та сплати податків, а також звільнення від обов'язку зі сплати окремих податків та зборів протягом визначеного періоду
Опря Є.А. [12, с. 6]	Спеціальний режим оподаткування означає встановлення особливого порядку нарахування та сплати обов'язкових платежів державі відносно окремих категорій платників
Зінов'єв І.В. [6, с. 32–33]	Спеціальні податкові режими представляють собою інструмент податкової політики, за допомогою якого реалізуються стимулюючі завдання забезпечуючи стабільність та визначеність податкової системи в рамках Податкового кодексу. Кожний спеціальний податковий режим орієнтований на вирішення певного блоку соціально-економічних завдань
Белевцева В.В. [2, с. 7]	Спеціальний податковий режим – податковий режим стосовно особливих груп суб'єктів і об'єктів, що підпадають під його дію
Сапожнікова К.Ю. [14]	Спеціальний податковий режим – особливий порядок визначення елементів оподаткування, а також звільнення від обов'язку зі сплати окремих податків та зборів
Костанян Р.К. [8]	Спеціальний податковий режим – комплексна податкова пільга, право на застосування якої виникає та втрачається одночасно з переходом на спеціальний податковий режим та виходом з такого режиму
Овчинников С.С. [11]	Спеціальний податковий режим – підсистема в межах податкової системи, особливий порядок правового регулювання стягнення окремих податків і зборів, сукупність юридичних засобів, за допомогою яких запроваджується особливий порядок встановлення елементів оподаткування, а також заміна сукупності податків одним податком або збором
Латинова Д.В. [9]	Спеціальний податковий режим – це вид пільг, що включає режими, які встановлюються для окремих груп платників податків, передбачають особливий пільговий режим оподаткування

доволенню суспільних інтересів щодо акумуляції податкових надходжень до бюджету та інтересів платників податків щодо оптимальності податкового навантаження, та має певні ознаки: нормативно-правове забезпечення, регламентація податкових відносин як різновиду суспільних відносин, створення сприятливих умов для задоволення інтересів суб'єктів податкових відносин [7].

Ю.Л. Смірнікова розглядає податковий режим як специфічний комплекс правових засобів, які характеризують специфічне поєднання взаємодіючих дозволів, заборон і позитивних обов'язків, утворюючих особливу спрямованість податкового регулювання. При цьому автор виділяє два види податкових режимів: загальний (первинний), в основу якого покладено позитивні обов'язки (обов'язок сплати податку), та спеціальний (вторинний), який виступає модифікацією загального податкового режиму і визначається наявністю особливих правил індивідуально-визначеного характеру [18].

Як можна бачити, на підставі проведеного аналізу серед різноманітних видів податкових режимів усіма авторами провідне місце відводиться саме спеціальним податковим режимам.

Аналіз економічної літератури дозволяє дійти висновку, що погляди сучасних дослідників теорії оподаткування щодо трактування категорії «спеціальний податковий режим» суттєво різняться (див. табл.).

Аналіз дефініцій категорії «спеціальний податковий режим» дозволяє нам виявити три основних підходи до її визначення:

1) інституціональний – у рамках якого ряд авторів (К.В. Андрієвський, В.В. Белевцева, В.І. Теремецький та ін.) розглядають сутність спеціального податкового режиму як особливого порядку правового регулювання податкових правовідносин особливих груп суб'єктів і об'єктів, що підпадають під його дію;

2) системно-організаційний – у контексті якого спеціальний податковий режим представляється як окрема система заходів з оподаткування, особливий порядок з обчислення і сплати податків окремими категоріями платників податків, у межах певної території або галузі економіки (С.В. Сарана, В.В. Сідляр, Є.А.Опря, К.Ю. Сапожнікова та ін.).

У рамках даного підходу варто зауважити на поглядах О.В. Музиченко та С.С. Овчінникова, які розглядають спеціальний податковий режим як підсистему в межах податкової системи, що діє як альтернатива загальному режиму оподаткування. На нашу думку, з цим можна погодитися лише частково з таких міркувань. По-перше, спеціальний податковий режим у більшості випадків лише частково заміщує частку податкових зобов'язань окремих груп платників податків, по-друге, альтернативне і спрощення оподаткування, на наш погляд, не є ідентичними поняттями, хоча в окремих авторів зустрічається їх ототожнення;

3) фінансово-економічний – за яким спеціальний податковий режим як фінансова категорія визначається як специфічно побудована система оподаткування, з метою спрощення

процесу оподаткування, реалізації його принципів; та як інструмент податкової політики, якому притаманні певні регуляторні властивості щодо досягнення максимального фінансового й регулюючого ефекту й вирішення певного набору соціально-економічних завдань (Г.В. Жирова, І.В. Зінов'єв).

Також у рамках цього підходу не можна не відмітити позицію Р.К. Костяніна і Д.В. Латипової, які наголошують на тому, що спеціальний податковий режим – це комплексна податкова пільга, що встановлюється для окремих груп платників податків. На наш погляд, така позиція є однобічною, оскільки не враховує цілу низку специфічних властивостей, притаманних даній категорії.

Висновки

Неоднозначність трактувань дозволяє нам представити власну точку зору на категорію «спеціальний податковий режим». На нашу думку, найбільш обґрунтованим представляється такий підхід.

Спеціальний податковий режим – підсистема загальної системи оподаткування, визначає специфічний порядок організації та здійснення оподаткування для певних категорій платників податків, видів діяльності, галузей, територій, шляхом повного або часткового звільнення від податкових зобов'язань, виступає інструментом податкового регулювання соціально-економічного розвитку країни шляхом встановлення податкових преференцій відносно особливих груп суб'єктів і об'єктів податкових правовідносин.

Запропонований підхід до осмислення сутності категорії спеціального податкового режиму надасть можливість щодо визначення специфічних ознак та принципів застосування спеціальних податкових режимів, розробки механізму їх реалізації з метою підвищення ефективності функціонування податкової системи.

Список використаних джерел

1. Андрієвський К.В. Спеціальні податкові режими / Автореферат на здобуття ступеню канд. юр. наук за спеціальністю 12.00.07 – адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право. – Х.: Національна юридична академія імені Ярослава Мудрого, 2009. – 29 с.
2. Белевцева В.В. Податковий режим як складова забезпечення державної безпеки / В.В. Белевцева // Фінансове право. – 2011. – №1(15). – С. 6–9.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Під ред. В.Т. Бусел. – К. – Ірпін: Вид-во «Перун», 2007. – 1736 с.
4. Жирова Г.В. Формирование специальных налоговых режимов в республике Казахстан: автореф. дис. кан. эконом. наук: 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». – Саратов, 2002. – 22 с.
5. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
6. Зиновьев И.В. Специальные налоговые режимы: сущность и перспективы совершенствования: диссертация канд. эконом. наук:

08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». – М., 2004. – 180 с.

7. Иващенко Н.С. Понятие и виды налогового режима: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.14 «Административное право, финансовое право, информационное право» / Иващенко Н.С. – М., 2007. – 22 с.

8. Костанян Р.К. Правовое регулирование налоговых льгот в Российской Федерации: автореф. дис. канд. юрид. наук: спец. 12.00.14 «Административное право; Финансовое право; Информационное право». – М., 2008. – 22 с.

9. Латипова Д.В. Сущность и классификация налоговых льгот // Дайджест-финансы, 2004. – №10. – С. 16–24.

10. Музиченко О.В. Сутність спеціальних податкових режимів та особливості їх застосування в податкових системах країн СНД / О.В. Музиченко // Ефективна економіка. – 2010. – №6. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=240>

11. Овчинников С.С. Правовое регулирование специальных налоговых режимов: автореф. дис. канд. юрид. наук: спец. 12.00.14 «Административное право; Финансовое право; Информационное право». – М., 2005. – 25 с.

12. Опря Є.А. Спеціальні режими прямого оподаткування у сільському господарстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.08 / Опря Є.А. – К.: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» Української академії аграрних наук, 2009. – 23 с.

13. Податковий кодекс України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

14. Сапожникова Е.Ю. Роль единого налога на вмененный доход в развитии малого предпринимательства (на примере Ростовской

области): автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит», 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: предпринимательство». – Р.-на-Дону, 2008. – 33 с.

15. Сарана С.В. До питання поняття спеціального податкового режиму / С.В. Сарана // Фінансове право. – 2011. – №4(18). – С. 15–18.

16. Сідляр В.В. Теоретико-організаційні основи визначення спеціальних податкових режимів / В. В. Сідляр // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №12 (90). – С. 161–167. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://eco-science.net/archive2008/73-1290.html>

17. Симонова Н.Ю. Специальные режимы налогообложения малого бизнеса: на примере Омской области: автореф. дис. кан.эконом.наук: 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». – М., 2005. – 22 с.

18. Смирникова Ю.Л. Сущность механизма правового регулирования налоговых отношений // Налоговое право России. – М., 2003. – С. 164–165.

19. Современный толковый словарь изд. «Большая Советская энциклопедия». – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: bse.sci-lib.com

20. Теремецький В.І. Поняття та види податково-правового режиму / Теремецький В.І. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vkhnuvs/2011_55/55/41.pdf

21. Толковый словарь под ред. С.И. Ожегова, Н.Ю. Шведовой. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ozhegov.info/slovar>

22. Шашмаметьев А.А. Категория «режим» в правовом механизме налогообложения / А.А. Шашмаметьев // Российское право: состояние, перспективы, комментарии. – 2009. – №1. – С. 63–78.

О.О. ХАРИНА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Сутнісно-теоретичні основи еколого-економічного регулювання: історичний аспект

У статті висвітлено сутність еколого-економічного регулювання на основі ретроспективного огляду та аналізу концепцій, теорій. Систематизовано теоретичні засади регулювання екологічної та економічної діяльності підприємств, запропоновано власне трактування поняття еколого-економічного регулювання діяльності підприємств та умови його застосування.

Ключові слова: еколого-економічне регулювання, екологізація, забруднення довкілля, сталий розвиток.

В статье освещена суть эколого-экономического регулирования на основе ретроспективного обзора и анализа концепций, теорий. Систематизированы теорети-

ческие основы регулирования экологической и экономической деятельности предприятий, предложено собственное определение понятия эколого-экономического регулирования деятельности предприятий и условия его применения.

Ключевые слова: эколого-экономическое регулирование, экологизация, загрязнение окружающей среды, устойчивое развитие.

The article reviews the main point of ecological and economic regulation of the basic of retrospective review and analysis of concepts, theories. The theoretical basis for regulating environmental and economic activities of enter-

prises is systematized, its own interpretation of the concept of ecological and economic regulation of enterprises and the conditions of its application are being proposed.

Keywords: *ecological and economic regulation, greening, environmental pollution, sustainable development.*

Актуальність теми дослідження. З-поміж багатьох проблем, які постали перед людством, нині дедалі більшу увагу привертає стан навколишнього середовища, зокрема його екологічні проблеми. Із розвитком суспільства, через стрімке збільшення масштабів забруднення земельних, водних, повітряних та інших ресурсів, потепління клімату, спричинених значним зростанням чисельності населення та обсягів виробництва, суттєво зростає економічне, екологічне та соціальне значення довкілля.

Постановка проблеми. Всезростаючі масштаби діяльності людини, зокрема виробництво численних товарів та послуг, інтенсивний розвиток науково-технічного прогресу призводять до використання численних обсягів природних ресурсів та, як наслідок, їх вичерпування. Дана ситуація, врешті-решт, приводить не тільки до різкого зростання техногенно-антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище, а й збільшує економічні та соціальні втрати людства.

Нині в суспільстві спостерігаються несприятливі тенденції взаємовідносин людини та природи, погіршується якість життя населення та продуктів харчування. Діючий економічний механізм регулювання екологічної та економічної діяльності, на жаль, фактично не впливає на поведінку підприємств-забруднювачів, а еколого-економічні інструменти носять суто фіскальний характер. У сучасній ситуації вони забезпечують лише частково-мізерне відшкодування витрат виробництва та ресурсів і практично не гарантують ефективного використання останніх. У даній ситуації все більшої актуальності набувають питання впровадження ефективних еколого-економічних засобів регулювання діяльності підприємств, зокрема переорієнтації їх виробництва на енергозберігаючі та маловідходні технології.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні та у світі дослідженню теоретичних основ еколого-економічного регулювання присвячені праці відомих вчених-економістів. Так, теоретико-методологічні основи макроекономічного регулювання виробничої діяльності підприємств були концептуально обґрунтовані ще в кінці XVIII – на початку XIX століття в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, Ж. Б. Сєя та інших класиків економічної теорії. Інше бачення державного регулювання економіки обґрунтоване в роботах Дж.М. Кейнса та його послідовників, а також у працях неокласиків, прихильників економічного лібералізму. Варто також згадати про кропітку працю представників Римського клубу, які ще наприкінці 60-х років, поставивши за мету досліджувати найближчі й віддалені наслідки великомасштабних рішень, пов'язаних з обраними людством шляхами

розвитку, запропонували використати системний підхід до вивчення глобальної проблематики, взявши на озброєння метод математичного комп'ютерного моделювання.

Серед сучасних вітчизняних економістів питаннями еколого-економічного регулювання займалися й продовжують займатися такі провідні науковці, як: В. Базилевич, С. Біла, Л. Мельник, А. Садеков, І. Синякевич, В. Хобта. Визначенню ролі держави та ринку в підвищенні конкурентоспроможності сільського господарства та формуванні аграрної політики в умовах збалансованого розвитку присвятили свої наукові праці О. Веклич, Г. Купалова, Т. Приходько, П. Саблук. Незважаючи на це, чимало питань залишаються недостатньо дослідженими і потребують поглибленого вивчення. Найсамперед це стосується визначення економічної сутності поняття еколого-економічного регулювання та його впливу на виробничу, інвестиційну та іншу діяльність підприємств. Варто відмітити, що й дотепер не існує єдиного усталеного визначення даного поняття, а вже існуючим притаманні нечіткість та дискусійність.

Метою статті є дослідження історично-теоретичних підходів до сутності еколого-економічного регулювання, визначення основних його ознак в умовах сталого розвитку, формулювання власного комплексного тлумачення даного поняття та зосередження уваги на важливості його впровадження та дотримання на сучасних виробничих підприємствах. Для досягнення поставленої мети були визначені такі завдання: здійснити порівняльну характеристику історичних поглядів на проблеми навколишнього середовища представників різних економічних шкіл та течій, розкрити їхню сутність, визначити специфічні риси, розробити власне формулювання поняття екологічного регулювання діяльності підприємств, визначити основні напрями розвитку теоретико-методичних засад управління екологічними та економічними процесами у сфері виробництва.

Виклад основного матеріалу. Спочатку вважалося, що екологія вирішувала спільне з економікою проблемне питання: як покращити благо людини. Однак із часом ці дві науки входять у суперечність одна з одною. XX століття характеризується одночасно стрімким економічним зростанням та появою таких криз, як економічна, екологічна, продовольча, соціальна тощо. Людська цивілізація у своєму розвитку досягла певної критичної межі, коли вплив людини на навколишнє середовище набуває нових загрозливих форм. Ситуація, що склалася, вимагає переглянути підходи до основних процесів, які відбуваються не лише в економіці й екології, а й у суспільстві в цілому.

Для повноцінного розуміння сучасних екологічних та економічних проблем, на нашу думку, необхідно, перш за все, з'ясувати сутність поняття еколого-економічного регулювання, зокрема історичні аспекти його появи та становлення. З цього приводу існують різні точки зору вчених-економістів [1, 2, 4–8]. На нашу думку, доцільно виділити три основні підходи, що висвітлюють ідеї прихильників класичної політекономії,

неокласичної школи та представників кейнсіанського вчення і його послідовників – інституціоналістів (див. табл.).

Економічна теорія часів Адама Сміта, на жаль, недостатньо глибоко досліджувала питання взаємозв'язку економіки з оточуючим її навколишнім середовищем, проте саме її представники зробили перші кроки в даному напрямі. Так, «екологічне мислення» представників класичної політекономії (А. Сміт, Ф. Кене, Т. Мальтус, Д. Рікардо, Дж. Ст. Міль) виявлялося в тому, що вони враховували обмеженість якісних, родючих сільськогосподарських земель і, як наслідок, передбачали зменшення прибутковості у виробництві продуктів землеробства.

У своїй праці Франсуа Кене дійшов висновку, що лише в сільському господарстві утворюється додатковий продукт, що акумулює в собі, з одного боку, енергію землі, води та сонця, а з іншого – енергію людської праці. Так, хоча теорія народонаселення Т. Мальтуса й була недосконалою, проте саме він уперше сформував проблему залежності економічного та соціального розвитку суспільства від об'єктивних обмежень, які накладає довкілля. У свою чергу, Давід Рікардо запропонував теорію земельної ренти, де роз'яснював, що найкращі ресурси найшвидше виснажуються, адже мають тенденцію використовуватися насамперед. Таким чином, уже тоді вчені передбачали не безмежність природних ресурсів. Саме Джон Стюарт Міль у своїх працях уперше висловив думку про те, що з часом економіка має досягти та-

кого стаціонарного стану, за якого люди будуть жити на межі задоволення своїх базових потреб і зможуть присвятити себе досягненню нематеріальних цілей.

Варто також відмітити, що «класики» економіки залишили у спадщину майбутнім дослідникам численну кількість ідей, багато з яких і нині залишаються актуальними і до них знову і знову повертаються у дебатах як з економічних, так і екологічних проблем.

До другої групи науковців, які у своїх працях акцентували увагу на проблемах навколишнього середовища, на нашу думку, можна віднести представників неокласичної економічної теорії. Саме вони сформували головні основи домінуючого на сьогодні світогляду. Представники неокласичної школи, до яких можна віднести: М. Фрідмана, Л. Пігу, Н. Коуза, Р. Солоу, А. Ніза, Д. Макінтоша, Т. Тайтенберга, пропонували вирішувати всі існуючі екологічні проблеми шляхом ринкового регулювання і в основному на мікроекономічному рівні. У свою чергу, ми відмітили, що питання обмеженості природних ресурсів неокласики відсунули на другий план, а причиною цьому стала індустріалізація та постійне відкриття покладів корисних копалин.

У своїх роботах представники неокласичної школи розглядали особливі випадки провалів ринку, конкретно не пов'язуючи їх з навколишнім середовищем. Вважали, що у випадку виникнення провалів у дії ринкових механізмів регулювання вирішення проблем можливе або на основі за-

Порівняльна характеристика історичних поглядів на проблеми навколишнього середовища та їх вирішення

Характеристика школи, течії	Класична школа	Неокласична (неоліберальна) школа	Кейнсіанське вчення та його послідовники
Період	XVIII ст. – поч. XIX ст.	XIX століття	XX століття
Представники	А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Дж. Міль	Л. Пігу, Н. Коуз, М. Фрідман, Р. Солоу, Д. Макінтош, А. Ніз	Т. Самуельсон, Дж. Кунн, Б. Коммонер, М. Берк, Д. Хеннінг
Сутність вчення	Передбачали обмеженість природних ресурсів. Економіка з часом повинна досягти стаціонарного стану, за якого люди будуть жити на межі задоволення своїх базових потреб і зможуть присвятити себе досягненню нематеріальних цілей	Введення «квазіціни» на природні ресурси та різке обмеження втручання держави в конкретні процеси	Вирішення екологічних проблем можливо лише шляхом державного регулювання з метою повного контролю діяльності суб'єктів господарювання
Роль законодавчих органів у вирішенні екологічних питань	Максимальна економічна свобода індивіда і мінімальна влада держави	Законодавча функція держави виправдана лише у випадках провалів ринку	Нормативне макроекономічне регулювання, зокрема пряме державне втручання в ринковий механізм
Місце уряду у вирішенні екологічних питань	Ринкове самоврядування не справлялося з розв'язанням екологічних проблем, оскільки ресурси природи відігравали тоді незначну роль в ціноутворенні	Роль охоронця моралі, що вирішує протиріччя між поведінкою індивідумів і громадською етикою	Провідне, керуюче
Засоби впливу	Фактично природні ресурси в значній мірі випадали з під дії ринкових інструментів. Включити їх у цей процес без зовнішнього (державного) втручання виявилось неможливим	Екологічні податки, система компенсаційних платежів, купівля–продаж прав на забруднення, платежі за користування ресурсами НС, торгівля правами на емісії (квоти)	Адміністративно–розпорядчі інструменти (заборони, дозволи, процедури, нормативи, стандарти, тощо) у поєднанні з економічними важелями

* Розроблено автором на основі [1, 2, 4–8].

стосування податкових інструментів регулювання (Л. Пігу), або на основі переговорів (Н. Коуз). Втручання держави вважали виправданим лише у випадках провалів ринку, тобто тоді, коли ринок не здатний забезпечити максимум суспільного добробуту. При цьому уряд, в їх теорії, відводила роль охоронця моралі, що вирішувала протиріччя між поведінкою індивідумів і громадською етикою. Прихильники чисто ринкового регулювання пропонували проводити прямі переговори та операції між сторонами, «забруднювачем» і «забрудненим», застосовувати систему компенсаційних платежів, покриваючий збиток від «забруднювача», купівлю–продаж прав на забруднення тощо. Вони розглядали екологічну проблему з точки зору загальних умов досягнення ринкової рівноваги між екологічними цілями суспільства й інтересами підприємств та пропонували введення «квазі-ціни» на природні ресурси й різке обмеження втручання держави в конкретні процеси.

На відміну від неокласичної школи, неокейнсіанці та їх послідовники–інституціоналісти (Т. Самуельсон, Б. Коммонер, Ж. Севедж, М. Берк, Дж. Кунн, Д. Хеннінг та ін.) віддавали перевагу нормативному макроекономічному регулюванню, зокрема прямому державному втручанню. Вони вважали за необхідне пряме державне регулювання у відносинах між суспільством та природою за допомогою адміністративно–розпорядчих інструментів: заборони, дозволи процедури, нормативи, стандарти тощо, у поєднанні з економічними важелями стимулювання і примушення природокористувачів. Також у рамках неінституціональної школи вивчалися питання трансакційних витрат і проблеми, що впливають на вартісний механізм ринку. Основним недоліком, на нашу думку, даної теорії є ігнорування неокейнсіанцями вартості нанесеного природі збитку, тобто обсяг фінансування екологічної політики держави визначається лише тими можливостями, які має у своєму розпорядженні суспільство і встановлює держава. Отже, у поглядах представників класичної і неокласичної теорій, а пізніше кейнсіанської школи основна увага акцентується на проблемі економічного зростання, а навколишньому природному середовищу, як фактору, здатному значно обмежувати це зростання, на жаль, не надається особливого значення.

Як галузь наукового знання еколого–економічне регулювання починає тільки формуватися. Воно народжується на зіткненні управлінських, економічних та екологічних наук і на сьогодні належить емпіричним наукам. Не варто забувати й про вагомий внесок у формуванні еколого–економічного регулювання як галузі науки й праці представників Римського клубу, який був заснований у 1968 році у Римі. Найважливішою його заслугою, на нашу думку, є втілення у суспільну свідомість уявлення про світ як про єдину систему, для існування та розвитку якої необхідно спільними зусиллями вирішити ряд вже існуючих проблем, які неможливо вирішити локально.

У результаті дослідження праць представників Римського клубу, було встановлено, що починаючи з другої половини

XX століття людство все ж таки почало усвідомлювати гострий дефіцит та нестачу природних ресурсів при катастрофічному стані та якості навколишнього природного середовища. Також у цей час почали з'являтися різні суспільні рухи екологічної спрямованості, розвивалися екологічна економіка, екологічний менеджмент та екоаудит, екологічне страхування, еколого–економічне регулювання як окремі галузі наукових знань тощо. Екологи та фахівці у сфері природокористування нарешті змогли звернути увагу громадськості своїх країн та міжнародної спільноти на інтернаціональний характер багатьох екологічних проблем, хоча кожна з цих країн намагалася вирішувати їх самотужки, з різним ступенем ефективності. Відмітимо, що заслугою саме представників Римського клубу та їхньої кропіткої роботи є формування глобального мислення в суспільстві. Саме наявність глобального мислення дає можливість розглянути сучасний етап розвитку цивілізації як етап становлення взаємозалежного і цілісного світу, зокрема передбачає глобальну безпеку і солідарність усіх країн, народів і народностей, усіх людей Землі.

Цікавим є той факт, що останніми роками такі поняття, як «екологічне регулювання», «екологічне управління» та «екологічний менеджмент», міцно закріпилися у лексиці науковців–практиків і теоретиків [1, 3, 5, 6, 8]. Проте використовують ці терміни здебільшого спонтанно, не заглиблюючись у зміст самих понять, часто ототожнюючи їх. Понятійному апарату притаманні нечіткість, невизначеність, узагальнення, дискусійність, що, у свою чергу, негативно впливає на розвиток як теорії, так і практики.

Дослідивши основні характеристики наведених у вітчизняній та зарубіжній літературі понять та виокремивши їх відмінні риси, ми сформулювали власну комплексну дефініцію такого терміну, як «еколого–економічне регулювання».

Отже, еколого–економічне регулювання – це цілеспрямована, свідомо діяльність підприємств, органів державної влади та громадськості, що спрямована на розроблення, запровадження, реалізацію, контроль та свідоме управління діяльністю суб'єктів господарювання. Воно включає в себе сукупність принципів, форм, методів, прийомів та інших заходів природоохоронного характеру, з метою забезпечення раціонального використання та збереження природних ресурсів, дотримання екологічної безпеки тощо. Виділений нами комплекс заходів має бути спрямований на суттєве поліпшення природокористування та зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище, насамперед це стосується використання загальноекономічних важелів. Воно має бути націлене на захист та раціональне використання природних ресурсів шляхом застосування екологічно чистих і менше ресурсоемних технологій, сучасних методів екологічного менеджменту, зокрема за рахунок відповідної переорієнтації структури виробництва. Впровадження еколого–економічного регулювання діяльності підприємств сприятиме підвищенню ефективності виробництва та значному зменшенню рівня

забруднення навколишнього середовища, збереженню рівноваги між розвитком суспільства та використанням природних ресурсів. Вважаємо, що еколого-економічне регулювання має застосовуватися не тільки для різного рівня примусу забруднювачів навколишнього середовища обмежити викиди шкідливих речовин, а й для матеріального стимулювання сумлінних природокористувачів.

Підсумовуючи вказане, слід зазначити, що еколого-економічне регулювання діяльності підприємств існує паралельно та в тісному взаємозв'язку з методами адміністративного управління як в рамках чинного законодавства, так і в рамках міжнародної кооперації, об'єднує зусилля в освітній, просвітницькій, інформаційній, пропагандистській та інших видах діяльності.

Висновок

В Україні проблема управління екологічними та економічними процесами у сфері виробництва набуває надзвичайно важливого та глибокого змісту особливо в умовах сучасних криз: економічної та екологічної. Екологічний фактор все більше лімітує економічний розвиток як будь-якої країни, так і світу в цілому. Отже, в результаті проведеного нами дослідження встановлено, що нині в Україні хоча й існує достатня законодавча база для регуляторної діяльності загалом, однак ще потрібні значні напрацювання для її адаптації до принципів Світової організації торгівлі та Європейського Союзу. Українське суспільство, на жаль, ще не повністю зрозуміло всю важливість та необхідності впровадження еколого-економічного регулювання діяльності підприємств на практиці. Вважаємо, що впровадження та якісний контроль за здійсненням еколого-економічного регулювання на підприємствах сприятиме виробництву екологічно безпечної продукції та дотриманню ефективної політики на всіх організаційних рівнях, зокрема: локальному, регіональному, національному та міжнаціональному.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо в аналізі різноманітних аспектів поняття еколого-економічного регулювання діяльності підприємств, обґрунтуванням теоретико-методологічних підходів до його вивчення, а також із розробкою дієвих методів оцінки здійснення ефективного еколого-економічного регулювання для вирішення конкретних прикладних завдань на підприємствах.

Список використаних джерел

1. Біла С.О. Державне регулювання екологізації виробництва в Україні: реалії та перспективи // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія економічна. – Донецьк, ДонНТУ, 2008. – Вип. 33–2. – С. 19–25.
2. Гаман П.І. Методологічні питання механізмів управління природокористуванням у сучасній науці [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N130/N130p140-147.pdf
3. Глосарій зеленого бізнесу: українсько-німецько-російсько-англійський // В. Базилевич, Д. Вальтер, Хартманн В. та ін.; наук. ред.: В. Базилевич, Д. Вальтер. – К.: Знання, 2010. – 518 с.
4. Історія економічних учень: підручник: у 2 ч. / В.Д. Базилевич, П.М. Леоненко, Н.І. Гражевська, Т.В. Гайдай; за ред. В.Д. Базилевича. – 4.1. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. – 567 с.
5. Жулавський А.Ю., Деркач М.А., Кобушко І.М. Механізм екологізації етапів життєвого циклу товару // Механізм регулювання економіки. – 2009. – №3. – Т. 1. – С. 48–53.
6. Мельник Л.Г. Екологічна економіка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 367 с.
7. Харіна О.О. Теоретичні аспекти еколого-економічного регулювання діяльності підприємств // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць / За заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегіди А.В. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». – Вип. 25. – 2011 р. – С. 324 – С. 278–284.
8. Christoph Knill. Europäische Umweltpolitik. Steuerungsprobleme und Regulierungsmuster im Mehrebenensystem. – GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2008. – 240 p.

Т.І. БЕСЕДІНА,
здобувач, ПАТ «Страхова компанія «ІнтерЕкспрес»

Першочергові напрями покращення зовнішньоекономічної діяльності

У статті розглянутий стан національної економіки України з урахуванням її зовнішньоекономічної діяльності та напрями покращення зовнішньоекономічної діяльності України.

Ключові слова: економіка України, валовий внутрішній продукт, зовнішньоекономічна діяльність, сальдо зовнішньоторгового обороту, експорт, договірні відносини, договір поставки.

В статье рассмотрено состояние национальной экономики Украины с учетом ее внешнеэкономической деятельности и направления улучшения внешнеэкономической деятельности Украины.

Ключевые слова: экономика Украины, валовой внутренний продукт, внешнеэкономическая деятельность, сальдо внешнеторгового оборота, экспорт, договорные отношения, договор поставки.

The article describes economic position of Ukraine's national economy with the account of its foreign economic activity and ways of its improving.

Keywords: *economy of Ukraine, gross domestic profit, foreign economic activity, balance of foreign trade, export, contractual relationship, supply agreement.*

Постановка проблеми. Процес розвитку та стрімкого нарощування обсягів експорту та імпорту впливає не лише на стан зовнішньоекономічної діяльності України, а й на всю економіку України в цілому. Саме тому покращення зовнішньоекономічної діяльності України призведе до стабілізації всієї економіки України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання покращення зовнішньоекономічної діяльності досліджували досить багато вчених, серед яких можна виділити таких науковців: В.Д. Базилевича, С.В. Войтко, В.Г. Герасимчука, В.М. Ковальчука, А.Г. Савченко та інших. Але процес покращення є динамічним явищем і, на думку автора, потребує подальшого дослідження та впровадження.

Мета статті. Проаналізувати проблему відкритості національної економіки України та її зовнішньоекономічну діяльність, дослідити досвід зарубіжних країн та виявити напрями покращення зовнішньоекономічної діяльності України.

Виклад основного матеріалу. Ефективність будь-якої національної економіки залежить не лише від результатів її внутрішньої діяльності, а й від участі у світових економічних відносинах, ступеня її інтеграції у світове господарство.

Активність країни у світових економічних відносинах оцінюється показником «рівень експорту». Це відсоткове відношення обсягу товарів та послуг, що експортуються, до обсягу внутрішнього валового продукту (надалі – ВВП). Рівень експорту залежить не лише від здатності країни конкурувати на світовому ринку, а й від потреб країни в імпорті, оскільки доходи від експорту мають покривати витрати на імпорт. На ВВП експорт впливає так само, як впливають на нього споживання, валові інвестиції та державні закупівлі. Незважаючи на те що певна частка товарів і послуг, які виробляються в країні, продаються за кордон, витрати на їхнє виробництво – це витрати іноземців на вітчизняний ВВП. Чим більший експорт, тим більші витрати несуть іноземці на виробництво національного ВВП. Тому збільшення експорту збільшує сукупні витрати і ВВП нашої країни.

Позитивно впливає на зростання ВВП і сальдо зовнішньоторговельного обороту. Варто зазначити, що у 2002 році воно зросло на 7% порівняно з попереднім роком і становило близько \$32 млн. Таким чином, експортні поставки значно перевищували імпортні, що справило позитивний вплив на ВВП. Але у 2008 році відбулося критичне збільшення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного обороту, хоча динаміка нарощення негативного сальдо товарообороту за підсумками 2009 року дещо уповільнилася.

Спроба уряду обмежити неконтрольоване нарощення від'ємного сальдо шляхом дозволеного СОТ запровадження тимчасового мита не принесла відчутних результатів. Неефективність вжитих заходів зумовлена тим, що чинник «дешевого» імпорту через зменшення ввізних мит не був ключовим фактором нарощення від'ємного сальдо; короткостроковістю запровадження додаткового мита; відсутністю комплексних заходів щодо імпортозаміщення на внутрішньому ринку.

У 2011 році негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу України становило \$6,7 млрд. проти також негативного сальдо у розмірі \$3 млрд. в 2010 році.

За даними Державної служби статистики України, негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами за підсумками 2011 року становило \$14,2 млрд., позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами – \$7,4 млрд. проти \$9,3 млрд. і \$6,3 млрд. відповідно в 2010 році.

Імпорт товарів і послуг до України в 2011 році зріс до \$88,9 млрд. (у 2010 році – \$66,2 млрд.), причому імпорт товарів становив \$82,6 млрд. (у 2010 році – \$60,7 млрд.), імпорт послуг – \$6,2 млрд. (у 2010 році – \$5,4 млрд.).

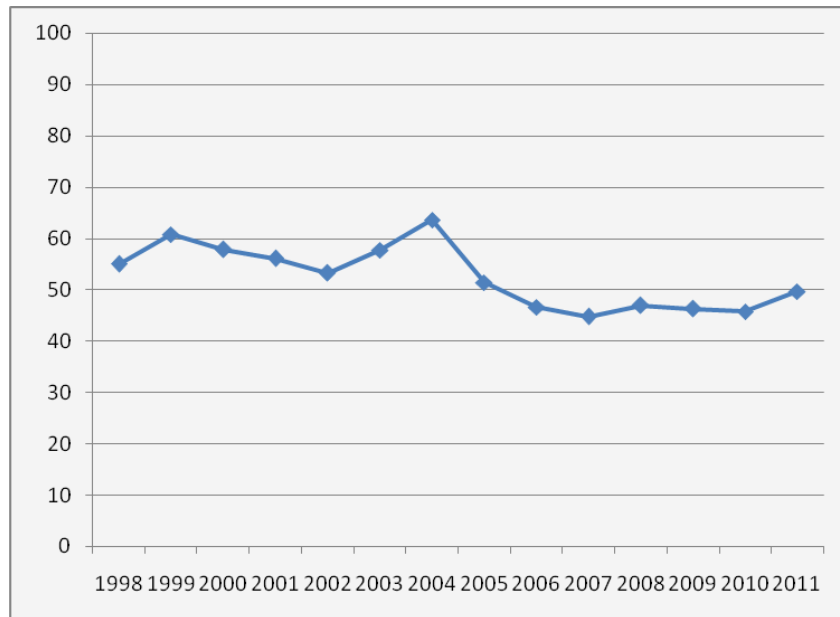
Експорт товарів і послуг з України в 2011 року зріс до \$82,1 млрд. (у 2010 році – \$63,2 млрд.). При цьому експорт товарів становив \$68,4 млрд. (у 2010 році – \$51,4 млрд.), експорт послуг – \$13,7 млрд. (у 2010 році – \$11,8 млрд.).

Ступінь впливу чистого експорту на ВВП залежить, перш за все, від величини, на яку змінюється чистий експорт. У зв'язку з цим слід зазначити, що на чистий експорт впливають три фактори: динаміка доходу зарубіжних країн – торгових партнерів, зовнішньоторговельна політика, коливання курсу національної валюти.

За відношенням експорту до ВВП економіка України є надзвичайно відкритою (табл. 1). Частки експорту у ВВП займали близько 40% з середини 90-х років. У 2002 році зростання ВВП більш ніж на половину був забезпечений експортною складовою. А це означає, що така залежність національної економіки від експортної торгівлі може призвести до того, що при погіршенні зовнішньоекономічного клімату економіка знову опиниться в скрутному становищі.

Прогресуюча в цілому функціональна відкритість економіки України корелює з наростанням і підвищенням відтворувальних процесів в економіці від зовнішньої торгівлі, що знаходить прояв у зростанні статистичних показників залежності динаміки ВВП країни від експорту (див. рис.).

Також на розвиток цього явища впливали і негативні процеси в економіці. Так, постійне падіння виробництва та скорочення платоспроможності населення значно зменшили попит на внутрішньому ринку України на товари як виробничого, так і кінцевого призначення. Попит зовнішніх ринків до кризи 1998 року, навпаки, постійно зростав, і навіть його скорочення в період світової фінансово-економічної кризи 1998–1999 років мало тимчасовий характер (на сьогодні, зокрема, існує високий попит на товари традиційного укра-



Частка експорту товарів і послуг у ВВП України

Показники зовнішньої діяльності України (1998–2011)

Показники	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП, млн. грн.	102 593	130 442	170 070	201 927	225 800	267 344	345 113	441 452	544 153	720 731	948 056	913 345	1094 607	1314 000
Курс гривні до \$	3,43	5,22	5,44	5,37	5,33	5,33	5,32	5,12	5,05	5,05	5,27	7,79	7,94	7,96
Експорт, \$ млн.	16 457	15 195	18 060	19 809	22 012	27 328	37 980	40 422	45 874	58 287	78 744	49 301	63 190	82 107
Експорт, млн. грн.	56 448	79 320	98 242	113 245	120 371	154 394	219 607	227 252	253 707	323 205	444 859	423 564	501 728	653 571
Частка експорту у ВВП, %	55,0	60,8	57,8	56,1	53,3	57,7	63,6	51,4	46,6	44,8	46,9	46,3	45,8	49,7
Імпорт, \$ млн.	16 106	12 959	15 106	16 922	20 986	24 300	31 100	39 100	48 800	65 600	92 000	50 600	66 189	88 854
Імпорт, млн. грн.	55 243	67 645	82 176	109 924	114 501	147 525	193 120	223 555	269 200	364 373	520 588	438 860	525 540	707 277
Частка імпорту у ВВП, %	53,8	51,9	48,3	54,4	50,7	55,2	56,0	50,6	49,5	50,6	54,9	48,0	48,0	53,8
Сальдо, \$ млн.	351	2 236	2 954	2 887	1 026	3 028	6 880	1 322	-2 926	-7 313	-13 256	-1 299	-2 999	-6 747
Сальдо, млн. грн.	1 205	11 675	16 066	3 321	5 870	6 869	26 487	3 697	-15 493	-41 168	-75 729	-15 296	-23 812	-53 706
Частка сальдо у ВВП, %	1,17	8,9	9,4	1,6	2,6	2,6	7,7	0,8	-2,8	-5,7	-7,9	-1,7	-2,2	-4,0

їнського експорту). Тому цілком природно, що спостерігається загалом стала тенденція збільшення обсягів і зростання ролі зовнішньої торгівлі в економіці України.

Таким чином, високий рівень зовнішньої відкритості національної економіки є головним чином вимушеним, тобто результатом занепаду споживчого попиту на внутрішньому ринку. Сильний експорт ефективний для економіки тільки тоді, коли є добре розвинутий внутрішній ринок. В Україні він, на жаль, є серйозним фактором нестабільності. Високий рівень відкритості став наслідком залежності країни від імпортних енергоносіїв. За таких умов експорт став вимушеним засобом залучення критично необхідного обсягу іноземної валюти для фінансування поставок енергоносіїв в Україну, які займають майже половину всього імпорту.

Отже, постає проблема подолання вимушено великої відкритості української економіки при несприятливій структурі зовнішньоторговельних потоків. Відбувається явне витіснення продукції високого ступеня переробки напівфабрикатами, орієнтованими до того ж не на внутрішній ринок, а на експорт.

Показник відкритості національної економіки, що становить більше 60%, втричі перевищує аналогічні показники Росії чи Польщі. Якщо розглянути частку експорту у ВВП країн Східної Європи, можна сказати, що, незважаючи на нестабільність національної економіки, цей показник навіть більший, ніж у країн із відносно високим рівнем розвитку. Відповідно частка внутрішнього ринку у ВВП України відповідно становить тільки 40%.

Якщо брати до уваги досвід Польщі, яка за відносно короткий час досягла високого рівня економічного розвитку, можна відзначити, що висока динаміка інвестицій в основний капітал і модернізація польської промисловості та послуг завдячували іноземному капіталу. Він також допоміг утримувати темпи зростання ВВП на найвищому рівні в регіоні. В той же час високі внутрішні прямі іноземні інвестиції сприяли значному погіршенню рахунку поточних операцій. Можливо, що вони сприятимуть зростанню експорту та змінити існуючу тенденцію рахунку поточних операцій.

На нинішньому етапі розвитку України їй буде важко залучити іноземних інвесторів. У випадку Польщі значний приплив ВВП відбувся тільки після закладення міцної мікро- та макроекономічної основи.

Як показує досвід розвинених країн, у тому числі і Польщі, сьогодні ефективну зовнішньоекономічну діяльність забезпечують структурно збалансовані національні економіки – з нормально функціонуючими міцними секторами, оптимальними пропорціями виробничої та невиробничої сфери, адекватним внутрішній і міжнародній соціально-економічній структурі співвідношенням державного і приватного секторів тощо. Оптимізація саме цих параметрів забезпечує конкурентоспроможність національних економік.

Отже, можна зробити висновок, що, незважаючи на те, що зовнішньоекономічна стратегія України має бути спрямована на здійснення всілякої підтримки експорту продукції, експорт будь-якою ціною не мусить бути самоціллю. В основу зовнішньоекономічної політики України слід закласти критерії доцільності здійснення експортних операцій, якими користуються США та інші розвинені держави, а саме:

- критерій національної безпеки (особливо щодо продукції військово-стратегічного та оборонного призначення);
- критерій дефіцитності товару на внутрішньому ринку. Він передбачає обмеження вивезення товарів, яких дуже мало на внутрішньому ринку;
- критерій відповідальності держави за розвиток національної промисловості.

Саме такими принципами зовнішньоекономічної політики керуються країни Західної Європи, які досягли як високої ефективності здійснення експортних операцій, так і зростання внутрішньої економіки.

Зовнішньоекономічні зв'язки – занадто серйозний компонент політики будь-якої держави, і для проведення лібералізації зовнішньоекономічної діяльності необхідні як законодавча база, так і механізми її здійснення. Це сприятиме гармонізації інтересів виробників із регіональними і національними інтересами. Міжнародний досвід свідчить про необхідність відповідного контролю та регулювання з боку держави. Слід враховувати, що світове господарство, інтернаціональні ринки – це галузь жорсткої конкурентної боротьби, що потребує економічних сил, великого досвіду, досконалої організації. Нічого подібного в Україні ще немає. Хоча в останні роки було відмічено зростання обсягів ви-

робництва, але відсутній підприємницький досвід, який би протистояв досвідченим конкурентам.

Усе це робить непростим питання про відкритість національної економіки, про її входження до світогосподарських зв'язків. У цих умовах потрібний досить чіткий концептуальний підхід до цієї проблеми, який би враховував конкретні реалії сучасної України. Проблема «відкриття» економіки України в інтересах національної безпеки неможливо вирішувати у відриві від проблеми її міжнародної конкурентоспроможності. А на даному етапі розвитку країни це є досить актуальним питанням зважаючи на високу ступінь залежності національної економіки від зовнішніх ринків. Тільки сильне у конкурентному відношенні господарство здатне зайняти гідне місце на світовому ринку.

Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) було підготовлено Звіт конкурентоспроможності 2011/2012, відповідно до якого загальний рейтинг очолила Швейцарія. Сполучені Штати Америки, які тривалий час залишалися лідером рейтингу, посіли п'яте місце. До десятки кращих (як і у Звіті 2010/2011) увійшли Сінгапур, Швеція, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Данія, Японія та Великобританія.

ВЕФ почав розраховувати Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) ще у 1979 році. Україна ж була включена до рейтингу у 1997 році. Індекс складається з 12 субіндексів: державні та суспільні установи; інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я та початкова освіта; середня, вища та професійна освіта; ефективність товарного ринку; ефективність ринку праці; рівень розвитку фінансового ринку; технологічна готовність; розмір ринку; удосконалення бізнесу; інновації.

Оцінка даних субіндексів на 2/3 складається з даних, отриманих шляхом опитування респондентів, на 1/3 – зі статистичних даних. Україні, після падіння протягом двох попередніх років на 17 пунктів, у рейтингу ГІК 2011/2012 вдалося «відвоювати» сім пунктів і зміститися з 89 (серед 139 країн у рейтингу ГІК 2010/2011) до 82 місця (серед 142 країн).

Підвищення місця України у Глобальному рейтингу відбулося завдяки покращенню низки субіндексів, які знаходяться (за умовною класифікацією) у категорії критичних відставань. Так, найкращий результат серед складових індексу конкурентоспроможності України продемонстрував субіндекс «Макроекономічне середовище» – зростання на 20 пунктів. Покращення даного субіндексу відбулося завдяки досягненню кращих показників розвитку національної економіки на фоні більш повільних темпів відновлення економік країн світу після фінансової кризи 2008–2009 років.

По ряду субіндексів положення України погіршилося. Так, через втрату лише п'яти пунктів субіндекс «Вища освіта й навчання» перемістився зі сфери конкурентних переваг у сферу потенційних загроз. На погіршення позиції України у сфері вищої освіти та навчання позначилася політика скорочення витрат на підвищення кваліфікації персоналу у вітчизняних компаніях в умовах посткризового відновлення

[117 місце], низька якість шкіл професійного менеджменту [116—те місце у рейтингу] тощо.

Нагромадження боргових зобов'язань у період розгортання фінансової кризи та подолання її наслідків призвело до зростання державного боргу, що негативно вплинуло на показник «державний борг» (зниження на 24 пункти).

Зазначені субіндекси у сфері критичного відставання демонструють ті проблемні питання, вирішення яких є першочерговим для національної економіки України. Водночас таке вирішення має здійснюватися без втрат, які, на жаль, за результатами оцінки мали місце у сфері як потенційних загроз, так і конкурентних переваг.

У цілому оцінка країн світу у рейтингу конкурентоспроможності 2011/2012 відбувалася на фоні загострення нових ризиків фінансової стабільності. На початок 2011 року темпи відновлення економічного зростання у світі в цілому були досить сталими в межах прогнозованого МВФ (у квітневому прогнозі) рівня 4,4%. Але з середини поточного року спостерігалось загострення проблем обслуговування та погашення накопичених суверенних боргів в окремих країнах єврозони та у США, що спричинило значну волатильність на світових фінансових ринках та мало негативний вплив на розвиток світової економіки (у вересні прогноз МВФ було переглянуто у бік зниження на 0,4 в.п.). З огляду на це більшість розвинених країн демонструє млявий характер «одужання». Дані процеси знайшли відображення у ПК 2011/2012, зокрема спостерігалось погіршення позицій макроекономічного середовища у США (90—те місце проти 87 у попередньому рейтингу), Греції (80—те місце проти 67), а також продовжилося скорочення відставання між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, з 1,3 бала у 2005 році до 0,8 бала у 2011 році [8].

В усіх країнах світу чітко розрізняють особливості конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках і відповідно застосовують специфічні засоби і методи державного впливу на підвищення конкурентоспроможності виробників на національному і світовому ринках.

За висновками спеціалістів розвинених країн, у конкурентній боротьбі виграють ті країни, в яких внутрішній попит зорієнтований, перш за все, на продукцію вітчизняних фірм. Це важливо для України, в економіці якої спостерігається протилежна тенденція. Щодо експорту, то зараз через неплатежі та фінансові аномалії виробники підштовхуються до експорту навіть на порівняно не вигідних умовах. Такий шлях веде до підриву національної економіки, зниженню її конкурентоспроможності, перетворення у сировинний придаток Заходу.

Досвід Японії, в якій частка експорту у ВВП становить лише 10%, показує, що, оскільки в перші післявоєнні роки основу економіки становило працевістке виробництво, то пріоритетними було суднобудування, сталеливарна, хімічна промисловість, автомобілебудування тощо. Це дозволило в умовах зростання норми нагромадження створити нові галузі і радикально змінити пропорції в застосуванні уречевленої та живої

праці. Вже в 70-х роках ці галузі досягли свого розквіту, і на їх базі було створене висококонкурентне експортне виробництво. З кінця 70-х років розпочалася друга хвиля в структурній перебудові японської економіки. Першорядне значення в ній набули атомна енергетика, аерокосмічна промисловість, біо- і генна інженерія, робототехніка, електроніка тощо. Перерозподіл ресурсів у ці галузі сприяв їх швидкому розвитку. Тобто довгострокова структурна політика японського уряду, прискорюючи процес перетоку суспільного капіталу, забезпечила формування конкурентоспроможної економіки. Крім фінансової підтримки приймалися заходи по стимулюванню нових галузей (за рахунок амортизаційних відрахувань, низьких процентів по зобов'язаннях тощо).

Головна проблема розвитку українського товарного експорту — низький потенціал конкурентоспроможності на зовнішніх ринках продукції з високим рівнем доданої вартості, низька технологічність і наукомісткість товарів. За Україною дедалі більше закріплюється місце постачальника напівфабрикатів, які виготовляються галузями з підвищеними рівнями трудомісткості (головним чином праці середньої кваліфікації), енерго- і матеріаломісткості та з низьким рівнем екологічності. Така парадигма розвитку експортної структури суперечить національним структурним пріоритетам і перспективам розвитку структури світового господарства загалом. Більше того, в умовах обмеженості внутрішнього попиту експортне зростання стає каталізатором структурного спрощення економіки, її деіндустріалізації.

У 2000 році в Посланні Президента підкреслювалося вже не стрімке зростання експорту, а відмічалися недоліки стосовно його структури.

По-перше, саме по собі зростання експорту продукції металургії на фоні занепаду машинобудівного експорту є несуттєвим.

По-друге, навіть металургійний експорт за останні роки стрімко погіршує свою структуру.

Отже, слід приділяти увагу не зростанню обсягів експорту взагалі, а поліпшенню його структури. Зовнішня торгівля, яка сама по собі є «точкою економічного зростання» в теперішній час потребує відновлення виробничого потенціалу країни. Як ніколи раніше, зовнішньоторговельна політика повинна формуватися у взаємозв'язку з промисловою, інвестиційною, грошово-кредитною, валютною, податковою, соціальною політикою держави. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі тісно пов'язані з проведенням зваженої структурної політики, що направлена на збільшення випуску готової продукції і товарів високого ступеня переробки. Поряд із цим потрібно зважати на те, що в середньостроковій перспективі український експорт залишиться сировинним. Поставки за кордон продукції чорної металургії, хімічної промисловості, деревообробної промисловості будуть переважаючими в його структурі до тих пір, поки не буде переборена криза в економіці та не налагодиться випуск наукоємної машино-технічної продукції.

Тільки тоді Україна зможе вийти на міжнародний ринок як постачальник конкурентоспроможної готової продукції. А поки що вплив зовнішніх факторів на українську економіку залишається досить відчутним.

Висновки

Отже, проаналізувавши проблему відкриття національної економіки, можна сказати, що за відношенням частки експорту товарів та послуг економіка України є досить відкритою і надзвичайно залежною від кон'юнктури зовнішніх ринків. Подальше зростання експорту в сучасних умовах є неможливим. Погіршення світової кон'юнктури на товари традиційного українського експорту призведе до різкого скорочення зовнішньої торгівлі. Зокрема, з квітня поточного року скоротилися поставки труб у Росію, що зменшить український експорт до кінця року на \$50–60 млн. Даються взнаки також обмежуючі заходи іншого стратегічного партнера – США. Вже у першому кварталі поточного року український експорт у цю країну скоротився більш ніж на \$60 млн., а загроза введення нових санкцій по справі «оптичних дисків» залишається реальною. Більш серйозні проблеми погрожують українським експортерам до Росії з початку третього кварталу, коли Москва введе 20% НДС на імпорт. За попередніми прогнозами, поставки північному сусіду можуть скоротитися на 20%, тобто більш ніж на \$100 млн. щомісяця.

Таким чином, як показує досвід зарубіжних країн із розвитком ринкової економіки, в Україні необхідно:

- насамперед створити стабільний внутрішній ринок, щоб уникнути занадто великої залежності від зовнішніх ринків та коливань їх кон'юнктури;
- вести пошук нових альтернативних ринків збуту товарів українського традиційного експорту;
- розробити програму розвитку високотехнологічного експорту, який був би конкурентоспроможним на зовнішніх ринках.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Макроекономіка: підручник для вузів / В.Д. Базилевич. – 3-тє вид., випр. – К.: Знання, 2006. – 624 с.
2. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведев В.С. Загальна економічна теорія. Підручник для студентів економ. спеціальностей вищих навч. закладів. – К.: Ніка – Центр Ельга, 2003. – 527 с.
3. Бобров В.Я. Основи ринкової економіки: Підручник. – К.: Либідь, 2002. – 320 с.
4. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Вища шк., 2004. – 471 с.
5. Герасимчук В.Г., Войтко С.В. Міжнародна економіка. Конспект лекцій. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 78 с.
6. Ковальчук В.М. Загальна теорія економіки (теоретична економіка). – Тернопіль: Астон, 2005. – 368 с.
7. Савченко А.Г. Макроекономіка: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 441 с.
8. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=173714&cat_id=173713
9. Солонінко К.С. Макроекономіка: навчальний посібник / К.С. Солонінко. – К.: Центр навчальної літератури, 2002. – 320 с.

Т.М. ДОВГА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Еколого-економічна оцінка рециклінгу твердих побутових відходів в Україні на шляху до сталого розвитку

У статті проаналізовано поводження з твердими побутовими відходами в Україні, визначено основні проблеми на шляху становлення індустрії рециклінгу побутових відходів. Розглянуто підходи до оцінки еколого-економічної ефективності переробки відходів побуту та запропоновано узагальнюючий показник рециклінгу ТПВ.

Ключові слова: рециклінг, тверді побутові відходи, еколого-економічний механізм, показник рециклінгу ТПВ.

В статье проанализировано обращение с твердыми бытовыми отходами в Украине, определены основные проблемы на пути становления индустрии рециклинга бытовых отходов. Рассмотрены подходы к оценке эколого-экономической эффективности переработки бытовых отходов и предложен обобщающий показатель рециклинга ТБО.

Ключевые слова: рециклинг, твердые бытовые отходы, эколого-экономический механизм, показатель рециклинга ТБО.

The solid household waste treatment in Ukraine was analyzed in this article. The main problems of the waste recycling industry becoming were investigated by the author. The approaches connected with estimation of environmental and economic efficiency of household waste recycling were examined. The egeneralizing rate of solid household waste recycling was offered.

Keywords: recycling, solid household waste, environmental and economic mechanism, the rate of solid household waste recycling.

Постановка проблеми. Нині Україна займає перше місце у світі за кількістю побутового сміття на душу населення. Поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ) стало надто актуальною, найбільш складною еколого–економічною проблемою, адже їхнє накопичення призводить не лише до забруднення довкілля, а й до втрати важливого цінного ресурсу, який містить у собі значний потенціал для повторного виробництва. Під полігони ТПВ зайнято понад 160 тис. га земель. Крім того, щорічно виникає приблизно 12 тис. незаконних звалищ, тому як більшість полігонів уже вичерпали свій ресурс. З майже 4,5 тис. сміттєзвалищ понад 7% перевантажені, а приблизно 15% – не відповідають екологічним нормам безпеки. Найбільші площі полігонів займають у Донецькій (330 га), Одеській (195 га), Запорізькій (153 га), Дніпропетровській (140 га) і Луганській (129 га) областях. Щороку в країні накопичується близько 50 млн. куб. м побутового сміття, яке вже покриває 1,5% національної території. Однак, незважаючи на таку ситуацію, в країні відсутній налагоджений еколого–економічний механізм рециклінгу ТПВ. Великої уваги при цьому заслуговує процес формування ринку вторинної сировини, який також характеризується неврегульованістю та потребує розробки додаткових інструментів.

Стратегічним напрямом еколого–економічної політики України має стати максимально повне та комплексне використання природних ресурсів, застосування маловідходних і безвідходних технологічних процесів, впровадження систем переробки відходів з достатньою глибиною їх рециклінгу. В зв'язку з цим виникає необхідність дослідження проблем еколого–економічної ефективності рециклінгу ТПВ у сучасних умовах. Для цього необхідна розробка нових економічних підходів до створення організаційних та економічних умов для збору та переробки ТПВ в якості вторинної сировини та вдосконалення чинного економічного механізму управління їх переробкою та утилізацією. Саме це дасть змогу формувати парадигму нової, екологічно безпечної та економічно ефективної підприємницької діяльності в Україні. Поряд із цим залучення вторинної сировини у виробництво забезпечить значний екологічний та соціальний ефект – скоротиться не лише збиток від забруднення довкілля відходами різного виду та звільняться значні площі родючої землі, зайняті під звалищами, а й з'явиться можливість створення додаткових робочих місць.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В основу дослідження покладено наукові праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених з проблем промислової переробки твердих побутових відходів, проектноорієнтованого управління та оцінки ефективності поводження з побутовими відходами. Це відображено в дослідженнях Б.М. Данилишина, Г.П. Виговської, А.В. Голяна, Г.І. Купалової, Ю.М. Маковецької, В.С. Міщенко, Ю.В. Нікітіна, А.М. Хвесика, В.Г. Шматько, М.В. Щурика та інших. Проте наразі не повністю досліджено та обґрунтовано еколого–економічний механізм утилізації та переробки побутових відходів, а підходи

до визначення еколого–економічного збитку та рентабельності такої сфери надто різняться. Сукупність цих недоліків поряд із проблемами впровадження та розвитку рециклінгу ТПВ вимагає проведення більш глибоких досліджень у цьому напрямі.

Метою статті є підвищення ефективності функціонування організаційно–економічного управління рециклінгом твердих побутових відходів в Україні в мовах формування та реалізації економіки сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на те що пріоритетом розвитку в сфері поводження з побутовими відходами високорозвинених країн Європи та далекого зарубіжжя є забезпечення економічного розвитку на екологічних принципах, в Україні зростають обсяги захоронення ТПВ. За оцінкою, у середньому за рік на зареєстрованих полігонах і сміттєзвалищах накопичується приблизно 50–70 куб. м сміття і щороку його обсяг збільшується на 1–3% (переважно через тару й упаковку). 96% скинутого захоронюють, менш як 3% спалюють на двох заводах: у Києві та Дніпропетровську. Тільки 1,6% ТПВ переробляють на приблизно 100 малопотужних сміттесортувальних ділянках. Якщо такі темпи накопичення і спалювання Україні триватимуть і далі, «криза звалищ» стане для України пагубною [1].

Серед високорозвинених країн у галузі поводження з відходами найбільш цікавий досвід Японії, яка в умовах гострої нестачі площ і відсутності природних ресурсів, стала одним з лідерів в галузі переробки і рециклінгу відходів. З 70-х років минулого століття з прийняттям пакету законів про охорону довкілля встановлена жорстка відповідальність підприємців за забруднення навколишнього середовища. З тих пір переробкою сміття займаються ті, хто його виробляє, самостійно укладаючи договори з сміттєпереробними заводами і станціями спалювання сміття. Побутовими відходами відають органи місцевого самоврядування.

Ще в кінці минулого століття сміттєспалювання було самим поширеним способом знищення побутових відходів. Основною його перевагою вважається скорочення обсягу відходів більше ніж 10 разів і маси – в 4 рази. Проте для їх спалювання потребується побудова та встановлення складних і дорогих споруд, які необхідно оснащувати ефективними фільтрами.

Національний ринок вторсировини має досить значний потенціал розвитку, про що говорять статистичні дані. Так, обсяги утворених побутових відходів з 2000 року характеризувались стабільним зростанням і в 2009 році становили 4444,8 тис. т, що в 3 рази більше, ніж у 2000 році. Проте, незважаючи на стійкий ріст відходів побуту, сфера їх рециклювання характеризувалася відносною стабільністю на досить низькому рівні, що зображено на рис. 1.

За даними графіку можна зробити висновок, що індустрія переробки ТПВ в Україні має великий потенціал. Середній обсяг використання вторинної сировини за рік в Україні становить 600–700 тис. т макулатури, майже 280 т склобою і

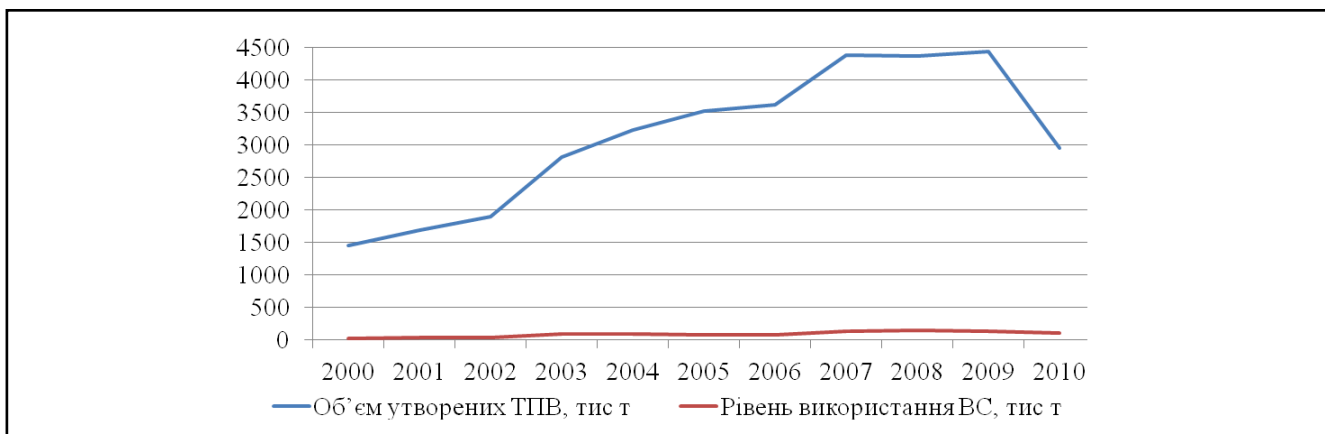


Рисунок 1. Динаміка утворення твердих побутових відходів та використання вторинної сировини в Україні, тис. т

Складено автором за матеріалами [2].

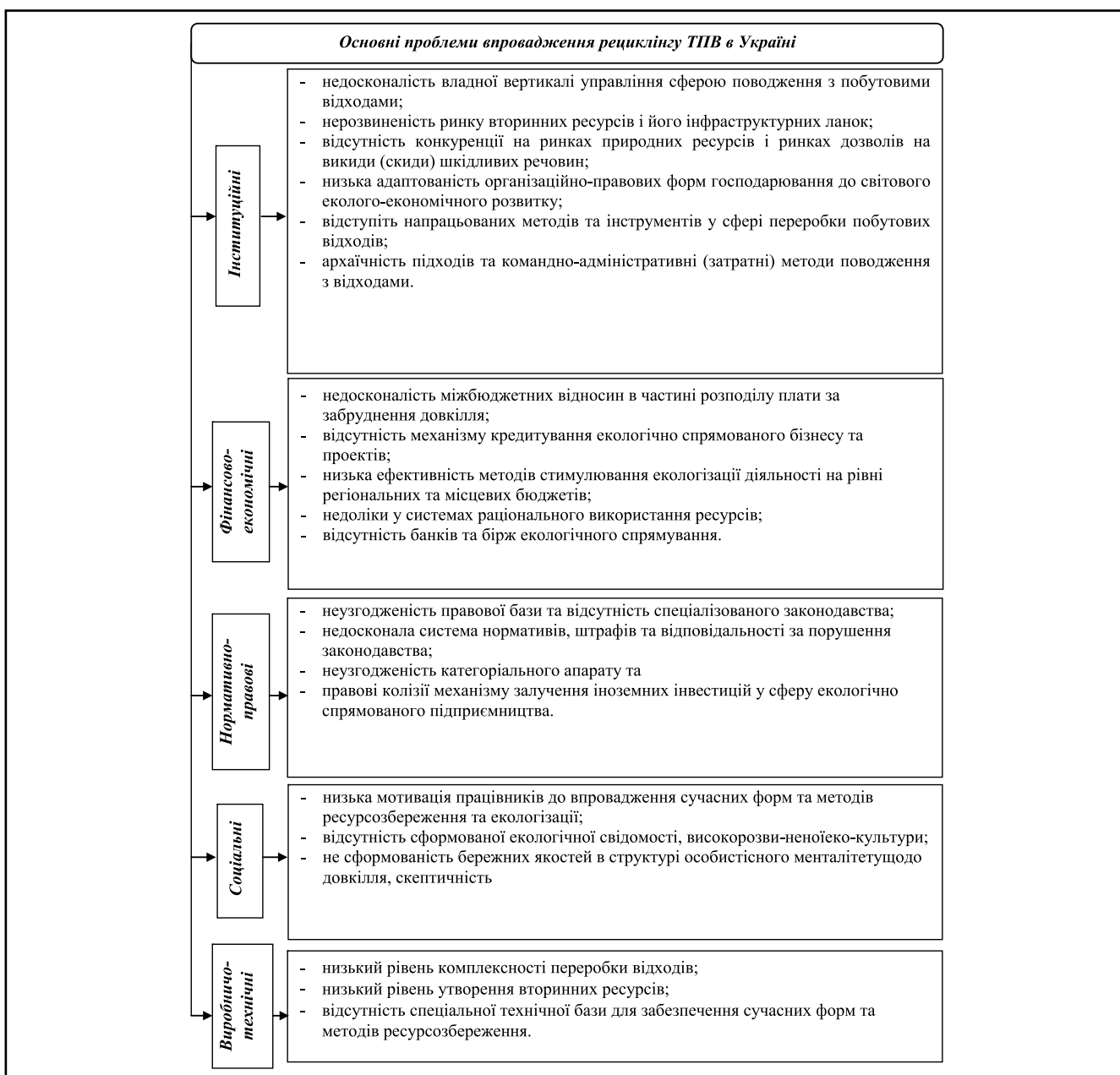


Рисунок 2. Основні проблеми та перешкоди на шляху розвитку рециклінгу ТПВ в Україні

Розроблено автором.

100 тис. т пластмаси. Основні гравці на ринку утилізації – Жидачівський, Обухівський, Рубіжанський картонно–паперові комбінати, харківський завод, який переробляє ПЕТ–пляшку, підприємство «Інтер–ПЕТ» та торгово–виробнича група «Гал–ПЕТ» (Львівська обл.). Проте цих потужностей недостатньо. Причиною цього є відсутність налагодженої системи рециклінгу побутових відходів та нерозвиненість ринку вторинних ресурсів. Нині сфера управління та поводження з твердими побутовими відходами перебуває на етапі становлення, проте з упевненістю можна сказати, що рециклінг твердих побутових відходів є сировинною основою формування та розвитку національного ринку вторинної сировини (ВС). Саме він має на меті якомога довше і ефективніше повторне та стале використання існуючих ресурсів, що призводить до уповільнення процесів споживання первинних природних компонентів та мінімізації шкоди довкіллю.

Використання ВС, отриманої в результаті рециклінгу ТПВ, дає змогу отримати економічний ефект у вигляді економії матеріальних та енергетичних ресурсів, зменшенням транспортно–заготівельних витрат, зменшенням затрат праці; екологічний ефект у вигляді зменшення викидів у довкілля та витрат у вигляді штрафів і т.д. Так, наприклад, рециклінг алюмінію заощаджує 95% енергії, використовуваної для виробництва первинного алюмінію; рециклінг 1 т газет та паперу заощаджує достатню енергії для обігріву будинку протягом 6 тижнів; рециклінг 1 т пластмаси зберігає еквівалент 3,85 барелів нафти; рециклінг 1 скляної пляшки заощаджує енергію, достатню для роботи лампи потужністю 100 Вт протягом чотирьох годин. Продукти з використанням відновлених (а не первинних) матеріалів споживають значно менше енергії, тому що вона зберігається за рахунок зниження потреби у видобутку і переробці сировини з метою виробництва нових продуктів. Менше енергії, використовуваної під час виробництва, означає менше спалювання викопних видів палива, таких як вугілля, нафта і природний газ, які при згорянні забруднюють довкілля діоксидом сірки, оксидом азоту та окисом вуглецю [3]. За даними Американської асоціації рециклінгу, виробництво товарів із вторинної сировини потребує в середньому у 17 разів менше енергії, ніж виробництво тих самих продуктів з природної сировини. Однак на шляху впровадження рециклінгу ТПВ та розвитку ринку вторинних ресурсів виникають досить суттєві перешкоди (рис. 2).

Еколого–економічна ефективність від використання та повторного залучення ВС у виробництво досягається за умови дотримання таких положень:

- максимальний відсоток виокремлення ресурсоцінної складової з ТПВ;
- максимальний відсоток використання сировини – субститута вторинної переробки, тобто заміна вторинною сировиною первинних матеріалів;
- багаторазове використання ресурсів, отриманих в результаті рециклінгу відходів;
- екологічна безпека рециклінгу;

– економічна рентабельність кінцевого продукту.

Нині визначення реальної еколого–економічної ефективності – надзвичайно складна проблема, адже соціальні, моральні та екологічні наслідки шкоди, заподіяної господарською діяльністю довкіллю, важко піддаються кількісному вираженню і часто не можуть бути відображені в економічній оцінці. Економічна ефективність рециклінгу твердих побутових відходів являє собою відношення результату (ефекту) до затрат, понесених на його досягнення, і в загальному значенні має такий вигляд:

$$Ep = \frac{Pr}{Bp}, \quad (1)$$

де Ep – ефективність рециклінгу;

Pr – прибуток, отриманих від рециклінгу ТПВ;

Bp – витрати, понесені на отримання прибутку.

Проте, оскільки рециклінг ТПВ – це процес, який, крім економічного, має соціальний ефект та створює вплив на довкілля, при його розрахунку слід враховувати екологічну та соціальну ефективності. Так, екологічна ефективність рециклінгу може бути обрахована таким чином:

$$E_{\text{колЕф}} = \frac{E_{\text{покр}}}{C_{\text{в}} + K_{\text{н}} * K_{\text{в}}} \text{ або } E_{\text{колЕф}} = \frac{E_{\text{пог}}}{C_{\text{в}} + K_{\text{н}} * K_{\text{в}}}, \quad (2)$$

де $E_{\text{колЕф}}$ – екологічна ефективність рециклінгу ТПВ;

$E_{\text{покр}}$ та $E_{\text{пог}}$ – економічна оцінка екологічного результату (якщо ситуація покращилася чи погіршилася відповідно);

$C_{\text{в}}$ – собівартість рециклінгу;

$K_{\text{н}}$ – нормативний коефіцієнт ефективності;

$K_{\text{в}}$ – капітальні вкладення в процес рециклінгу.

Соціальна ефективність за таких умов матиме такий вигляд:

$$E_{\text{соцЕф}} = \frac{E_{\text{соц}}}{C_{\text{в}} + K_{\text{н}} * K_{\text{в}}}, \quad (3)$$

де $E_{\text{соц}}$ – соціальний ефект (наприклад, скорочення захворюваності населення тощо).

Таким чином, можна говорити про соціально–еколого–економічний ефект як відношення позитивного ефекту та шкоди, завданої довкіллю, а також розміру витрат, необхідних для відшкодування такого збитку. Однак найчастіше показники $E_{\text{колЕф}}$ та $E_{\text{соцЕф}}$ виражені у натуральних показниках, оскільки нині дуже важко дати економічну оцінку всім аспектам соціального та екологічного ефектів. Як правило, частіше за все ця оцінка здійснюється через показник відверненого економічного збитку.

Враховуючи вищевикладене, можна дійти висновку, що еколого–економічну ефективність рециклінгу твердих побутових можна розрахувати таким чином:

$$EEE_{\text{ф}} = \frac{\Pi + E_{\text{екол}}}{C_{\text{в}} + K_{\text{н}} * B}, \quad (4)$$

де $EEE_{\text{ф}}$ – еколого–економічна ефективність рециклінгу;

Π – прибуток від рециклінгу ТПВ;

$E_{\text{екол}}$ – економічна оцінка екологічного результату.

Поряд із цим для визначення рівня рециклінгу (який можна обраховувати як на рівні підприємства, так і на регіональ–

ному та державному рівнях) можна запропонувати показник рециклінгу ТПВ:

$$K_{rec} = \frac{W_{bc}}{W_{mne}}, \quad (5)$$

де K_{rec} – коефіцієнт рециклінгу;

W_{bc} – обсяг вторинної сировини, яку отримано в результаті рециклінгу ТПВ, тис. т;

W_{mne} – сумарний обсяг ТПВ, які біло піддано рециклінгу, тис. т.

У рамках Національного пріоритету «Нова якість життя», який визначено Указом Президента України від 08.09.2010 №895 «Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку», розпочалася реалізація проекту «Чисте місто», головною метою якого є започаткування переробки твердих побутових відходів як прибуткового бізнесу – як за рахунок доходу від реалізації продуктів переробки – металобрухту, полімерних гранул, макулатури, скла, компосту, так і за рахунок економії ресурсів первинної сировини. Вирішення проблем у цій сфері заплановано будівництвом десяти сучасних комплексів з переробки ТПВ на найвищому технічному та екологічному рівні у десяти містах України. Стратегічними цілями проекту передбачається:

- перехід на європейську систему переробки твердих побутових відходів;
- системне вирішення проблеми забруднення навколишнього середовища;
- зміна законодавчого регулювання поводження з твердими побутовими відходами.

Результатом впровадження запланованих заходів очікується підтвердити економічну доцільність проекту у вигляді шестирічної окупності з подальшою економічною рентабельністю, загального зниження енерго- та ресурс-

соемності комплексів та створення сировинної бази для повторного виробництва. Крім того, буде досягнутий соціальний ефект та вирішено критичну проблему забруднення довкілля – покращення одного з найважливіших параметрів якості життя громадян [4].

З метою оцінки еколого-економічної ефективності проектів можуть використовуватися підходи, засновані на аналізі «витрати-вигоди» або на аналізі «витрати-ефективність». Як основні критерії оцінки еколого-економічної ефективності проектів в рамках підходу «витрати-вигоди» рекомендується використовувати такі показники (критерії оцінки): чиста приведена вартість (NPV); внутрішня ставка віддачі (IRR); співвідношення витрат і вигод. Визначення чистої приведеної вартості екологічних витрат і вигод проекту проводиться методом дисконтування екологічних витрат і екологічних вигод, що включаються в аналіз економічної ефективності проекту. Розрахунок може проводитися за формулами:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{Eec_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{Zec_t}{(1+r)^t}, \quad (5)$$

де Eec_t – екологічні та соціальні вигоди;

Zec_t – екологічні та соціальні витрати;

t – рік оцінки;

r – ставка дисконтування;

T – період часу врахований в аналізі (період часу, протягом якого будуть відбуватися вимірні наслідки від впливу даного проекту на навколишнє середовище і природні ресурси, включаючи соціально-економічні). При цьому результатом на рівні підприємства буде підсумкова величина економічного ефекту, отриманого внаслідок використання відходів (додатковий прибуток від реалізації продукції з відходів) та зниження виробничих і невиробничих витрат при зменшенні обсягу розташування відходів у довкіллі.

Показники оцінки еколого-економічної ефективності рециклінгу ТПВ

Показник	Формула для розрахунку	Умовні позначення
Економічний ефект від звільненої площі, яка зайнята під полігонами ТПВ (EES)	$EES = \sum_{i=1}^n [(Pn + Vr) \cdot S]$	Pn – нормативна ціна землі, грн./га; Vr – витрати на рекультивуацію та відновлення землі, грн./га; S – площа землі, га
Економічний ефект від зменшення плати за розташування відходів (ДЗ)	$\Delta Z = Z_1 - Z_2$	Z_1 – плата за розташування неутилізованих відходів, грн.; Z_2 – плата за забруднення довкілля в процесі рециклінгу ТПВ, грн.
Відвернений екологічний збиток внаслідок впровадження рециклінгу ТПВ	$Q_{REC,t} = F_{sidb,t}^{rec} - F_{zavd,t}^{rec}$	$F_{sidb,t}^{rec}$ – економічні збитки від забруднення довкілля, що можуть бути відвернені при використанні рециклінгу ТПВ у t -му році; $F_{zavd,t}^{rec}$ – економічні збитки від забруднення довкілля у t -му році, що пов'язані з наявністю рециклінгу ТПВ: виробництвом, експлуатацією та утилізацією устаткування рециклінгу ТПВ

Складено автором за матеріалами [4, 6].

Методика еколого-економічної оцінки рециклінгу ТПВ має базуватися на розрахунку таких пропонованих показників, наведених у таблиці.

Поряд із цим для розрахунку еколого-економічної ефективності рециклінгу твердих побутових відходів можна запропонувати визначення показника абсолютної ефективності рециклінгу:

$$EEE\phi a = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \left(\frac{Ez - Z}{D - \varepsilon} \right)$$

де $EEE\phi a$ – абсолютна ефективність рециклінгу ТПВ;

Ez – щорічний результат (ефект) рециклінгу ТПВ щодо запобігання втрат ВС у побутових відходах;

Z – річні експлуатаційні витрати на здійснення процесу рециклінгу;

D – обсяги фінансування (витрати) на забезпечення рециклінгу ТПВ;

ε – норма дисконту.

Абсолютна ефективність рециклінгу ТПВ показує, у скільки разів результат перевищує витрати на проведення рециклінгу, а доцільність цього процесу визначається за результатами порівняння цього показника з рівнями загальної рентабельності.

Висновки

Реалізація масштабної програми ресурсосбереження на основі рециклінгу ТПВ – важливий резерв підвищення економічної ефективності системи поводження з побутовими відходами. Оцінка еколого-економічної ефективності рециклінгу дасть змогу знайти та виокремити резерви в цьому напрямі та досягти рівня глибини переробки до 50%. Соціальний ефект при цьому буде виражений у підвищенні якості життя населення та створенні нових робочих місць.

Першочерговим завданням, яке потрібно вирішити на цьому шляху, – створити умови безвідмовного роздільного збирання компонентів ТПВ, що забезпечить основу ефективності їх рециклінгу. При цьому держава має стимулювати екологічні інвестиції, особливо у сферу поводження з відходами. Питання зростання тарифів на побутові відходи часто порушують для отримання політичних дивідендів, але значно рідше говорять про відповідальність перед прийдешніми поколіннями. Підвищення цих тарифів має відбуватися поетапно, паралельно з соціальною рекламою та роз'яснювальною роботою серед населення. Збільшення тарифу на збір та вивезення ТПВ 5–7 грн. на початковому етапі зможе забезпечити функціонування системи сортування та ефективного їх роздільного збирання. Крім того, з метою підвищення еколого-економічної ефективності функціону-

вання до напрямів удосконалення системи поводження з ТПВ поряд із вищенаведеними можна запропонувати такі:

- на державному рівні розробити та прийняти Кодекс про відходи, який вирішить проблеми дублювання, перекручення та подвійного трактування дефініцій та понять. Він має охопити всі питання, пов'язані з діяльністю в сфері поводження з ТПВ – від виявлення, нормування, обліку, моніторингу та інвентаризації до паспортизації та утилізації;

- удосконалити діючий, але застарілий Класифікатор відходів ДК 005–96, затверджений Наказом Держстандарту №89 від 29.02.96, додавши до нього принцип класифікації відходів за рівнем шкідливості. Поряд із цим слід забезпечити його уніфікацію з Європейським переліком відходів;

- створити мережу приймальних пунктів вторинної сировини, тим самим стимулювавши кругообіг залучення ресурсів для їх подальшого рециклінгу.

Реалізація цих першочергових заходів дасть змогу понизити екологічне і санітарно-епідеміологічне навантаження, що надзвичайно актуально в умовах низької якості і вичерпаного ресурсу більшості вітчизняних полігонів; забезпечить розвиток ринку вторинних ресурсів та створить базис для успішного функціонування налагодженої системи рециклінгу ТПВ.

Список використаних джерел

1. Інформація сайту Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minregion.gov.ua/>
2. Інформація сайту Державної служби статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Environmentalbenefitsofrecycling. OfficeofSolidWasteReduction&Recycling [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.scdhec.gov/environment/lwm/recycle/pubs/env_benefits_recycling.pdf
4. Інформація сайту Національних проектів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/page/pro-natsionalni-proekti>
5. Нурсеитов Б.Е. Эколого-экономическая эффективность переработки твердых бытовых отходов (на примере Южно-Казахстанской области): автореф. дис. на соискание уч. степени канд. эк. наук: спец. 08.00.19 «Экономика природопользования и охрана окружающей среды» / Б.Е. Нурсеитов. – Алматы, 2009. – 28 с.
6. Удальцова Н.Л. Организационно-экономический механизм функционирования сферы переработки вторичного сырья (на примере лома и отходов черных металлов): автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. эк. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность)» / Н.Л. Удальцова. – Москва, 2012. – 26 с.

Моделювання інфляційних очікувань

У статті проаналізовані та детально досліджені основні чинники впливу на інфляційні очікування. Представлені методологічні підходи до моделювання інфляційних очікувань у періоди економічних підйомів і спадів; визначено основні чинники та їх вплив на розвиток і гальмування інфляційних процесів в умовах фінансової кризи. Розкрито теоретичні засади інфляції та основні фактори впливу на зміну її поведінки. Проведено аналіз моделювання інфляційних очікувань, їх порівняльний аналіз та практичні рекомендації.

Ключові слова: інфляція, інфляційні очікування, механізми інфляції, індекс цін, фактори сукупного попиту, фактори сукупної пропозиції.

В статье проанализированы и детально исследованы основные факторы влияния на инфляционные ожидания. Представлены методологические подходы к моделированию инфляционных ожиданий в периоды экономических подъемов и спадов; определены основные факторы и их влияние на развитие и торможение инфляционных процессов в условиях финансового кризиса. Раскрыты теоретические принципы инфляции и основные факторы влияния на изменение ее поведения. Проведен анализ моделирования инфляционных ожиданий, их сравнительный анализ и практические рекомендации.

Ключевые слова: инфляция, инфляционные ожидания, механизмы инфляции, индекс цен, факторы совокупного спроса, факторы совокупного предложения.

Постановка проблеми. За своїм походженням інфляція – явище, пов'язане з рухом грошей. Термін «інфляція» (від лат. inflatio – роздування) вперше став вживатися в Північній Америці в період громадянської війни 1861–1865 років і позначив процес розбухання паперово-грошового обігу.

Інфляцію не можна зводити лише до чисто грошового феномену. Це складне соціально-економічне явище, яке породжене диспропорціями відтворення в різних сферах ринкового господарства.

Інфляція є своєрідним інструментом стихійного перерозподілу фінансових ресурсів між різними секторами економіки та групами населення, що має суттєвий, у більшості негативний вплив на стан економіки країни загалом.

Інфляція – це своєрідний податок, яким держава шляхом випуску нічим не забезпечених паперових грошей обкладає грошові засоби в національній валюті юридичних і фізичних осіб. В економічній літературі використовується навіть такий термін, як «інфляційний податок», це гірший зі всіх видів податків.

Одночасно інфляція – одна з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки практично в усіх країнах світу, особливо в Україні. Незалежно від стану грошової сфери товарні ціни можуть змінюватися внаслідок зростання про-

дуктивності праці, циклічних або сезонних коливань, структурних зрушень у системі відтворення, монополізації ринку державного регулювання економікою, введення нових ставок податків, девальвації та ревальвації грошової одиниці, змін кон'юнктури ринку, впливу зовнішньоекономічних зв'язків, стихійних лих тощо. З переліченого видно, що не все зростання цін – інфляція, тому особливо важливо виокремити справді інфляційний чинник.

Форми вияву інфляції поступово змінювалися в міру розвитку грошових систем та самих грошових форм. На початку виникнення паперових грошей, коли вони тільки відірвалися від розмінних на золото банкнот, а на руках у суб'єктів обігу були ще повноцінні монети, які нерідко оберталися, першою ознакою інфляції став лаж на золото, тобто підвищення ціни на золоті монети в паперових грошах порівняно з їх номінальною вартістю.

Відповідно до зростання лагу посилювався процес зменшення реальної вартості грошової одиниці порівняно з її номінальним золотим вмістом, який називається дизажіо.

У сучасних умовах, коли в обігу немає золота і видимого зв'язку грошових знаків з ним, лаж і дизажіо як показники інфляційного процесу втратили своє значення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній науці існує декілька підходів до визначення інфляції (табл. 1).

Очевидний взаємозв'язок між динамікою цін і реальними доходами лежить в основі багатьох економічних концепцій, починаючи від функції сукупного попиту і закінчуючи принципами стабілізаційних програм МВФ. При цьому логічно зазначається, що скорочуючи реальний попит, інфляція негативно впливає і на обсяги виробництва. З огляду на це можна було б очікувати, що будь-яка економічна політика має передбачати просту «нуліфікацію» цінової динаміки. За сучасних умов зробити це зовсім не складно – досить лише посилити монетарну політику центрального банку, підвищивши, наприклад, відсоткові ставки, резервні вимоги чи курс національної валюти.

Виклад основного матеріалу. Головною формою вияву інфляції стало знецінення грошових знаків стосовно вартості звичайних товарів, серед яких опинилося і золото, тобто падіння купівельної спроможності грошової одиниці. Якщо цей процес набуває затяжного характеру, поглиблюється розрив між рівнем цін на внутрішньому ринку країни та ринках інших країн і світовому ринку в цілому. Національні гроші знецінюються щодо іноземної валюти. Це призводить до зниження валютного курсу національних грошей, що теж є виявом інфляції.

Інфляційний процес умовно можна поділити на дві стадії, які мають відмінні характеристики.

Таблиця 1. Визначення поняття «інфляція» в економічній літературі

Автор	Визначення інфляції
І. Гришин ^{*1} , В. Найдьонов ^{*2}	Економічне явище, що характеризується зростанням цін
М. Озель ^{*3}	Зміна цін на товари споживчого ринку, тобто інфляція і зміна цін споживчого ринку то- тожні поняття
Л.Н. Красавина ^{*4} , Л.С. Тарасе- вич ^{*5} , В.М. Гальперин ^{*6} , В.Т. Ко- роткое ^{*7} , О.І. Лаврушин ^{*8} , В.М. Геець ^{*9} , М.І. Савлук ^{*10} , А.С. Гальчинський ^{*11}	Процес зниження купівельної спроможності грошей, що супроводжується зростанням цін
І. Лушин ^{*12} , І. Пелипас ^{*13}	«Інфляційний шок», тобто одноразове підвищення рівня цін, яке може стати імпульсом для розгортання (або прискорення) процесу інфляції або ні
І.А. Трахтенберг ^{*14}	Інфляція не ідентична будь-якому зростанню цін, а викликається господарськими про- цесами, пов'язаними з переповнюванням сфери звернення грошовою масою, недові- рою до уряду, надмірним попитом на золото
А.Г. Грязнова ^{*15}	Форма порушення законів грошового обігу, порушення макроекономічної рівноваги, дисбаланс попиту і пропозиції
Г.Н. Климо ^{*16}	Тривале і швидке знецінення грошей внаслідок надмірного зростання їх маси в обігу
Е.Дж. Долан ^{*17} , С. Панчишин ^{*18}	Зростання цін, яке викликає відповідне обернено пропорційне зниження пов'язаної з ним категорії – купівельної спроможності грошей
Пол Самуельсон	Під інфляцією ми розуміємо період загального зростання цін на товари і фактори ви- робництва»
У Макконелла і Брю	«Інфляція – це підвищення загального рівня цін»

Перша стадія. Темпи зростання пропозиції грошей випер-
еджають знецінення грошей, але це випередження поступо-
во зменшується, наближаючись до вирівнювання. Надмірна
пропозиція грошей поглинається оборотом за рахунок упо-
вільнення їх обігу. Суб'єкти ринку певний час не відчують
надмірності в обігу грошей і використовують їх для накопи-
чення. Це тимчасово відволікає зайві гроші з обігу, посла-
блює інфляційний тиск на товарні ціни і вони певний час за-
лишаються незмінними.

Друга стадія. Темпи знецінення грошей випереджають тем-
пи зростання їх пропозиції. В певний момент власники грошо-
вих нагромаджень розуміють їх надмірність і реалізують їх на
ринку для купівлі товарів. Одночасно зменшується вплив у
нагромадження нових пропозицій грошей, внаслідок чого ще
більше зростає швидкість обігу всієї грошової маси.

Механізми інфляції пов'язані, перш за все, із сукупним по-
питом і сукупною пропозицією. Проникаючи в економіку, ін-
фляційна грошова маса осідає на боці попиту. Якщо це від-
бувається регулярно, виникає стійкий розрив між сукупним
попитом і сукупною пропозицією, інфляційна нерівновага
ринків. Інфляція пов'язана з цілим спектром диспропорцій в
економіці. В структурі цих диспропорцій і містяться основні
причини інфляції.

По-перше, інфляція зароджується на грошовому ринку, і
саме у деформаціях грошового обігу слід, перш за все, тре-
ба шукати її корені. Зокрема, вона відбувається тоді, коли
центральный банк проводить неправильну грошову політику,
нагнітаючи в обіг надлишкову, тобто не забезпечену това-
рами масу грошей. Центральний банк нарощує обсяги гро-
шової маси для пом'якшення економічного спаду або для
зупинки прогресуючого пониження курсу акцій на фондовій
біржі. Специфікою для України є великі обсяги валюти, які
пропонують підприємства-експортери на міжбанківській

валютній біржі. Значну частину іноземної валюти викупує
НБУ, збільшуючи тим самим пропозицію грошей.

По-друге, інфляційні процеси неминучі в тому випадку,
коли витрати держави перевищують її доходи. Це виража-
ється в дефіциті держбюджету. Якщо цей дефіцит фінансу-
ється за рахунок позик у центральному банку країни, це
призводить до зростання маси грошей в обігу.

По-третє, інфляція виникає там, де йдуть процеси міліта-
ризації економіки: а) воєнний сектор створює постійну на-
пругу у витратній частині державного бюджету; б) воєнна
економіка поглинає матеріальні, інтелектуальні ресурси, які
можна використати для виробництва товарів мирного приз-
начення; в) зайняті у воєнному виробництві збільшують су-
купний попит, не сприяючи нарощуванню пропозиції.

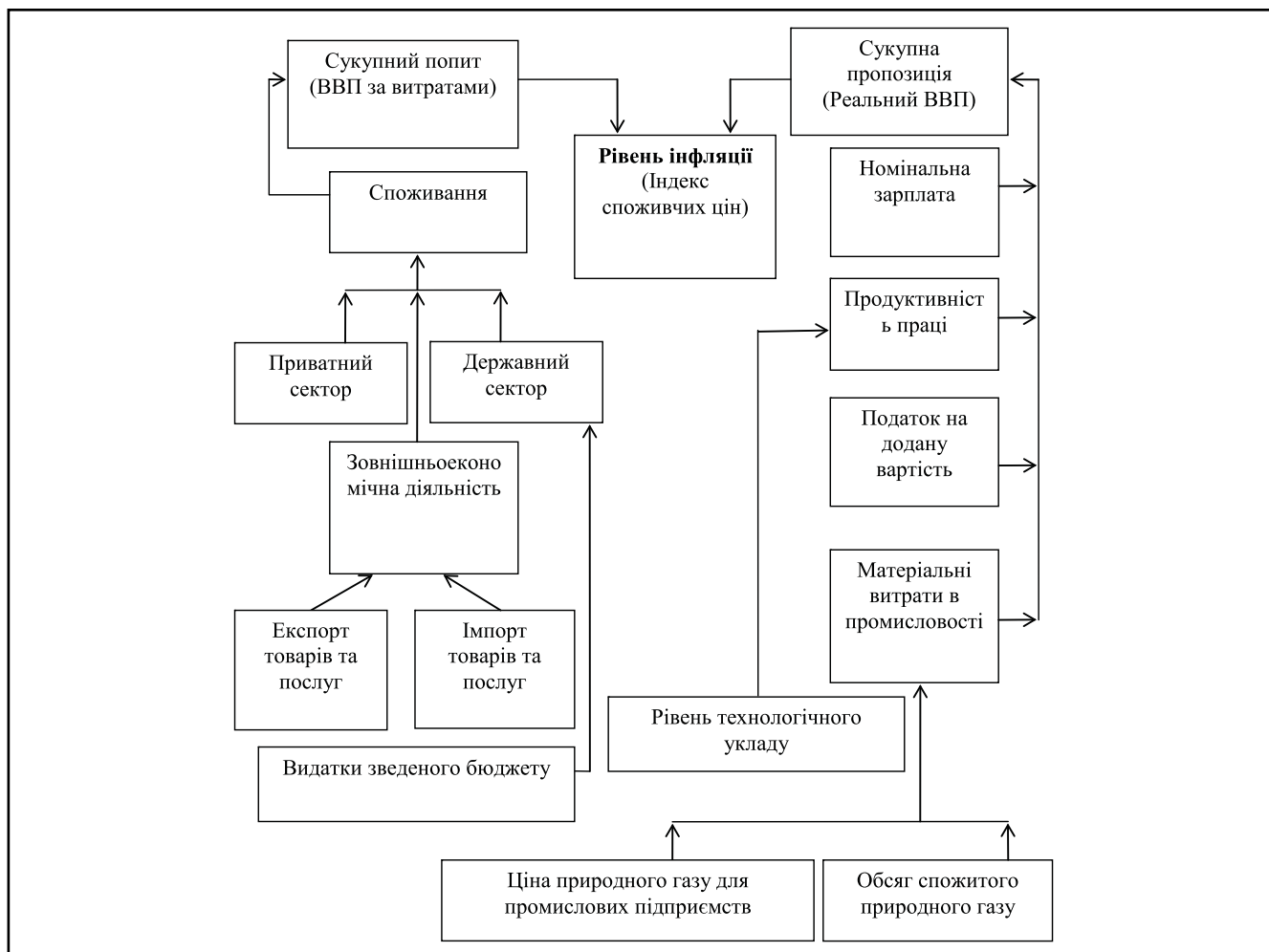
На рисунку показано всі рівні факторів впливу на рівень
інфляції.

Відомо, що на зростання індексу цін в основному вплива-
ють дві групи факторів: фактори сукупного попиту та факто-
ри сукупної пропозиції. Суть впливу предикторів кожної гру-
пи полягає в тому, що під їх дією розбалансовується співвід-
ношення реального ВВП та спроможного на придбання то-
варів та послуг попиту.

Крім того, у випадках дослідження впливу окремого фак-
тора на результуючий показник виникає проблема, за якої
предиктор може змінювати як розмір сукупного попиту, так і
розмір сукупної пропозиції (наприклад, номінальна заробіт-
на плата).

Розвиток інфляційних процесів у національній економіці
характеризується як зростанням платоспроможного попиту,
так і скороченням обсягу пропонованих товарів та послуг.

У структурі сукупного попиту простежується тенденція до
зниження питомої ваги витрат на капіталовкладення у спожи-
ванні державного сектора, населення та комерційних структур.



Логічно-структурна схема впливу чинників на рівень інфляції

Додатковим фактором для розширення внутрішнього споживання послугували кредитні ресурси комерційних банків. З табл. 2 видно, що у 2006–2011 роках відбувався процес неконтрольованого зростання кредитного портфеля банків, що привело до значного перевищення сукупного споживання над реальним валовим внутрішнім продуктом країни при умовах незначної питомої ваги реальних інвестицій.

Разом із тим в українській економіці існує суперечність (з позицій класичної економічної думки) між динамікою номінальної заробітної плати та продуктивності праці (табл. 3).

Значне зростання заробітної плати створює умови у короткостроковому періоді для підвищення сукупного попиту та

операційних витрат, а в довгостроковому періоді – для розширення сукупної пропозиції. Продуктивність праці, у свою чергу, залежить від рівня технологічного укладу виробничих підприємств та фондоозброєності основних робітників.

З табл. 2 видно, що темпи зростання продуктивності праці відстають від зростання номінальної заробітної плати, створюючи загрозу фінансовій стабільності.

Вагомим фактором зниження конкурентоспроможності національного господарства є високий рівень матеріаломісткості вітчизняної продукції промисловості та наявність значних обсягів природного газу в критичному імпорті (табл. 4).

Таблиця 2. Динаміка залучення депозитів та надання кредитів банківськими установами за 2006–2011 роки

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кредити надані банками резидентами, млн. грн.	245230	426867	734022	723295	732823	801809
Депозити, млн. грн.	185917	283875	359740	334953	416650	491756
Відношення кредитів до депозитів	1,319	1,5037	2,0404	2,1594	1,7372	1,6305

Таблиця 3. Динаміка абсолютних темпів зростання номінальної зарплати та продуктивності праці за період 2006–2010 років

	2006	2007	2008	2009	2010
Абсолютний ланцюговий темп зростання номінальної зарплати	1,277	1,360	1,313	0,997	1,257
Абсолютний ланцюговий темп зростання продуктивності праці	1,230	1,313	1,311	1,110	1,194
Відношення абсолютних ланцюгових темпів зростання номінальної зарплати до продуктивності праці	1,038	1,0358	1,0015	0,8982	1,0528

Таблиця 4. Динаміка зміни рівня матеріаломісткості продукції промисловості та обсягів споживання природного газу (млрд. куб. м) за 2006–2010 роки

	2006	2007	2008	2009	2010
Матеріаломісткість продукції промисловості	0,614	0,614	0,617	0,600	0,615
Споживання природного газу, млрд. куб. м	71	67	64	50	56
Відношення матеріаломісткості продукції промисловості до споживання природного газу	0,0086	0,0092	0,0095	0,0120	0,0110

Зниження матеріаломісткості у 2009 році відбулося в результаті скорочення споживання сировини та енергоресурсів, а також у зв'язку з ростом цін на природний газ.

Загалом зростання цін на критичний імпорт, який входить до складу витрат переважної більшості національних суб'єктів господарювання, створює мультиплікативний вплив на розбалансування товарної та грошової маси, зокрема на зниження першої та зростання другої. Суть даного впливу полягає в тому, що при купівлі іноземних енергоносіїв створюється тиск на курс національної грошової одиниці.

Висновки

Таким чином, високі витрати валового внутрішнього продукту країни призводить до зниження конкурентних позицій на світових ринках та провокує дефіцит вільних фінансових ресурсів, які необхідні для структурних змін та розвитку сфер економічної діяльності з високою часткою доданої вартості в ціні готової продукції.

Крім того, чисті грошові потоки, що формуються у промисловості, не інвестуються в інновації через політичну флуктуацію та недієву систему захисту прав власності.

Таким чином, виділимо основні чинники уповільненого зростання реального ВВП, що впливають на інфляцію:

- загострення світової фінансової кризи;
- ескалація конфліктів на Близькому Сході з подальшим зростанням цін на енергоносії, акцент на добувних галузях національної економіки;
- низький рівень технологічного укладу;
- випередження темпів зростання заробітної плати над продуктивністю праці;
- висока частка соціальних видатків;
- значна питома вага непрямих податків;
- невилучення рентних доходів від сировинних секторів економіки;
- низька диверсифікованість експорту;
- недієвість механізмів захисту прав інвесторів.

Дослідження теоретичних основ та особливостей моделювання інфляції в Україні дозволяє зробити такі висновки:

1. Інфляція – це знецінювання грошей, падіння їх купівельної спроможності, викликане підвищенням цін, товарним дефіцитом і зниженням якості товарів і послуг. Вона, хоча й виявляється тільки у зростанні товарних цін, не є лише грошовим феноменом. Інфляція – це тонке соціально-економічне явище, яке породжене диспропорціями відтворення у різних сферах ринкового господарства.

2. Незалежно від стану грошової сфери товарні ціни можуть змінюватися внаслідок зростання продуктивності праці, циклічних або сезонних коливань, структурних зрушень у системі відтворення, монополізації ринку державного регулювання економікою, введення нових ставок податків, девальвації та ревальвації грошової одиниці, змін кон'юнктури ринку.

3. На зростання індексу цін в основному впливають дві групи факторів: фактори сукупного попиту та фактори сукупної пропозиції. Суть впливу предикторів кожної групи полягає в тому, що під їх дією розбалансовується співвідношення реального ВВП та спроможного на придбання товарів та послуг попиту.

Сучасній інфляції властива низка відмінних особливостей: якщо раніше інфляція мала локальний характер, то нині – повсюдний, всеосяжний; якщо раніше вона охоплювала більший і менший період, тобто мала періодичний характер, то тепер – хронічний; сучасна інфляція перебуває під впливом не тільки грошових, а й негрошових чинників. Отже, сучасна інфляція випробовує вплив багатьох чинників.

Список використаних джерел

1. Мельник О.М. Інфляція: теорія і практика регулювання / О.М. Мельник. – К.: Знання, 1999. – 291 с.
2. Найденів В. Інфляція на Україні: теорія і реальність / В. Найденів. – К.: Наук. думка, 1995. – 80 с.
3. Озель М. Інфляція як один з основних показників макроекономіки / Н. Озель // Вісн. НБУ. – 2000. – №7. – С. 43–45.
4. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Ин-т новой экономики, 1997. – С. 714.
5. Тарасевич Л.С. Макроэкономика: учебник / Л.С. Тарасевич, В.М. Гальперин, П.И. Гребенников, А.И. Леусский / Общ. ред. Л.С. Тарасевича. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 656 с.
6. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: затв. пост. Правління Національного банку України від 28.08.2001 №368.
7. Мельник О.М. Інфляція: теорія і практика регулювання / О.М. Мельник. – К.: Знання, 1999. – 291 с.
8. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Ин-т новой экономики, 1997. – С. 714.
9. Геець В.М. Перехідна економіка / В.М. Геець, Є.Г. Панченко, Е.М. Ліанова та ін. – К.: Вища шк., 2003. – 592 с.
10. Гроші та кредит: підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 604 с.
11. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкій. – К.: Вища шк., 1995. – 471 с.
12. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Ин-т новой экономики, 1997. – С. 714.

13. Пелипас И. Денежная масса и цены в Беларуси: результаты эконометрического анализа / И. Пелипас // Квартальный бюл. Клуба экономистов. – 2000. – №3. – С. 5–38.

14. Костирко Л.А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта: методологія і організація / Л.А. Костирко. – Луганськ: Вид-во ЛНУ ім. В. Даля, 2002. – 560 с.

15. Грязнова А.Г. Макроэкономика. Теория и российская практика / А.Г. Грязнова. – М., 2005. – 688 с.

16. Климко Г.Н. Основы экономической теории: политекономичный аспект: підруч. для студ. екон. спец. вищ. закладів освіти / Г.Н. Климко, Л.О. Кашченко, В.М. Пригода, А.А. Чухно. – К.: Вища шк., 1999. – 743 с.

17. Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика / Э.Дж. Долан, Р.Дж. Кэмпбелл. – М.: Профико, 1991. – 448 с.

18. Панчишин С. Макроэкономика / С. Панчишин. – К.: Либідь, 2002. – 616 с.

О.С. ДВОРНІЧЕНКО,
асистент, Київський національний торговельно-економічний університет

Управлінська звітність у процесі обліково-аналітичного забезпечення управління за збалансованою системою показників

Стаття присвячена особливостям управлінської звітності в процесі обліково-аналітичного забезпечення управління з використанням збалансованої системи показників. Визначено вимоги до процесу формування звітності та інформації, що в ній міститься, запропоновано класифікацію управлінської звітності.

Ключові слова: управлінська звітність, збалансована система показників, обліково-аналітичне забезпечення, користувачі інформації, діяльність підприємства.

Статья посвящена особенностям управленческой отчетности в процессе учетно-аналитического обеспечения управления с использованием сбалансированной системы показателей. Определены требования к процессу формирования отчетности и содержащейся в ней информации, предложена классификация управленческой отчетности.

Ключевые слова: управленческая отчетность, сбалансированная система показателей, учетно-аналитическое обеспечение, пользователи информации, деятельность предприятия.

The article is devoted to management reporting features in the process of accounting and analytical support for management using Balanced Scorecard. Defined requirements for the process of reporting, and information which it contains, it is proposed a classification of management accounting.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання гостро постає проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Актуалізується потреба у вивченні та використанні передових інструментів управління, серед яких чільне місце займає збалансована система показників (ЗСП). Однією з нагальних проблем впровадження

даної концепції в практичну діяльність вітчизняних підприємств є відсутність доробок в області обліково-аналітичного забезпечення процесу управління за ЗСП, ключовою особливістю якого є потреба у посиленні контролю за діяльністю усього підприємства та його окремих управлінських одиниць (центрів відповідальності) і наявність зворотного зв'язку в процесі реалізації обраних керівництвом стратегічних цілей діяльності підприємства. При цьому зворотний зв'язок представляє собою процес інформування зацікавлених осіб про результати роботи окремих працівників, центрів відповідальності, підприємства в цілому; відповідність фактичних результатів їх діяльності запланованим. Посилення контролю та налагодження зворотного зв'язку відбувається за допомогою формування й використання системи управлінської звітності. Від раціональної організації даного процесу залежить якість прийняття управлінських рішень, а відповідно і ефективність діяльності всього підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема формування й використання системи управлінської звітності досліджувалася в працях таких вітчизняних вчених, як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.М. Добровський, Х.В. Дюкарева, М.Х. Корецький, С.А. Кузнецова, Л.В. Нападowska, М.В. Тарасюк; і таких зарубіжних вчених, як А. Апчерч, М.А. Вахрушина, В.Б. Івашкевич, В.Е. Керімов, В.Ф. Палий, та багатьох інших авторів. Проте використання концепції ЗСП накладає свої особливості на сам процес управління, а також на потреби користувачів інформації, підготовку та обробку інформації в процесі управління діяльністю підприємств.

Метою написання *статті* є дослідження загальних підходів до управлінської звітності, визначення особливостей та розробка рекомендацій щодо процесу формування системи управлінської звітності, її складу за умови управління на основі ЗСП.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі зустрічається використання декількох термінів: «управлінська звітність», «внутрішня звітність», «внутрішня управлінська звітність», «внутрішня бухгалтерська звітність». Проаналізувавши трактування даних понять, ми виділили їхні основні складові, за якими переважна більшість авторів має спільне бачення: 1) користувачі інформації – виключно внутрішні (управлінський персонал, керівництво, власники підприємства); 2) мета формування – задоволення інформаційних потреб користувачів у процесі управління діяльністю підприємства; 3) зміст звітності – показники, що відображають певні результати діяльності (при цьому наголошується на можливості використання не лише фінансових, а й натуральних, якісних; не лише результуючих, а й прогнозних та випереджаючих показників). У той же час необхідно відмітити, що на сьогодні в процесі управління необхідною є не лише інформація про діяльність самого підприємства (внутрішня), а й інформація про його оточуюче середовище функціонування (зовнішнє), без якої неможливо адекватно сформулювати стратегію та визначити пріоритетні напрями розвитку підприємства. Крім того, в процесі формування «бачення» підприємства проводиться ряд опитувань, за результатами яких формується інформація про вимоги працівників та власників підприємства до його бажаного стану. В подальшому таке бачення буде покладене в основу формування місії та стратегії діяльності підприємства. Така інформація не відображає результати діяльності працівників

підприємства, його окремих відділів або підприємства в цілому та зазвичай не включається до складу звітності, проте без її використання управління в сучасних умовах господарювання буде неефективним.

За результатами опрацювання економічної літератури в таблиці розглянуто основні елементи формування та використання системи управлінської звітності.

Принципи та інструменти управління, що використовуються на підприємстві, визначають особливості взаємозв'язку та взаємодії окремих елементів системи управління між собою, завдання, що стоять перед ними на кожному етапі управління, потреби в інформації. Тож вимоги до процесу підготовки та представлення інформації у звітності має відбуватися в повній відповідності існуючій на підприємстві системі управління.

З огляду на особливості управління з використанням концепції ЗСП та дослідивши сутність вимог до управлінської звітності, наведених в економічній літературі, пропонуємо керуватися вимогами:

– корисності – інформація формується відповідно до мети, яку вона має обслуговувати, тобто до потреб конкретних користувачів. Зі зміною підходів до процесу управління та пріоритетів у діяльності підприємства, завдання менеджерів, а відповідно і їхні інформаційні потреби можуть змінюватися. Тоді інформація, що втрачає свою актуальність, має прибиратися зі звітів. Інструменти, що забезпечували її збір, реєстрацію, накопичення, узагальнення, обробку та предста-

Елементи формування та використання системи управлінської звітності в економічній літературі

Елементи	Тарасюк М.В. [1]	Дюкарева Х.В. [2]	Колос І. [3]	Кузнєцова С.А. [4]	Нападовська Л.В. [5]	Скшипец М.В. [6]
Визначення принципів підготовки звітності				+	+	+
Визначення користувачів звітності	+		+	+		
Визначення завдань, що вирішуються користувачами / Визначення потреб користувачів інформації					+	+
Аналіз існуючої системи звітності	+		+			+
Визначення показників звітності	+	+				+
Обґрунтування формату звітності	+	+				+
– перелік форм звітності			+	+		
– формат і зміст звітів			+			
– взаємозв'язок форм звітності				+		
– строки подання звітів			+	+	+	
– період, за який подається звітність			+		+	
Вибір методів накопичення та узагальнення інформації			+			
Погодження форм звітності із користувачами	+					
Створення матриці звітності	+	+		+		
Розробка документів, що регламентують процес складання звітності	+	+				
– закріплення відповідальності за складання звітності			+	+	+	
– визначення особливостей режиму доступу до звітності			+			
– імплементація класифікаторів у звітність	+	+	+			
– впровадження аналітичних довідників	+					
– затвердження форм регламентів звітності	+					

влення мають спрощуватися або виключатися з механізму обліково-аналітичного забезпечення. Отже, застосування цього принципу забезпечує не лише удосконалення системи звітності шляхом зниження рівня так званого інформаційного шуму, а й формування гнучкої, чутливої до змін внутрішнього і зовнішнього середовища системи обліково-аналітичного забезпечення;

- вимірності – інформація має підлягати виміру на основі кількісних або якісних засобів виміру. Дана вимога набуває особливого значення за умови використання ЗСП, адже використання нефінансових показників у процесі оцінки діяльності підприємства є одним з її проблемних аспектів;

- відповідності встановленому рівню точності та достовірності – інформація, яка міститься у звітності, має відповідати такому рівню точності та достовірності, який влаштовує користувачів у процесі виконання поставлених перед ними завдань. Такий підхід, у свою чергу, дозволяє включити в процес управління інформацію, яка не відповідає жорстким вимогам фінансового обліку, проте може бути важливою для прийняття рішень; сприяє компактності звітності, скорочення часу менеджерів на обробку інформації;

- структурованості – інформація повинна мати багаторівневу структуру, що, з одного боку, дозволить ущільнювати інформаційні дані, а з іншого – деталізувати їх до необхідного, для конкретного користувача, рівня;

- компактності – інформація має бути конкретною, максимально спрощеною, не нести зайвого інформаційного навантаження. Його використання забезпечує оптимальне спрощення форм звітності шляхом її концентрації на ключових показниках ефективності діяльності підприємства в цілому, окремих центрів відповідальності, виконання процесів, використання ресурсів.

Проведене дослідження елементів формування та використання управлінської звітності свідчить про те, що більшість авторів концентруються на таких невід'ємних складових формування звітності, як визначення переліку звітів, формату і змісту звітних форм, періоду звітності та строків її подання. При цьому більшість авторів пропонують визначати користувачів звітності, але лише окремі наголошують на необхідності визначення їх потреб. Однак звітність має в повній мірі задовольняти потреби конкретних, адресних користувачів. Особливості управлінської звітності полягають у тому, що вона надається не абстрактному узагальненому користувачу, а спрямована на забезпечення реалізації конкретних функцій і завдань, що стоять перед конкретними користувачами – менеджерами різних рівнів управління та керівниками підприємства. Тож вихідною передумовою формування управлінської звітності є встановлення потреб таких користувачів.

Зазвичай на момент прийняття рішення про використання концепції ЗСП на підприємствах вже існує, а подекуди й успішно використовується система управлінського обліку та управлінської звітності. А тому в процесі формування системи управлінської звітності для цілей управління за ЗСП до-

цільно проаналізувати стан існуючої на підприємстві управлінської звітності та оцінити можливості використання окремих форм в існуючому вигляді. За результатами такого аналізу можна визначити перелік показників, які відображаються у існуючій звітності та відсутні у наявних звітних формах. Ті форми, які цілком задовольняють вимогам нової системи звітності можуть залишатися в незмінному стані. Щодо показників, які відсутні необхідно визначитися з можливими джерелами формування інформації для їх розрахунку, методами збору, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення строками частотою та форматом представлення такої інформації. Для представлення користувачам поки що відсутньої у звітності інформації розробляються принципово нові форми звітів та/або доповнюються новими даними вже існуючі.

Склад управлінської звітності є індивідуальним для кожного окремого підприємства, проте особливості управління з використання ЗСП дозволяють сформулювати основні класифікаційні ознаки управлінської звітності та види звітів, необхідні для повноцінного забезпечення інформаційних потреб користувачів:

- за рівнями управління (для потреб стратегічного, тактичного та оперативного управління);

- за об'єктами управління (діяльність підприємства в цілому, діяльність окремого центру відповідальності, ефективність процесу, ефективність використання ресурсу/активу);

- за змістом (фактичні значення ключових показників ефективності (КПЕ), фактори впливу на величину КПЕ, порівняння показників у часі та просторі, на запит користувача);

- за призначенням (формування бачення підприємства; оцінка внутрішнього середовища; оцінка зовнішнього середовища; оцінка реалізації стратегії; оцінка актуальності обраної стратегії);

- за формою представлення (таблична, графічна, текстова, комбінована);

- за періодом, що охоплює (проміжна, за результатами завершення певного періоду; за результатами виконання певного процесу).

Оскільки на різних рівнях управління менеджери виконують різні завдання, то й зміст такої інформації, її деталізація та аналітичні зрізи будуть суттєво відрізнятися. На різних рівнях організаційної ієрархії менеджерам потрібні різні звіти з різним ступенем деталізації інформації. Так, на рівні власників підприємства необхідна найбільш узагальнена інформація про результати діяльності всього підприємства. Така інформація дозволить оцінити ефективність діяльності з точки зору ступеня реалізації поставлених завдань, визначити прогрес у досягненні стратегічних цілей та темпи такого прогресу, порівняти їх з очікуваними. Для прийняття рішень щодо напрямів подальшої діяльності та розвитку підприємства разом зі звітами необхідно надавати і проекти управлінських рішень.

На рівні керівництва підприємства формуються інформація про ефективність діяльності підприємства в цілому та проекти



Склад процедури розробки системи управлінської звітності

можливих управлінських рішень. Для цього доцільно проводити більш детальний аналіз діяльності в розрізі окремих центрів відповідальності, процесів та ресурсів підприємства. Крім того, формування та коригування стратегії діяльності підприємства вимагає наявності інформації про стан зовнішнього середовища та результати проведених опитувань.

Керівники центрів відповідальності здійснюють діяльність, аналогічну попередньому рівню, проте зосереджену на власному ЦВ. З метою оцінки його діяльності необхідно отримувати інформацію про результати діяльності ЦВ у вигляді результатів виконання КПЕ. Тут формується звітність «у режимі онлайн», коли діяльність по виконанню процесу чи використанню певного ресурсу відслідковується з найвищим ступенем оперативності. На основі такої звітності проводиться виявлення відхилень за допомогою так званих випереджальних показників, встановлюються причини виникнення подібних відхилень та відбувається пошук та реалізація заходів, покликаних стабілізувати ситуацію та здійснювати подальшу діяльність із дотриманням запланованих параметрів та виходом на очікуваний результат. Крім того, в залежності від глибини каскадуванням ЗСП можуть формуватися звіти про ефективність діяльності окремих працівників.

На наступному етапі доцільно провести взаємоузгодження форматів та показників звітності між собою. Формати звітності для різних рівнів ієрархії мають відповідати один одному: звітність на нижчих рівнях ієрархії має містити всю необхідну інформацію для аналізу агрегованих даних у звітності вищих рівнів. Крім того, встановлений взаємозв'язок окремих форм звітності і показників забезпечує можливість

контролю показників на предмет їх узгодженості та достовірності та дозволяє визначитися з оптимальними строками представлення звітів.

За результатами реалізованих робіт отримують загальний перелік управлінських звітів, основні параметри яких доцільно узгодити з їх безпосередніми користувачами на предмет достатності інформації, зручності опрацювання, виходячи з обраних форматів її представлення, відповідного рівня її оперативності тощо. На основі отриманих пропозицій у форми звітності, по можливості, вносять необхідні зміни. Остаточний перелік та формат управлінських звітів затверджуються керівництвом. Основні аспекти процесу складання та подання управлінської звітності викладаються в регламентуючих документах.

За результатами проведеного дослідження склад процедури розробки системи управлінської звітності може бути представлений таким чином (див. рис.).

Висновки

Проведене дослідження дозволило визначити особливості формування та склад управлінської звітності для потреб управління за ЗСП. Використання запропонованої моделі дозволить забезпечувати керівництво інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень у сучасних умовах господарювання. Подальша адаптація концепції ЗСП до діяльності вітчизняних підприємств має спрямовуватися на дослідження особливостей таких елементів її обліково-аналітичного забезпечення, як джерела та носії інформації, процедури та методи її обробки в про-

цесі планування контролю, аналізу та оцінки діяльності, використання сучасних інформаційних технологій, встановлення особливостей та масштабів для підприємств різних галузей та величини.

Список використаних джерел

1. Тарасюк М.В. Контролінг в управлінні торговельними мережами: теорія, методологія, практика: монографія / М.В. Тарасюк. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 548 с.
2. Дюкарева Х.В. Внутрішньогосподарський облік і аналіз діяльності підприємства за центрами відповідальності: Дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2008. – 172 с.

3. Колос І. Цілком таємно. Звітність у системі бюджетного управління підприємством // Управленческий учет. Бюджетирование. – 2008. – №5. – С. 64–68.

4. Кузнецова С.А. Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика: монографія / С.А. Кузнецова. – Мелітополь: Таврійський державний агротехнологічний університет, 2007. – 297 с.

5. Нападівська Л.В. Управлінський облік: підруч. [для вузів] / Л.В. Нападівська. – [2-ге вид., доопрац. та допов.]. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.

6. Скупец М.В. Внутрихозяйственная отчетность. Дис. ... канд. экон. наук: 8.00.12. Москва, 2004. – 182 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Н.В. ЧАЛЕНКО,
к.е.н., КНУТД,
О.В. ЧЕРНИШ,
ст. викл., заст. директора, ІЗДО,
Н.М. ФЕДОРІВ,
студентка, КНУТД

Реалії іпотечного кредитування в Україні

У статті представлені результати дослідження стану іпотечного кредитування в Україні. Зазначені основні проблеми розвитку іпотеки в Україні. Дана оцінка основних результатів банків топ-5 іпотечного кредитування в Україні. Визначені перспективи розвитку українського ринку іпотечного кредитування.

Ключові слова: іпотека, іпотечні кредити, іпотечне кредитування, застава, кредити і заборгованість клієнтів.

В статье представлены результаты исследования состояния ипотечного кредитования в Украине. Указаны основные проблемы развития ипотеки в Украине. Дана оценка основных результатов банков топ-5 ипотечного кредитования в Украине. Определены перспективы развития украинского рынка ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотека, ипотечные кредиты, ипотечное кредитование, залог, кредиты и задолженность клиентов.

The article presents results of a study of mortgage lending in Ukraine. These basic problems of mortgages in Ukraine. The evaluation of the main results of banks top 5 mortgage lending in Ukraine. The prospects of development of the Ukrainian mortgage market.

Keywords: mortgage, mortgages, mortgage, mortgages, loans and advances to customers.

Постановка проблеми. Одним із пріоритетних шляхів розвитку економіки України має стати ефективний розвиток фінансового ринку, і зокрема ринку іпотечного кредитуван-

ня як системи економічних відносин, які виникають з приводу переливання фінансових ресурсів у галузі народного господарства, житлового будівництва під забезпечення реальним нерухомими майном.

Іпотека і іпотечне кредитування мають стати дуже важливим інструментом формування портфеля інвестицій, мають сприяти проведенню аграрної, пенсійної реформи, розв'язанню житлової та інших соціальних проблем в Україні.

Нинішній економічний стан держави спроможний надовго загальмувати розвиток ринку іпотечного кредитування в Україні. Але дана ситуація покращиться за умови, якщо буде прийнятий необхідний пакет законодавчих актів для правового регулювання іпотеки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у вивчення проблем іпотечного кредитування внесли такі зарубіжні економісти, як Г. Асхауер, Д. Джонсон, Лівінгстон Г. Дуглас, М. Левін, Джон Ф. Маршалл і Випул К. Бансал, Л. Міхаел, Дж. Шерман, М. Шнайдерман, Р. Страйк, Дж. Фрідман. Проблеми іпотеки постійно приділяють значну увагу такі вітчизняні дослідники, як В.А. Борисова, В. Валентинов, О.Т. Євтух, Т. Іванов, М.В. Калінчик, О.Л. Кашенко, В. Кравченко, С.І. Кручко, В. Кудрявцев, Н. Косарева, В.Д. Лагутіна, П.М. Макаренко, В.І. Міщенко, В.І. Савич, В.І. Семчик, М. Дем'яненко, Б. Луців, І. Лютий, А. Мороз, О. Онищенко, М.М. Федоров та інші.

Однак у силу динамізму сучасного ринку іпотеки тенденції та умовозабезпечуючі чинники потребують постійної уваги та досконалого наукового дослідження.

Високо оцінюючи вклад вітчизняних та зарубіжних авторів у вирішення питань функціонування комерційних банків у системі іпотечного кредитування, слід зазначити про об'єктивну необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і практичних розробок проблем їх діяльності з урахуванням специфіки національної системи іпотечного кредитування.

Мета статті. Для забезпечення ефективного розвитку іпотечного ринку в Україні необхідно оцінити існуючий стан, визначити проблеми, які характерні для іпотечного ринку, та обґрунтувати перспективи подальшого вдосконалення діяльності банків у системі іпотечного кредитування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Одним із найдієвіших та ефективнішим інструментом пожевлення економіки держави є інститут застави (іпотеки).

Іпотечний ринок поєднує в собі механізми функціонування фінансових ринків, зокрема кредитного, страхового, фондового, а також механізми функціонування нефінансових ринків, таких як ринки землі, житла та іншої нерухомості. Враховуючи це, створення іпотечного ринку в Україні вимагає реалізації комплексу заходів, що пов'язані не тільки із запровадженням іпотеки, а й з розвитком фондового ринку, страхового ринку, кредитного ринку та банківської системи. Без розв'язання всіх цих питань заходи щодо запровадження іпотечного ринку в країні не будуть мати успіху. На жаль, Україна поки що не має необхідних об'єктивних передумов запровадження повноцінного та ефективного іпотечного ринку.

Комерційні банки акумулюють ресурси, призначені для фінансування реального сектору економіки, визначають форми забезпечення кредитів. Характерною ознакою розвитку банківської системи України в останні роки, що свідчить про поглиблення ринкових засад її функціонування, є те, що комерційні банки почали досить активно працювати з фізичними особами. Зросли не тільки суми залучених депозитних вкладів громадян, а й обсяги кредитів, які банки активно видають фізичним особам, зокрема динамічно розвивається іпотечне кредитування.

Про розвиток і стабільність фінансово-економічної системи будь-якого суспільства значною мірою можна судити за розмірами використання кредитів громадянами та підприємствами. Попит на послуги іпотечного кредитування, який виник у процесі розвитку ринкових відносин, поставив комерційні банки України перед необхідністю вдосконалення форм та методів діяльності в системі іпотечного кредитування.

З огляду на вищезазначене особливо актуальною є проблема детального вивчення діяльності комерційних банків на ринку іпотечного кредитування, визначення джерел і способів залучення фінансових ресурсів для реалізації іпотечних програм.

Не менш важливим є питання дослідження механізму взаємодії підрозділів комерційного банку при роботі з майном, запропонованим як забезпечення зобов'язань за іпотечним кредитом.

Енциклопедичний словник бізнесмена дає таке її визначення: «Іпотека – англ.: mortgage [land charge]; нім. Hypothek (f) [Grundschuld (f)]; фр.: hypothèque (f); пол. hipoteka – передача в заставу землі та іншого нерухомого майна з метою отримання кредитної позички, так званого іпотечного кредиту або кредиту під заставу» [1].

Закон України «Про заставу» визначає іпотеку так: «Іпотекою визнається заставу землі, нерухомого майна, при якій земля та (або) майно, що становить предмет застави, залишається у заставодавця або третьої особи» [2].

Закон України «Про іпотеку» визначає іпотеку таким чином: іпотека – це спосіб забезпечення виконання зобов'язань, за яким нерухоме майно, що є предметом застави, залишається у заставодавця або в третьої особи [3].

До важливих передумов іпотечного кредитування належить загальне економічне зростання, яке б супроводжувалося суттєвим підвищенням доходів населення, рівня банківських заощаджень і відповідним розвитком ринку капіталів. Обов'язковими є правові та інституційні передумови іпотечного кредитування.

Існуюча ситуація свідчить, що Україна поки що дуже далека від створення всіх необхідних передумов для ефективного іпотечного кредитування. Водночас перспективний потенціал таких відносин в Україні досить значний і зможе поступово реалізуватися за умови його всебічного забезпечення.

Аналіз сучасного стану іпотечного ринку України свідчить про наявність низки невирішених проблем, які стримують процес ефективного його розвитку. Зокрема, це недосконалість правового забезпечення, неефективна система фахової підготовки та перепідготовки спеціалістів цього напрямку, відсутність спеціалізованих інститутів ринку іпотеки та гарантійних фондів іпотечного страхування; недовіра населення до українських банків, надмірна валютизація ринку та інші.

Аналіз стану іпотечного кредитування в Україні, в умовах відсутності стандартизованої статистичної інформації, є досить складним. Тому в цьому дослідженні були використані дані аналізу, який проводиться Українською національною іпотечною асоціацією та базується на інформації членів Асоціації, розрахунках її експертів і результатах разових опитувань.

На початок вересня 2011 року заборгованість населення перед фінансовими установами за іпотечними кредитами становила 97,87 млрд. грн., що на 11,8 млрд. грн. менше, ніж на початку року. Стагнація іпотечного ринку продовжується, хоча у першій половині поточного року мали місце очікування нарощення обсягів ринку, коли у травні-червні обсяги іпотечних портфелів банків стабілізувалися, а в липні навіть зросли на 1,7 млрд. грн. Проте вже у серпні обсяги ринку зменшилися одразу на 6,2 млрд. грн.

Після номінального збільшення обсягів іпотечних кредитів у 2009 році внаслідок переоцінки їхньої валютної складової у 2010 році мало місце зменшення частки іпотечних кредитів у кредитних портфелях банків. Так, наприклад, із жовтня 2009 року по жовтень 2011 року частка іпотеки в загальному кре-

дитному портфелі банків скоротилася з 18,4 до 12,2%, а в кредитному портфелі фізичних осіб – з 55 до 47,2%.

Серед позитивних тенденцій ринку варто відзначити зростання протягом 2011 року кількості банків, що надають іпотечні кредити. В останній декаді жовтня 2011 роки 32 банки з числа 50 банків-лідерів за показником обсягів активів пропонують кредити на вторинне житло (на початок року їх було менше 20). Окремо слід відзначити збільшення кількості кредиторів на первинному ринку нерухомості (сегмент кредитування нового житла поповнився відразу трьома великими банками: банк «Кредит Дніпро», ОТП Банк і Піреус Банк).

За даними січня 2012 року можна зробити висновок, що іпотечне кредитування зараз не є пріоритетним для банків – кількість установ, що кредитують, процентні ставки та інші умови кредитних пропозицій практично не змінилися, при цьому за прогнозами експертів затишок на ринку буде тривати щонайменше до квітня 2012 року.

Склад основних банків – іпотечних кредиторів залишився незмінним: УкрСиббанк – 18,4%; «Райффайзен Банк Аваль» – 12,1%; Укрсоцбанк – 11,5%; ОТП банк – 11,4%; Надра Банк – 6,9%. Частка топ-5 у першому кварталі 2011 року становить 60,3%, а топ-10 – 78,8%.

Іпотечне кредитування розвивається насамперед у комерційних банках великих міст, обласних центрів. Банки-лідери іпотечного ринку створили спеціалізовані іпотечні центри, які, безумовно, мають на меті подальший розвиток іпотечних відносин з метою забезпечення стабільної доходності банківських установ.

Кредити та заборгованість клієнтів – це непохідні фінансові активи з фіксованими або встановленими відрахуван-

нями, які не котируються на активному ринку, окрім таких, які банк планує продати негайно або в найближчий строк, які повинні класифікуватися як призначені для торгівлі, і таких, які банк після первісного визнання обліковує за ринковою вартістю з визнанням переоцінки через рахунок прибутку або збитку; таких, які банк після первісного визнання обліковує в категорії «для продажу»; або таких, у відношенні яких банк не може в значній мірі компенсувати свої початкові інвестиції (окрім знецінення кредиту), та які слід класифікувати як для продажу.

У ході звичайної роботи банки беруть на себе зобов'язання, пов'язані з кредитуванням, включаючи зобов'язання з надання кредитів, зобов'язання з андеррайтингу, акредитиви, гарантії та авалування векселів. Фінансові гарантії являють собою безвідкличні зобов'язання здійснити платежі на користь третіх сторін у випадку невиконання клієнтом його зобов'язань; гарантії мають той самий кредитний ризик, що і кредити.

Надані гарантії та авалі первісно визнаються як зобов'язання за справедливою вартістю, яка дорівнює сумі отриманих банком-гарантом винагороди за надану гарантію.

На позабалансових рахунках обліковується справедлива вартість наявного заставленого майна (яка в більшості випадків є ринковою вартістю), яка підтверджується документами щодо результатів оцінки/перевірки заставного майна, що оформлені відповідно «Порядку роботи із заставним майном» (незалежно від договірної вартості). Гарантії, поручительства, отримані як забезпечення кредитної операції, первісно враховуються за позабалансовими рахунками в зазначеній у договорі сумі, що підлягає отриманню в разі їх виконання.

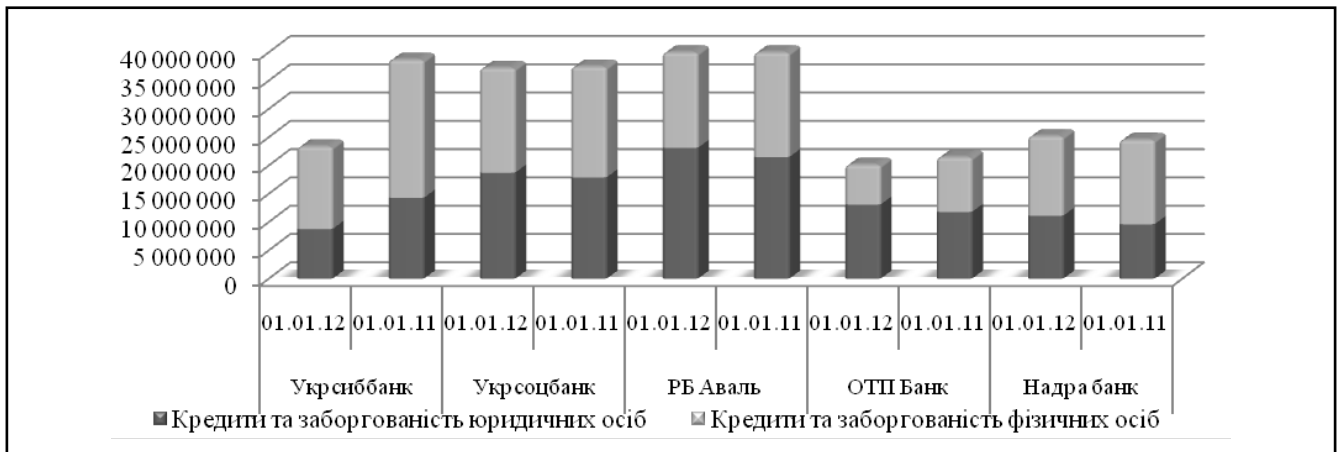


Рисунок 1. Кредити та заборгованість клієнтів

Таблиця 1. Кредити та заборгованість клієнтів на балансах банків станом на 01.01.2012, тис. грн.

Стаття	УкрСиббанк	Укрсоцбанк	РБ Аваль	ОТП Банк	Надра Банк
Кредити та заборгованість клієнтів, у тому числі:	23370750	37251474	42725360	20139456	25184121
Кредити та заборгованість юридичних осіб, у тому числі:					
В іноземній валюті	8778 104	18744365	23131454	13116 523	11139280
Кредити та заборгованість фізичних осіб, у тому числі:					
В іноземній валюті	2876768	11079492	9599795	8 802 645	4600047
	14592646	18507110	19593907	7022933	14044841
	11143432	14766325	13704844	5858559	10991020

Таблиця 2. Зобов'язання банків, які обліковуються на позабалансових рахунках станом на 01.01.2012, тис. грн.

Статті	УкрСиббанк	Укрсоцбанк	РБ Аваль	ОТП Банк	Надра Банк
Гарантії, що надані	735 744	233 348	2 474 374	1 068 682	8 589
Зобов'язання з кредитування, які надані банкам	0	0	0	0	0
Зобов'язання з кредитування, які надані клієнтам	3 939 451	8 476 577	3 995 900	4 836 418	1 692 374

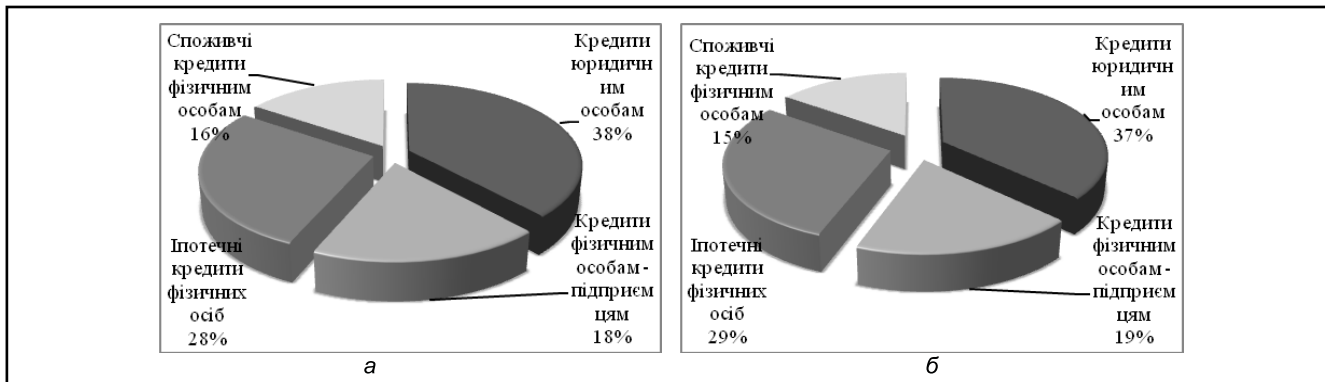


Рисунок 2. Кредити та заборгованість клієнтів УкрСиббанку: а) станом на 31.12.2010; б) станом на 31.12.2009

Інформація щодо структури та якості кредитного портфеля та суми сформованих резервів під кредитні ризики свідчить про здійснення банками політики зменшення кредитного ризику за рахунок нарощування резервів під кредитні ризики, реструктуризації кредитів, роботи із заставним майном, що здійснюється з дотриманням встановлених принципів прийнятності різних видів застави та параметрів оцінки.

Протягом 2010 року банк проводив стриману кредитну політику, спрямовану переважно на корпоративний сегмент бізнесу й розвиток споживчого кредитування фізичних осіб, та активно займався зменшенням проблемної заборгованості. У таких умовах банку вдалося скоротити обсяг наданих кредитів на 27% до 25,6 млрд. грн. Отримані в результаті цієї політики кошти банк розміщував у високоліквідні безризикові активи, завдяки чому чисті активи банку були стабільними і становили на кінець року 42,5 млрд. грн. Частка гривневих активів у загальних активах банку зросла на 15%.

Фінансовий результат УкрСиббанку в 2010 році відображає кризову ситуацію, яка тривала в реальному секторі економіки. Банк чимало витратив на формування резервів під

кредитні ризики і закінчив рік зі збитком 3,1 млрд. грн. Витрати на формування резервів за рік становили 2,9 млрд. грн. (для порівняння: у 2009 році – 5,1 млрд. грн).

У 2010 році «Райффайзен Банк Аваль» упевнено подолав виклики кризового періоду, які спричинили спад у показниках діяльності в 2009 році, і відновив поступове зростання. Завдяки обраній стратегії стриманого розвитку банк зберіг провідні позиції серед основних конкурентів і продовжив якісне обслуговування клієнтів як універсальний сучасний банк із міжнародним рівнем надання послуг.

Чисті активи банку в 2010 році мали позитивну динаміку зростання, їхній обсяг збільшився на 1,6% у річному вимірі і на кінець року становив 56,8 млрд. грн. Банк упевнено утримує звання найбільшого і найстабільнішого серед банків із іноземним капіталом.

Зважаючи на продовження скорочення обсягу кредитного портфеля клієнтів, викликаного ринковими факторами, та враховуючи посткризове відновлення ліквідності, банк протягом минулого року активно долучався до купівлі державних боргових цінних паперів. Загальний портфель цінних паперів

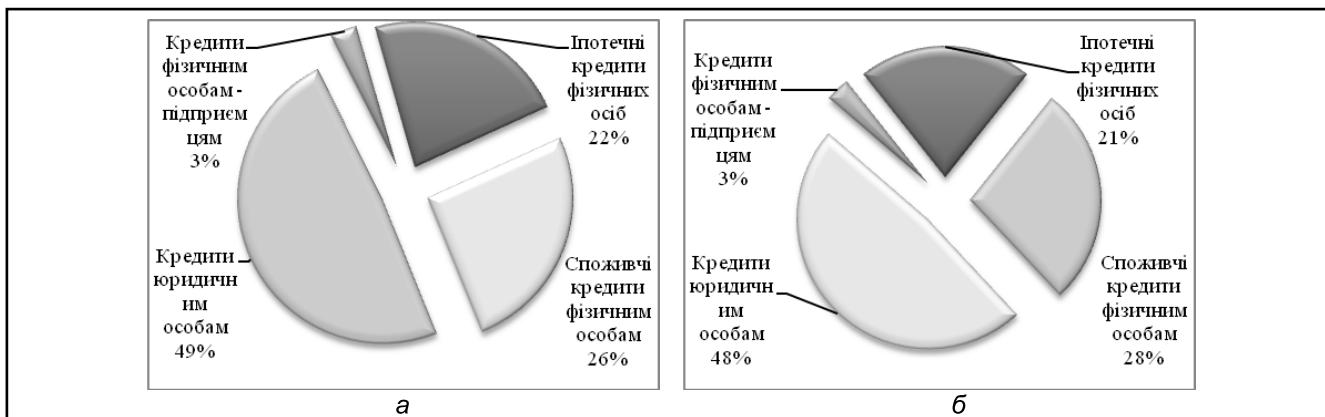


Рисунок 3. Кредити та заборгованість клієнтів «Райффайзен Банку Аваль»: а) станом на 31.12.2010; б) станом на 31.12.2009

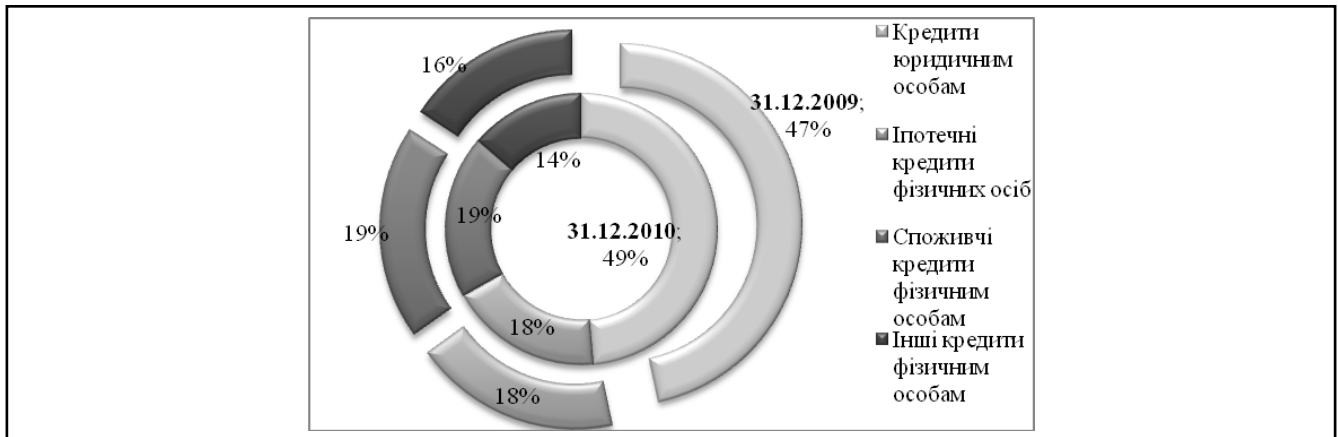


Рисунок 4. Кредити та заборгованість клієнтів Укрсоцбанку

банку на кінець року становив понад 9 млрд. грн., зрісши за рік більш ніж у п'ятеро. Банк став другим за обсягом утримувачем державних цінних паперів після Укрексімбанку.

У 2010 та 2009 роках Укрсоцбанк здійснював реструктуризацію частини кредитів, наданих юридичним та фізичним особам. Банком застосовується ряд схем по реструктуризації проблемної кредитної заборгованості, зокрема продовження кінцевого строку погашення заборгованості, зміна графіку платежів, валюти заборгованості та процентної ставки, збільшення кредитної заборгованості на суму нарахованих процентів.

У 2010 році АТ «ОТП Банк», зважаючи на наслідки світової економічної кризи, проводило обережну фінансово-економічну політику, спрямовану на покращення якості кредитного портфеля, збереження існуючої ресурсної та клієнтської бази, зменшення рівня операційних та адміністративних витрат з подальшим поступовим відновленням активних операцій.

Кредитний портфель банку порівняно з результатом 2009 року зменшився на 26% і становив 21,5 млрд. грн., у тому числі обсяг кредитів, наданих суб'єктам господарювання, – на 11%, фізичним особам – на 38%. Скорочення кредитного портфеля у звітному році обумовлено активним продажем факторинговим компаніям негативно класифікованих активів, а також незначними обсягами кредитування фізичних осіб. Натомість протягом усього другого півріччя спостерігалось значне зростання корпоративного кредит-

ного портфеля, обсяг якого до кінця року досяг 11,6 млрд. грн. Загальний кредитний портфель фізичних осіб за результатами 2010 року становив 9,7 млрд. грн., а фізичних осіб-підприємців – 0,2 млрд. грн. На кінець 2010 року загальні зобов'язання АТ «ОТП Банк» становили 21,3 млрд. грн. проти 26,4 млрд. грн. торік (згідно з даними балансу на кінець дня 31.12.2010). Скорочення пасивів банку другий рік поспіль пов'язано з погашенням значної частини міжбанківських запозичень. Протягом 2010 року банк розраховувався за багатьма зовнішніми позиками, в тому числі виплатив останній транш синдикуваного кредиту, організаторами якого виступали Raiffeisen Zentralbank Oesterreich Aktiengesellschaft та Bayerische Landesbank.

З метою запобігання погіршенню якості кредитного портфеля та створення сприятливих умов для виконання боргових зобов'язань позичальниками, в яких виникли тимчасові фінансові труднощі, банк у 2009 році започаткував програму реструктуризації кредитної заборгованості, яку продовжив у 2010 році. Внаслідок реструктуризації станом на 31.12.2010 були переглянуті умови 45,9%, або 986 2466 тис. грн. кредитної заборгованості по кредитах та процентах. В існуючих економічних умовах по деяких реструктуризованих кредитах у подальшому проводилася повторна реструктуризація. При проведенні реструктуризації банк намагався, за можливості, дотримуватися принципу незмінності дохідності (правило рівності NPV), згідно з яким дохідність кре-

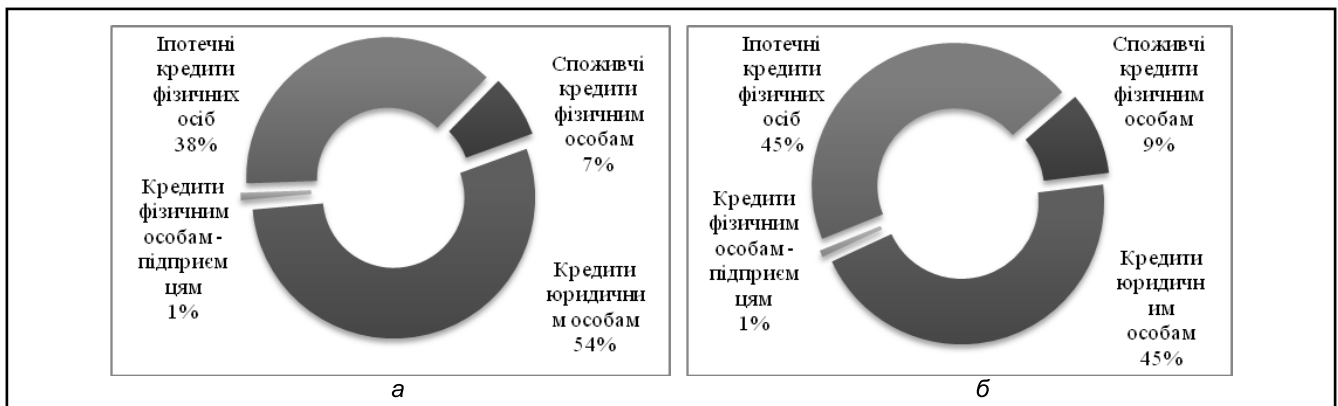


Рисунок 5. Кредити та заборгованість клієнтів ОТП Банку: а) станом на 31.12.2010; б) станом на 31.12.2009

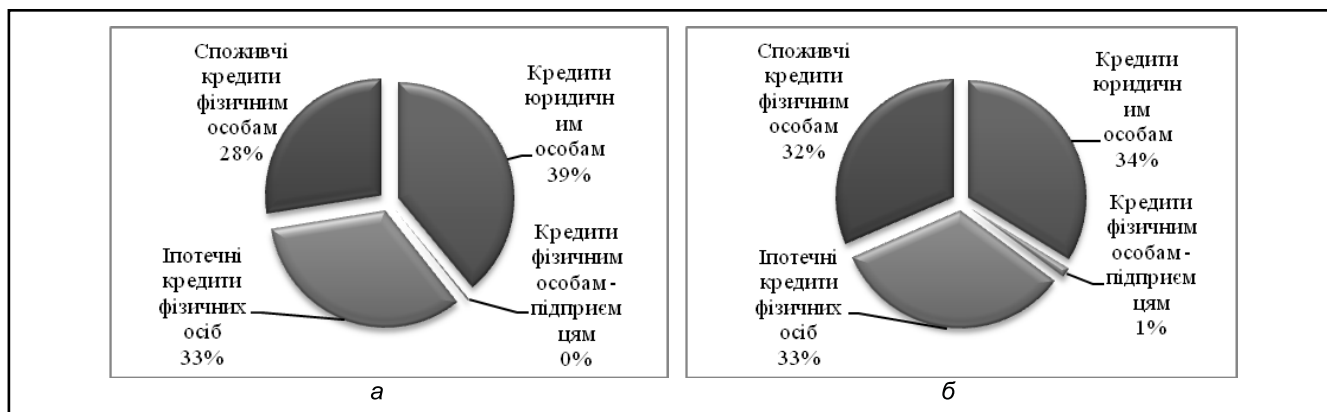


Рисунок 6. Кредити та заборгованість клієнтів Надра Банку: а) станом на 31.12.2010; б) станом на 31.12.2009

дитної угоди до та після реструктуризації має залишатися на однаковому рівні. Проте, якщо при реструктуризації дохідність кредитної угоди зменшувалася, банк визнавав збитки від зниження NPV активів, які відображав за рахунками з обліку неамортизованого дисконту в кореспонденції з рахунками інших операційних витрат. Усього за 2010 рік таким чином було визнано 1734 тис. грн. збитків.

Протягом 2010 року з метою покращення якості кредитного портфеля банк здійснив продаж частини проблемної кредитної заборгованості шляхом відступлення прав вимоги до боржників (їх поручителів) щодо сплати загальної суми боргу за проданими кредитними договорами, враховуючи проценти, нараховані на суму такого боргу та будь-які штрафні санкції (у разі їх наявності). Усього за звітний рік банк продав 4 744 770 тис. грн. кредитного портфеля, з яких 4 123 594 тис. грн. становила заборгованість за кредитними коштами, а 621 176 тис. грн. – заборгованість за нарахованими процентами.

Розмір та види застави, що вимагається банками, залежать від оцінки кредитного ризику контрагента. Банками запроваджено основні принципи прийнятності різних видів застави та параметрів оцінки.

Інформація про аналіз кредитної якості кредитів станом на 31 грудня 2009 та 2010 років представлена на рис. 8.

Основні фактори, які враховує банк при визначенні того, чи є кредит знеціненим, – це його прострочений статус та можливість реалізації забезпечення, за його наявності. На цій підставі поданий аналіз за строками прострочки за кредитами, які окремо були визначені як знецінені. Поточні та не знецінені кредити, умови яких переглянуті, являють собою балансову вартість кредитів із переглянутими умовами, які інакше були б простроченими чи знеціненими. Прострочені, але не знецінені кредити – це передусім забезпечені заставою кредити, справедлива вартість застави, за якими покриває прострочені процентні платежі та виплати основної суми. Суми, обліковані як прострочені, але не знецінені, являють собою весь залишок за такими кредитами, а не лише прострочені суми окремих платежів.

Важливою тенденцією 2010 року стало падіння відсоткових ставок. Після значного покращення стану ліквідності банки почали знижувати відсоткові ставки за депозитами, особливо за депозитами в іноземній валюті (оскільки кредитування в ній майже повністю заморожено). Завдяки різкому зниженню відсоткових ставок за депозитами, поси-

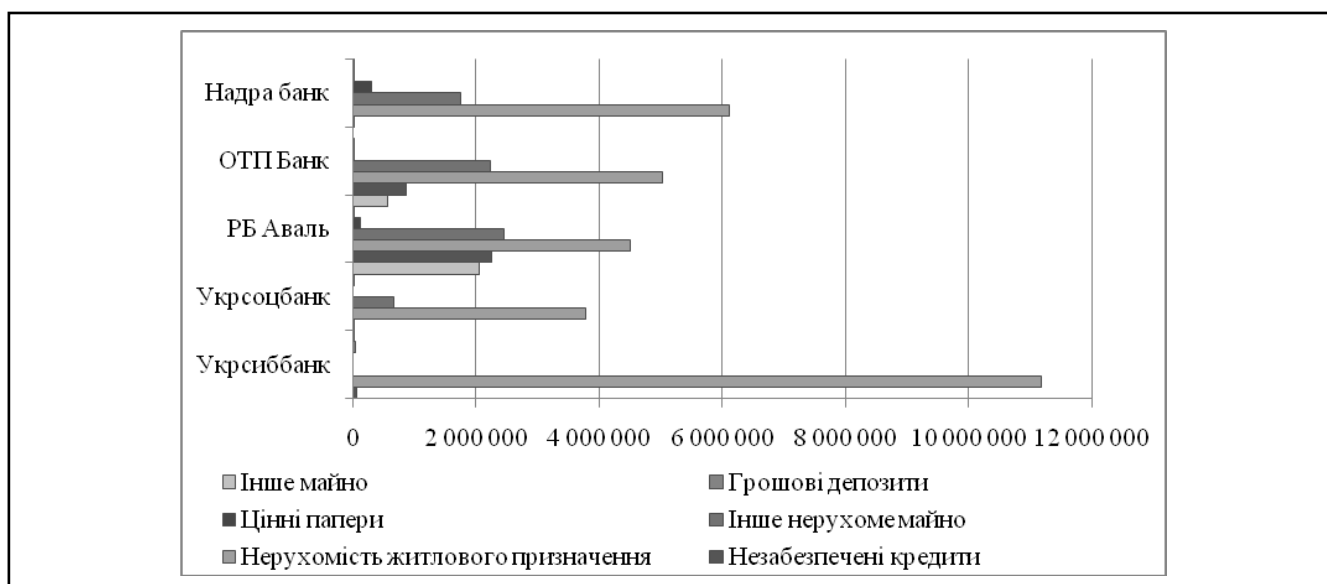


Рисунок 7. Інформація стосовно застави, що отримана як забезпечення іпотечного кредиту в 2010 році, тис. грн.

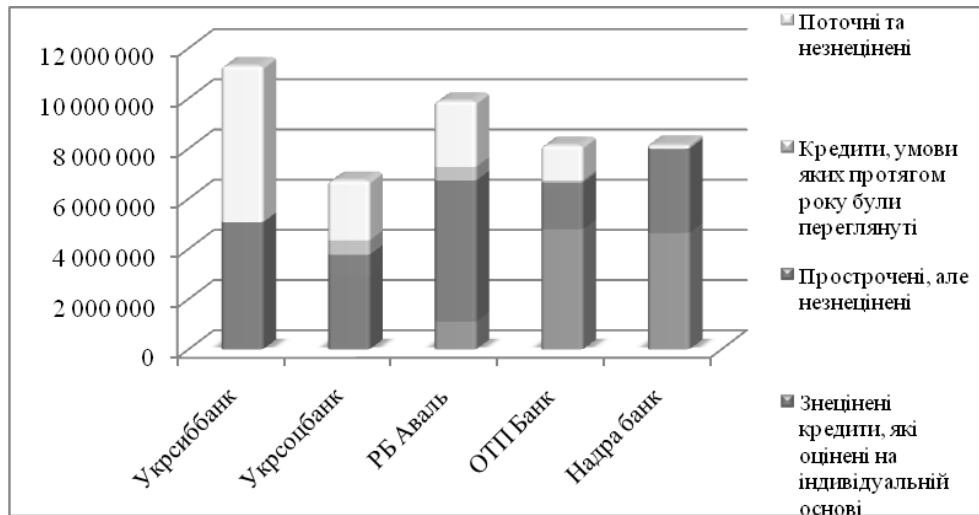


Рисунок 8. Аналіз кредитної якості іпотечних кредитів фізичних осіб у 2010 році, тис. грн.

ленню конкуренції та зменшенню кредитних ризиків значно знизилася відсоткові ставки за кредитами, суттєво полегшивши клієнтам доступ до кредитних ресурсів. Наприклад, ставки за новими кредитами в корпоративному сегменті зменшилися з 25–28% на початку 2010 року до 15–18% у кінці року.

Для українських банків 2010 рік став періодом відносної стабілізації. При цьому в банківській системі спостерігалися такі тенденції: У 2010 році сукупний кредитний портфель банківської системи зріс лише на 1%. Це було пов'язано з більш прискіпливим відношенням банків до оцінки клієнтів з точки зору кредитних ризиків та відносно високими процентними ставками, що стримувало попит на нові позики. Деякі ознаки відновлення кредитування з'явилися лише в другій половині року, пов'язані із відновленням ринків, зростанням кредитоспроможності позичальників, певною активізацією автомобільного та іпотечного ринків.

Значне зростання приросту вкладів і невідповідна цьому тренду кредитна активність банків обумовили придбання

банками великої кількості державних цінних паперів, дохідність яких упродовж року зменшувалася.

Наслідком зазначеної тенденції стало зростання частки цінних паперів у загальних активах банківської системи і відповідне зменшення частки кредитів.

Істотні обмеження кредитування в іноземній валюті (особливо роздрібних клієнтів) відобразилося на кредитних портфелях банків. Падіння портфеля роздрібних кредитів на 13,1% також виглядає цілком логічним, беручи до уваги заборону з кредитування населення в іноземній валюті. Незначне зниження портфеля кредитів фізичних осіб у національній валюті за рік (–2,9%) відображає відновлення кредитування з середини року.

Середні реальні ставки за кредитами на купівлю житла на вторинному ринку перші вісім місяців 2011 року впевнено продовжували тенденцію 2010 року і знижувалися, ще вселяло надію в потенційним позичальникам. У підсумку станом на 05.09.2011 середня ставка по кредитах на покупку житла строком на 20 років становила вже 16,84% реальних

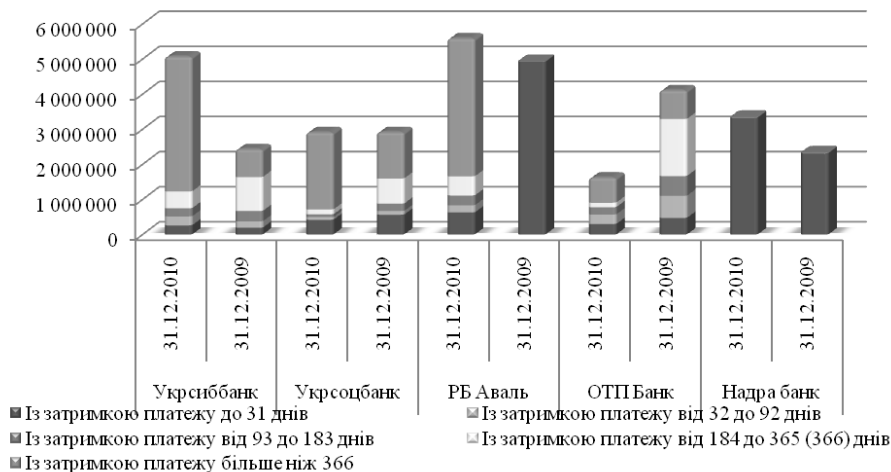


Рисунок 9. Знецінені кредити, які оцінені на індивідуальній основі, тис. грн.

Таблиця 3. Умови надання іпотечних кредитів

Банк	Кредитна ставка	Термін кредитування	Аванс	Комісія
УкрСиббанк	• 18,9% при терміні кредиту до 5 років • 19,9% при терміні кредиту від 5 до 15 років	До 15 років	• для кредитів на придбання квартир у будинках, що побудовані: • у 1995 році та пізніше 30% (для обласних центрів); 40% (для інших регіонів) • до 1995 року 40% • для кредитів на придбання домоволодінь 50%	2% від суми кредиту
Укрсоцбанк	• на первинному ринку – 17,9% • на вторинному ринку – 18,6%	До 20 років	Від 30% відсотків від вартості помешкання	0,99
Райффайзен Банк Аваль	• 19–23%	до 20 років	30–50%	1–3
ОТП Банк	• на строк від 1-го до 12-го місяця (включно) 23,0% • на строк від 13-го місяця до закінчення строку кредиту UIRD +7,5%	До 15 років	Від 30% від вартості нерухомості, якщо нерухомість розташована в обласному центрі, та від 50% для інших	0,99
Надра Банк	• 17,5%	До 15 років	від 35%	1,2

річних. Такими низькими ставки по іпотеці в 2011 році були недовго: у результаті кризи ліквідності українських банків у вересні почалося незначне подорожчання, яке потім переросло в інтенсивне зростання ставок, і за наступні місяці року, що минув, динаміка вартості кредитів на купівлю нерухомості не тільки швидко нівелювала таке тривале і очікуване здешевлення, а й відкотилася на рівень кінця 2010 року.

Так, за чотири останні місяці 2011 року, з початку вересня, середня реальна ставка по кредитах терміном на 20 років підвищилася на 2,5 відсоткових пункти і становила 19,33% річних, трохи більше, ніж було у січні 2011 року. При цьому найбільше, порівняно з початком 2011 року, виросли у вартості кредити на купівлю житла строком на 10 років: сьогодні вони на 0,4 п.п. дорожче, ніж були рік тому, і коштують у середньому 20,20% реальних річних.

Загальне враження від 2011 року в сфері іпотеки – це помітне погравлення порівняно з попередніми трьома роками. Так, з'явилися давно забуті пропозиції щодо рефінансування іпотечних кредитів. Крім цього, знову активізувалися програми кредитування при сприянні Державної іпотечної установи, хоча через малі суми, виділені на програму, а також через те, що умови по таких кредитах не набагато відрізняються від стандартних, очікуваного прориву у забезпеченні житлом завдяки програмі не сталося. Нарешті, почала поліпшуватися ситуація з молодіжним кредитуванням: тепер держава виділяє кошти на повернення старих боргів і навіть на нові програми та проекти.

Висновки

В економіці країни надзвичайно важливою є роль банківського іпотечного кредиту, оскільки він сприяє розв'язанню

ряду актуальних соціально-економічних проблем суспільства та стійкому економічному зростанню.

Банківське іпотечне кредитування має великий потенціал щодо забезпечення суттєвих якісних зрушень в економіці України. У зв'язку з цим великого значення набуває вивчення досвіду функціонування іпотечних та універсальних банків у країнах з розвинутою економікою, практика надання іпотечних кредитів та форми залучення коштів для фінансування довгострокових іпотечних кредитів, багато з яких в наш час є абсолютно новими для українських комерційних банків. Потребує подальшого дослідження різноманітність інструментів і технологій іпотечного кредитування та застосування їх комерційними банками при здійсненні іпотечних операцій.

Список використаних джерел

1. Енциклопедичний словник бізнесмена: Менеджмент, маркетинг, інформатика / За ред. М.І. Молдованова. – К.: Техніка, 1993. – 856 с.
2. Про заставу: Закон України від 02.10.92 №2654–XII // <http://www.rada.gov.ua>
3. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 №898–IV // <http://www.rada.gov.ua>
4. <http://www.bank.gov.ua> – Офіційний веб-сайт НБУ.
5. <http://www.rada.gov.ua>. – Офіційний веб-сайт Верховної Ради.
6. <http://www.unia.com.ua>. – Офіційний веб-сайт УНІА.
7. <http://www.unicredit.com.ua/> – Офіційний веб-сайт АКБ «Укрсоцбанк».
8. <http://www.otpbank.com.ua> – Офіційний веб-сайт OTP Bank.
9. <http://www.ukrsibbank.com> – Офіційний веб-сайт «УкрСиббанк».
10. <http://www.aval.ua> – Офіційний веб-сайт «Райффайзен Банк Аваль».
11. <http://nadra.com.ua> – Офіційний веб-сайт Надра Банку.

Досвід стратегічного планування інноваційного розвитку на національному рівні

У статті розглянуто підходи до стратегічного планування розвитку інноваційної економіки на національному рівні. Також наведено огляд існуючого досвіду розроблення та реалізації стратегічних документів інноваційного розвитку Європейського Союзу та країн з перехідною економікою.

Ключові слова: стратегічне планування, інноваційна економіка, країни з перехідною економікою.

В статье рассмотрены подходы к стратегическому планированию развития инновационной экономики на национальном уровне. Также приведен обзор существующего опыта разработки и реализации стратегических документов инновационного развития Европейского союза и стран с переходной экономикой.

Ключевые слова: стратегическое планирование, инновационная экономика, страны с переходной экономикой.

In the article the approaches to strategic planning of development of innovative economy at the national level are considered. Also it presents an overview of the existing experience on elaboration and realization of strategic documents on innovative development of the European Union as well as the countries with transition economy.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку основним завданням стратегічного планування в будь-якій країні є забезпечення відповідності якості людського потенціалу вимогам розвитку економіки і суспільства. Стратегічне планування національного розвитку розвинених країн також визначає оптимальні шляхи переходу до постіндустріального суспільства та засади формування відповідної моделі економіки країни. Інноваційна модель розвитку економіки є запорукою посилення конкурентних переваг країни на світових ринках, що зумовлює актуальність досліджень з цієї тематики. Інноваційний тип розвитку характеризується інтенсивним впровадженням принципово нових прогресивних технологій, збільшенням частки високотехнологічної продукції, інтелектуалізацією виробничої діяльності. Створення і використання інновацій, постійне оновлення технологій, зокрема технологій розповсюдження знань, перетворились у вирішальний фактор розвитку. Наукова думка ще у XX столітті відзначила провідну роль людського фактора, нововведень та технологічних зрушень у процесах змін у якості економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальні питання стратегічного управління та планування

суспільного розвитку досліджені у працях І. Ансоффа, Д. Белла, П. Кругмана, М. Портера, Дж. Стігліца, Й. Шумпетера. Вітчизняні вчені Ю. Бажал, В. Бесєдін, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Лапко, Т. Кваша, І. Крючкова, І. Манцуров, Л. Мусіна, В. Семіноженко, Л. Федулова зробили вагомий внесок у теоретичні засади становлення інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. Недостатньо вивченими залишаються деякі питання, пов'язані зі системними підходами до стратегічного планування суспільного розвитку з урахуванням змін саме у якості економічного зростання у відповідності з європейською практикою планування.

Метою статті є висвітлення підходів та досвіду стратегічного планування, орієнтованого на розбудову постіндустріального суспільства.

Виклад основного матеріалу. В основі економічного зростання кожної країни лежить власна модель розвитку економіки, пріоритетні напрями якої формуються з урахуванням глобальних орієнтирів суспільного розвитку та національних традицій, досвіду впровадження специфічних технологій, стану науково-технічного потенціалу, якості людських ресурсів, можливостей виробничо-технологічної системи та виробничих відносин. Планування переходу до постіндустріального суспільства наразі в центрі уваги як наукової спільноти, так і фахівців у сфері державного управління. Одне з найбільш популярних визначень постіндустріального суспільства належить Д. Беллу: «Постіндустріальне суспільство – це суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя; у якому клас технічних фахівців стає основною професійною групою і, що найважливіше, у якому впровадження нововведень... все більшою мірою залежить від досягнень теоретичного знання. Постіндустріальне суспільство... передбачає виникнення інтелектуального класу» [2]. Д. Белл сформулював основні ознаки такого суспільства: створення великої сфери «економіки послуг», різке збільшення кваліфікованих науково-технічних фахівців, визнання центральної ролі наукових знань як джерела нововведень, можливість самопідтримки технологічного зростання, створення нової «інтелектуальної» техніки. Створення нових знань і технологій, швидкість процесів їх впровадження у економічний обіг та ступінь їх використання визначають роль і місце країни у світовому рейтингу конкурентоспроможності.

Стратегічне планування, орієнтоване на становлення постіндустріального суспільства, визначає цілі і завдання ро-

звитку, ключові сектори економіки та шляхи їх модернізації, стратегічні напрями інноваційного та науково-технічного розвитку, пріоритетні сфери суспільного розвитку, умови для людського розвитку з акцентуванням на розкритті творчого потенціалу. У процесі планування також обґрунтовуються інструменти і важелі державного управління процесами досягнення визначених цілей розвитку та змін у якості економічного зростання. Планування у розвинених країнах враховує існуючі тенденції переоцінки людського фактору в економіці, тобто створює підґрунтя для зміцнення людського потенціалу, зокрема його «креативного» прошарку (тобто людей, що володіють знаннями і є носіями нововведень в сфері організації, науково-технічної та екологічної культури). Крім того, у процесі планування використовуються довгострокові прогнози національного розвитку та прогнози науково-технологічного розвитку (наразі форсайтні роботи у розвинених країнах охоплюють період до 2030 року, окремі країни навіть подовжили часовий горизонт до 2050 року).

Криза 2008–2009 років призвела до визнання значущості нових викликів щодо якості економічного зростання (посилення його інноваційної спрямованості), про що свідчить нарощування темпів та обсягів інвестицій у технологічний розвиток, в «інноваційний прорив» розвиненими країнами (США, Японія, «старі» члени ЄС), а також зростаючими економіками Китаю, Індії, Бразилії як ключових антикризових заходів (антикризові пакети цих країн передбачають додаткові інвестиції на рівні десятків мільярдів доларів США у розвиток медицини, біотехнологій, альтернативної та відновлювальної енергетики, атомної галузі, інформаційних технологій тощо). Більшістю розвинених держав, які економічний розвиток пов'язують із науково-технічним прогресом та активними інноваційними процесами, розроблено стратегічні документи, що визначають концептуальне і стратегічне бачення інноваційного розвитку економіки та формування національної інноваційної системи. Такі документи розроблено у США, Японії, Фінляндії, Франції, Німеччині тощо. Імплементация стратегій та програмних заходів призводить до збільшення частки приросту ВВП за рахунок високотехнологічної продукції та нововведень, так, у розвинених країнах нині близько 80% приросту ВВП становить частка нових знань, інновацій та новітніх технологій. Лісабонською стратегією ЄС передбачалося збільшення витрат на науково-дослідні розробки країнами ЄС до 3% від ВВП. Нова європейська стратегія розвитку «Європа 2020: стратегія розумного, сталого і інклюзивного зростання», схвалена Радою ЄС у червні 2010 року, визначає вектори змін саме як зростання [4]. Як видно із назви, стратегія встановлює нові пріоритети: розумне зростання (розвиток економіки, заснованої на знаннях та інноваціях); стає зростання (раціональне використання ресурсів, екологічна сталість); інклюзивне зростання (соціальне залучення, сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної та територіальної злагоди). У стратегії також визначено такі

«флагманські ініціативи»: Інноваційний союз; Молодь у русі; Цифровий порядок денний для Європи; Ефективні ресурси Європи; Індустріальна політика ери глобалізації; Порядок денний нових компетенцій і робочих місць; Європейська платформа подолання бідності. Три компоненти зростання та сім флагманських ініціатив є орієнтирами та пріоритетними напрямками стратегічного планування для європейських держав. Також ЄС розроблено нову рамкову програму з розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності «Горизонт 2020», яка є інструментом реалізації флагманської ініціативи «Інноваційний союз», що має забезпечити глобальну конкурентоспроможність Європи. Передбачається, що програма (яка розпочнеться у 2014 році) буде драйвером як зростання нового типу, так і створення робочих місць, її бюджет буде становить близько 80 млрд. євро [9]. Дія програми спрямована на: (1) Зміцнення позицій ЄС у галузі науки (бюджет 24 598 млн. євро, в тому числі збільшення фінансування на 77% Європейської дослідницької ради); (2) Посилення лідерських позицій в області індустріального розвитку та інновацій (бюджет 17 938 млн. євро для інвестування у ключові технології, забезпечення більш широкого доступу до фінансування, підтримки малого та середнього бізнесу); (3) Розв'язання основних проблем, що стосуються життєдіяльності населення, таких як: зміна клімату, безпечний транспорт, відновлювані джерела енергії, продовольча безпека, виклики щодо старіння населення тощо (бюджет 31 748 млн. євро). Програма «Горизонт 2020» спрямована на поєднання досліджень з ринком і розбудову єдиної платформи для знань, досліджень і інновацій. Європейський Союз до пріоритетних напрямів у інноваційній сфері відносить: науку про життя, в тому числі генетику; біотехнології в сфері охорони здоров'я; нанотехнології, «інтелектуальні» багатофункціональні матеріали, нові пристрої і виробничі процеси; аеронавтику і космос, сталий розвиток екологічної системи тощо. США, Велика Британія, Фінляндія та низка інших розвинених країн як пріоритетні напрями інноваційної діяльності визначили: проведення космічних досліджень, розвиток енергетичної галузі, сфери охорони здоров'я, нано- та біотехнології, інформаційні і комп'ютерні технології. Індійська національна інноваційна система серед пріоритетів виокремила: ІКТ, розроблення програмного забезпечення, біотехнології. Китай у сфері інновацій концентрується на розвитку наступних пріоритетних галузей: хімічна і нафтохімічна галузь, машинобудування, приладобудування і автоматика, біотехнології, мікробіологія тощо. Стратегічне планування інноваційного розвитку у Німеччині враховувало досвід США у сфері планування та виконання технологічно великих програм. На стадії становлення інноваційної системи у країні були апробовані підходи з використанням досвіду розвитку інкубаторів США, наукових парків Великої Британії, Франції та Японії. З початку 80-х років минулого століття у Німеччині був зроблений акцент на створення мережі регіональних інноваційних фондів з поступовим перенесенням центру ваги

інноваційної діяльності на малі та середні підприємства. Інноваційна стратегія Японії була спрямована на сприяння створенню дрібних, але гнучких активних інноваційних підприємств з вузькою спеціалізацією щодо розробки нових технологій і продуктів. У сфері інноваційної діяльності Японія використовувала підхід, орієнтований на придбання перспективних високотехнологічних нововведень на останній стадії інноваційного циклу для подальшого кінцевого доопрацювання нововведення, запуску його у виробництво, комерціалізації і споживання. Протягом останніх років Японія є світовим лідером за часткою витрат на НДДКР. Основними учасниками сучасного інноваційного інвестування в країні виступають фінансово-промислові групи та корпоративний сектор, що здійснюють фінансування близько 60% інновацій (переважно у прикладні дослідження). Останнім часом у країнах з інноваційною моделлю розвитку посилюється роль «бізнес-янголів» та їх об'єднань. Так, у Великій Британії функціонує 25 мереж «бізнес-янголів», що протягом 2008–2009 років здійснили 233 інвестиції із середнім обсягом 70 тис. євро. Сьогодні організація такого інформаційного забезпечення підтвердила свою ефективність, зокрема ефективно функціонують такі інтернет-портали, як BAND (Business Angels Netzwerk Deutschland) у Німеччині, у Великій Британії Angelsoft, Angelsden, Venture Giant.

Стратегічне планування національного розвитку країн з перехідною економікою має орієнтуватися на успішний практичний досвід США, Японії та країн ЄС у сфері планування та стимулювання інноваційного розвитку та враховувати власні здобутки та недоліки попереднього впровадження стратегічних та програмних документів у цій сфері. Наразі інноваційні системи країн з перехідною економікою характеризуються типовими рисами: незначною роллю держави у процесі планування розвитку та регулювання інновацій, слабкою державною підтримкою інвестиційно-інноваційних заходів, відсутністю дієвих стимулюючих механізмів. Серед об'єктивних проблем, що перешкоджають становленню інноваційної моделі розвитку у країнах з перехідною економікою, слід відмітити: сировинну спрямованість, незначну інтеграцію у світову економіку, слабку міжгалузеву та міжрегіональну економічну інтеграцію всередині країни, нерозвиненість інноваційної, виробничої та соціальної інфраструктури, загальну технічну та технологічну відсталість підприємств, відсутність зв'язку науки з виробництвом, низькі витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), невідповідність менеджменту завданням адаптації економіки до процесів глобалізації, відсутність конкретних програмних дій на тлі великої кількості декларативних стратегічних документів тощо.

Одним із позитивних прикладів стратегічних документів з інноваційного розвитку у пострадянських країнах є Стратегія індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан (РК) на 2003–2015 роки, яка була затверджена указом президента РК від 17 травня 2003 року (розробник страте-

гії – Міністерство економіки і бюджетного планування РК). Основними завданнями Стратегії було визначено: забезпечення в обробній промисловості середньорічних темпів зростання на рівні 8–8,4%, підвищення втричі продуктивності праці до 2015 року в порівнянні з 2000 роком і зниження вдвічі енергоємності ВВП; підвищення продуктивності основних фондів обробної промисловості; стимулювання створення наукоємних і високотехнологічних експортоорієнтованих виробництв; диверсифікація експортного потенціалу країни з акцентуванням на товари і послуги з високою доданою вартістю; перехід до світових стандартів якості; розвиток інтеграції з регіональною та світовою економікою з включенням у світові науково-технічні та інноваційні процеси. Діяльність Національного фонду РК, АТ «Банк Розвитку Казахстану», АТ «Інвестиційний фонд Казахстану», АТ «Національний інноваційний фонд» спрямовувалась на реалізацію Стратегії. Так, Національний інноваційний фонд стимулює венчурну функцію ринкової економіки, що важливо для створення і розвитку високотехнологічних галузей (таких як інформаційний сектор, електроніка, біотехнологія тощо). Стратегією визначено три етапи: перший етап (2003–2005) передбачав зміни в законодавстві, розроблення галузевих програм розвитку, визначення обсягів фінансування науки, освіти, підготовки відповідних фахівців, створення інституційного оточення; другий етап (2006–2010) – вивчення ініціатив приватного сектора, пошук інвесторів – учасників реалізації відібраних проектів, підготовку кадрів, будівництво та реконструкцію основних і допоміжних об'єктів; третій етап (2011–2015) – здійснення комплексу організаційних заходів. Загальна вартість Стратегії на 2005–2015 роки становила близько \$900 млн. Результатом реалізації Стратегії визначено зміну структури економіки та диверсифікацію експорту. Реалізація Стратегії мала забезпечити щорічні темпи зростання економіки на рівні 8,8–9,2%, збільшити до питому вагу виробництва товарів у структурі ВВП з 46,5 до 50–52%; підвищити питому вагу послуг наукової та науково-інноваційної діяльності у структурі ВВП з 0,9% в 2000 році до 1,5–1,7% в 2015 році; сповільнити зниження частки обробної промисловості у структурі ВВП з 13,3% в 2000 році до 12–12,6% в 2015 році (для порівняння: за експертними оцінками цей показник за інерційним сценарієм у 2015 році становив би 10,9%). Нині у Казахстані розробляється стратегія інноваційного розвитку до 2030 року [7].

У Російській Федерації у 2005 році були затверджені Основні напрями політики РФ у галузі розвитку інноваційної системи на період до 2010 року, у 2006 році – Стратегія розвитку науки та інновацій до 2015 року. У рамках реалізації цих документів були закладені основи діючої російської національної інноваційної системи для розвитку сектора досліджень і розробок, формування розвиненої інноваційної інфраструктури, модернізації економіки на основі технологічних інновацій. Зокрема, започатковано сучасну систему інститутів розвитку в сфері інновацій, що включає інститути

передпосівного і посівного фінансування, венчурні фонди з державною участю (БАТ «Російська венчурна компанія», Банк розвитку і зовнішньоекономічної діяльності, Державна корпорація «Роснано» тощо), надано фінансову підтримку 57 вищим навчальним закладам на інноваційні програми (більше \$1 млрд. за 2005–2008 роки), розпочато роботу по формуванню національних дослідницьких центрів (на базі Курчатівського інституту створений перший такий центр) тощо. Створено нову російську «територію інновацій» (Сколково, так звана підмосковна Силіконова долина) із запровадженням безпрецедентного правового режиму для мінімізації адміністративних бар'єрів і податкового тягаря для компаній-резидентів. Також розбудовується система співфінансування державою інноваційних проектів приватних компаній (через проект Сколково, а у перспективі через Російський фонд технологічного розвитку). У РФ прийнято відповідний закон, що дозволяє бюджетним установам освіти і науки створювати малі інноваційні підприємства (за перший рік після набуття чинності закону створено близько 600 малих інноваційних підприємств). Питання стимулювання інновацій винесені на найвищий політичний рівень: при президенті Російської Федерації створена Комісія з модернізації і технологічного розвитку, яка визначає державні науково-технологічні пріоритети; підвищено статус Урядової комісії з високих технологій та інновацій. Проте у РФ було досягнуто лише менше третини від запланованих на перший етап (2006–2007) бенчмаркінгових показників (Стратегії розвитку науки та інновацій в Російській Федерації до 2015 року). Нова стратегія «Інноваційна Росія – 2020» (проект якої був розроблений Міністерством економічного розвитку РФ і затверджений Президією Уряду РФ у вересні 2011 року) визначила шляхи переведення до 2020 року російської економіки на інноваційні засади розвитку, що має забезпечити зміцнення її конкурентного потенціалу за рахунок нарощування порівняльних переваг у науці, освіті і високих технологіях і на цій основі отримати нові джерела економічного зростання і підвищення добробуту. Реалізувати стратегію передбачається в два етапи: завдання першого етапу (2011–2013) спрямовані на підвищення сприйнятливості бізнесу та економіки до інновацій в цілому, другого (2014–2020) – на проведення масштабного переозброєння та модернізації промисловості, формування працездатної національної інноваційної системи. Стратегією було визначено ключові напрями: Інноваційна людина, Інноваційний бізнес, Інноваційна держава (мікро-, мезо- та макrorівень). У стратегії зазначено, що для інноваційної економіки необхідною є інноваційна людина (орієнтована на створення інновацій та їх впровадження в усі сфери суспільного життя), тому першим завданням стратегії є людський розвиток, підвищення сприйнятливості людей до інновацій, розширення прошарку інноваційних підприємств. Другим завданням є різке підвищення інноваційної активності бізнесу та динаміки появи нових інноваційних компаній, тобто бізнес має

сприймати інновації не як обов'язок перед державою, а як життєво важливу модель поведінки, що призведе до зростання продуктивності праці і модернізації промисловості. Третє завдання – підвищення інноваційності держави. Формування збалансованого сектора досліджень і підвищення відкритості національної інноваційної системи – четверте і п'яте завдання. Стратегією передбачено підвищення державних витрат: на освіту з 4,1% від ВВП у 2011 році до 5,3% у 2020 році, на дослідження і розробки з 0,9% ВВП у 2011 році до 1,3% у 2020 році. Питома вага експорту високотехнологічної продукції з РФ має збільшитися з 0,35% від загальносвітового експорту високих технологій до 2% у 2020 році. Валова додана вартість інноваційного сектору в структурі ВВП має збільшитися з 12,7% у 2009 році до 17–18% у 2020 році [8].

В Україні утвердження інноваційної моделі розвитку економіки було визначено як пріоритетний напрям розвитку ще у 1998 році. Так, у Програмі «Україна – 2010» були визначені пріоритети науково-технічного та інноваційного розвитку. Окремі напрями та складові інноваційної моделі економічного розвитку України були визначені Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку України (затвердженою Постановою Верховної Ради України від 13 липня 1999 року). Ще один документ, який визначав довгострокові стратегічні цілі і пріоритети на загальнонаціональному рівні, – Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції». Цим документом (затвердженим Указом Президента України у квітні 2004 року) були визначені чотири стратегічні завдання розвитку до 2015 року, серед яких третє місце посідав пріоритет «утвердження інноваційної моделі розвитку та утвердження України як конкурентоспроможної високотехнологічної держави» [6]. У 2006 році урядом було розроблено наступну «Довгострокову стратегію розвитку України та пріоритети діяльності Кабінету Міністрів на 2006–2007 роки», яка включала п'ять основних векторів розвитку країни (для кожного вектору було встановлено цільові показники та розроблено ряд ініціатив). Серед пріоритетів стратегії також третє місце посідав пріоритет «Розвиток та використання інтелектуального потенціалу нації» (окремо було зазначено, що необхідно забезпечити відкритість до прийняття кращої світової практики у нових технологіях, бізнесі, державному управлінні тощо). В 2010 році на виконання доручення КМУ Міністерством економіки України за участю центральних органів виконавчої влади та ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» було розроблено Стратегію розвитку України на період до 2020 року «Україна – 2020. Стратегія національної модернізації», у якій інноваційний розвиток також посідає чільне місце. Головною стратегічною метою визначено вихід країни на траєкторію стійкого розвитку з зростанням добробуту та якості життя для усіх верств населення. У документі зазначено, що підґрунтям для досягнення поставленої мети має бути: (1) досягнення макроекономічної ста-

більності та сприятливих рамкових умов для підприємництва; (2) зняття інфраструктурних обмежень; (3) кардинальна модернізація економіки та зменшення розриву в конкурентоспроможності підприємств з основними промисловими конкурентами; (4) зменшення розриву між попитом і пропозицією трудових ресурсів та підвищення якості трудового потенціалу; (5) посилення інноваційної складової розвитку та зменшення розриву між рівнем фінансуванням науково-дослідної сфери та технологічним рівнем реального сектору економіки. Стратегія складалась із аналітичної та безпосередньо стратегічної частин. Аналітична частина надавала характеристики основних мегатрендів світового економічного розвитку, визначала потенціал розвитку економіки України, сильні та слабкі сторони української економіки, сприятливі можливості та загрози, пропонувала можливі сценарії розвитку економіки України до 2020 року. Стратегічна частина окреслювала ключові стратегічні напрями розвитку для реалізації економічної політики Уряду на двох етапах розвитку: середньостроковому та довгостроковому (до 2020 року). Завдання першого етапу були спрямовані на мінімізацію впливу світової фінансової кризи на економіку України. Завдання другого етапу (2013–2020) зосереджені на забезпеченні сталого розвитку на основі створення ефективної національної інноваційної системи, підвищення конкурентоспроможності економіки України та досягнення високої адаптивності до зовнішніх впливів.

У довгостроковому сегменті вітчизняного стратегічного планування позачергові Послання Президента України протягом першої декади XXI століття виконували роль орієнтирів для встановлення стратегічних завдань розвитку країни, оскільки були однією з визначальних ланок процесу розроблення програм діяльності Кабінету Міністрів України. Насамперед це стосується документів, в яких викладалося бачення новообраним Президентом України напрямів подальшого розвитку країни одразу після президентських виборів. Так, у 2000 році у Посланні Президента України до Верховної Ради України «Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2004 роки» були визначені вектори розвитку України, серед яких друге місце посідав пріоритет «опрацювання та реалізація державної політики, спрямованої на структурну перебудову промисловості та розвиток інноваційної моделі економічного зростання, утвердження України як високотехнологічної держави». Стратегічним завданням у документі було визначено підвищення конкурентоспроможності національної економіки, реалізація якого мала здійснюватись через: нову стратегію наукової та промислово-інноваційної політики; запровадження надійної системи енергозабезпечення та енергозбереження; перетворення АПК у високоефективний сектор економіки; утвердження України як транзитної держави, розвиток інформативних систем. У Посланні Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії еко-

номічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки» (2002 рік) були встановлені такі стратегічні цілі: (1) створення передумов для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі; (2) забезпечення сталого економічного зростання; (3) утвердження інноваційної моделі розвитку; (4) соціальна переорієнтація економічної політики. У Посланні Президента України у 2006 році також були визначені напрями нової стратегії розвитку суспільства, серед яких проголошено «формування інтелектуально орієнтованої економіки». У Посланні були визначені такі стратегічні цілі: (1) підвищення якості життя громадян; (2) утвердження ефективної економіки «знань»; (3) розбудова справедливої і прозорої системи влади. Послання Президента України слугували підґрунтям для розроблення програм діяльності уряду, які затверджувались Верховною Радою України. Програми діяльності Кабінету Міністрів України містили наступні стратегічні пріоритети розвитку інноваційної спрямованості: (1) Інвестиційна та структурно-інноваційна політика (2000, 2005, 2008 роки); (2) Утвердження інноваційної моделі розвитку (2001, 2002, 2003, 2004, 2008 роки); (3) Розв'язання проблем структурної та технологічної відсталості, впровадження високих технологій (2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2008 роки); (4) Інформатизація суспільства (2001, 2002, 2003, 2004, 2008 роки); (5) Розвиток інтелектуального потенціалу (2008). Ще одним прикладом визнання значущості інноваційної спрямованості розвитку є викладена у Посланні Президента України 2011 року «Модернізація України – наш стратегічний вибір» позиція: «Безперервна модернізація та інноваційність – такою має бути універсальна формула не тільки політичного й економічного, а й соціального, культурного і гуманітарного розвитку» [5].

Верховною Радою України також зроблено внесок у стратегічне планування інноваційного розвитку України. Так, учасники Парламентських слухань «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» (20 червня 2007 року) визначили чотири основні чинники стримування інноваційного розвитку в Україні, серед яких першим зазначено «відсутність прийнятих на довгостроковий період стратегій сталого, соціально-економічного, науково-технологічного, інноваційного розвитку країни». Парламентські слухання «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» (17 червня 2009 року) є ще одним тому підтвердженням. На слуханнях було підкреслено, що: (1) інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить близько 12–14%, що в 3–4 рази менше, ніж у розвинених країнах; (2) наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок менше від світового рівня; (3) в Україні домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірничо-металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неор-

ганічна хімія тощо), відповідно майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3 та 4-го технологічних укладів; (4) зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1%. Рекомендації парламентських слухань (схвалені Постановою Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 року №2632–VI) ініціювали розроблення відповідних стратегічних та законодавчих документів [3]. Так, «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» була розроблена Комітетом Верховної Ради з питань науки і освіти за участю наукових установ НАН України, центральних і місцевих органів державної влади. Головною метою стратегії визначено: «забезпечити до 2020 року підвищення впливу інновацій на економічне зростання України в 1,5–2 рази». У стратегії зазначено такі передумови досягнення визначеної мети: зміна концептуальних засад, що визначають роль і практичні функції держави в ринковій економіці; структурна перебудова економіки, в першу чергу промисловості; подолання кризової економічної нерівності населення; відновлення довіри населення до держави і влади. Ще один проект «Стратегії інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року» був розроблений Державним агентством з інновацій та інвестицій України і ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України». У стратегії метою визначено: «формування нового типу інноваційної системи, що забезпечить конкурентоспроможність вітчизняної економіки на основі використання вітчизняного наукового потенціалу і технологій». Стратегічні завдання, зазначені у документі, є наступними: відтворення науково-технологічного потенціалу; стимулювання технологічного розвитку економіки; формування і підтримка розвитку інноваційного підприємницького середовища; формування багаторівневої інноваційної інфраструктури; реалізація регіональної інноваційної політики. На жаль, наведені стратегічні документи не були затверджені, тому вони використовуються як аналітичний матеріал.

Правовою основою переходу економіки України на інноваційну модель розвитку є Конституція України, закони України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (2011 рік) визначено, що становлення інноваційної моделі розвитку економіки і концентрація ресурсів держави на пріоритетних напрямках науково-технічного оновлення виробництва має забезпечити підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Також законом визначені такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011–2021 роки:

(1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; (2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки; (3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; (4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; (5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики; (6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища; (7) розвиток сучасних інформаційних комунікаційних технологій, робототехніки [1]. Середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012–2016 роки затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 12 березня 2012 року №294.

Визнання необхідності змін у якості економічного зростання обумовлює актуальність розроблення відповідних законопроектів. Так, проект Закону України «Про переведення економіки України на інноваційну модель розвитку» (від 16.02.2012 №10069) передбачає засади правові та організаційні засади державної політики модернізації економіки України на основі її переходу на модель інноваційно орієнтованої економіки. У документі зазначено, що «...Закон покликаний ... забезпечити економічне зростання країни, підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції та показників рівня добробуту населення шляхом забезпечення системного впровадження у виробничий процес інновацій та основоположних принципів інноваційної діяльності, вдосконалення і розширення існуючої інноваційної інфраструктури, створення привабливого інвестиційного клімату для залучення інвестицій у базові галузі національної економіки». У документі зазначено, що реалізація державної політики переведення економіки України на інноваційну модель розвитку має відбуватись на основі державних цільових програм, тобто держава має забезпечити прийняття пріоритетних державних програм інноваційного розвитку у базових галузях економіки. Такими галузями економіки, в яких реалізуватимуться пріоритетні інвестиційні та інноваційні проекти на період до 2020 року, у законопроекті визначено: паливно-енергетичний, агропромисловий, житлово-комунальний, машинобудівний комплекси та транспортна інфраструктура.

Висновки

Інноваційна модель економічного розвитку базується на інноваційному виробництві, пов'язаному із створенням, впровадженням та застосуванням наукових розробок, що забезпечує приріст ВВП за рахунок комерціалізації об'єктів наукових досліджень, та використовує спроможність людського потенціалу до нововведень. Основними ознаками інноваційної економіки є: використання сучасних інфор-

маційних технологій, комп'ютеризованих систем і розвинутої інфраструктури; прискорена автоматизація і комп'ютеризація всіх сфер і галузей виробництва і управління; створення і оперативне впровадження в практику інновацій різного функціонального призначення; стимулювання внутрішнього ринку споживання інноваційних товарів та послуг; наявність гнучкої системи випереджаючої підготовки і підготовки кваліфікованих фахівців; створення умов для розвитку людського потенціалу та розкриття його креативних здібностей. Аналіз міжнародного досвіду свідчить, що для формування інноваційної економіки необхідним є створення належних умов та механізмів стимулювання інноваційної діяльності (у першу чергу фінансових) та розбудова платформи для співпраці наукових установ, бізнесу та суспільства з визначеними орієнтирами для розвитку (в тому числі для розвитку новітніх технологій та впровадження високих виробничих технологій і заснованих на них інноваційних технологій). У процесі планування мають бути визначені оптимальні шляхи розв'язання проблем, що перешкоджають науково-технологічному та інноваційному розвитку. Також необхідним вважається врахування позаекономічних чинників зростання. Планування в умовах переходу до нової стадії суспільного розвитку має: задіяти важелі для прискорення науково-технічного прогресу та зниження рівня матеріального виробництва, що супроводжуватиметься зменшенням його частки у сукупному суспільному продукті; створити умови для інтенсивного розвитку сектору послуг та інформатизації, появи нових типів послуг; надати орієнтири для модернізації виробництва та модифікації всієї соціальної структури; запровадити безперервну освіту впродовж життя

для зміни мотивації і характеру людської діяльності, посилення її креативної складової.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 №3715 [Електрон. ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
2. Белл Д. Майбутнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування / Д. Белл; Пер. з англ. під ред. В.Л. Іноземцева. – М., 2000.
3. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
5. Офіційний сайт Президента України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.president.gov.ua/docs/Po-slannya_sborka.pdf
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції»/ Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во екон. та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
7. Офіційний сайт уряду Республіки Казахстан [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://ru.government.kz/resources/docs/doc>
8. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку Російської Федерації [Електрон. ресурс] – Режим доступу <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/>
9. Офіційний сайт Європейської Комісії. European Commission. Research&Innovation. Horizon 2020 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/research/horizon2020/>

Н.М. ТРОЦЬ,
м.н.с., Інститут економіки і прогнозування НАН України

Фінансові інвестиційні ресурси та їх податкове стимулювання

У статті розглядається сучасний стан фінансових ресурсів, зокрема у розрізі джерел їх утворення на підприємстві. Наводиться характеристика внутрішніх фінансових ресурсів суб'єктів господарювання як основного джерела фінансування інвестицій. Зроблено висновок щодо необхідності стимулювання інвестиційної активності суб'єктів реальної економіки з допомогою податкових важелів та амортизаційної політики держави.

Ключові слова: фінансові ресурси, джерела фінансування, інвестиційна діяльність, оподаткування прибутку підприємств, амортизаційна політика.

В статье рассмотрено современное состояние финансовых ресурсов, в частности в разрезе источников их формирования на предприятии. Приведена характе-

ристика внутренних финансовых ресурсов субъектов хозяйствования как основного источника финансирования инвестиций. Сделаны выводы о необходимости стимулирования инвестиционной активности субъектов реальной экономики с помощью налоговых рычагов и амортизационной политики государства.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, источники финансирования, инвестиционная деятельность, налогообложение прибыли предприятий, амортизационная политика.

Дослідження виконано в рамках планової НДР «Розвиток державних фінансів в умовах глобалізації» за постановою Бюро ВЕ НАНУ №6 від 08.07.2009, державний реєстраційний номер роботи 0109U004580.

The article dwells upon the baseline conditions of financial resources' state, notably through the sources of their forming. The characteristic of internal enterprise's financial resources, as the main source of investment was provided. The conclusion about the necessity of investment activity stimulation of the real economy units through tax policy and amortization leverages was drawn.

Keywords: financial resources, sources of financing, investment activity, corporate income taxation, amortization leverages.

Постановка проблеми. Динаміка обсягів інвестицій, рівень інвестиційної активності та напрями інвестиційної діяльності суб'єктів економіки є визначальними факторами, які характеризують потенціал їхнього розвитку. Від рівня інвестицій сьогодні залежать ресурсні можливості суб'єкта господарювання в майбутньому. В кожному окремому випадку рішення щодо інвестицій приймаються підприємствами, домогосподарствами і державними органами виходячи з можливостей фінансування капіталовкладень із прибутку, заощаджень і доходів уряду, але в будь-якому випадку принципово важливим питанням є оцінка фінансових джерел інвестиційного спрямування кожного з економічних агентів. Інвестиційні рішення суб'єктів економіки (компаній, банків і небанківських фінансово-кредитних установ, пенсійних фондів, індивідів) у країнах, які здатні відносно вільно експортувати/імпортувати капітал, не обмежуються обсягами доступних внутрішніх ресурсів. Натомість для України, з огляду на обмеженість зовнішніх інвестиційних ресурсів, актуальним є питання формування внутрішніх інвестиційних джерел суб'єктів господарювання. Особливої уваги потребує сектор реальної економіки, де знос виробничого капіталу не покривається за рахунок традиційного джерела його відтворення – амортизаційних відрахувань. У зв'язку з чим до числа пріоритетних завдань економічної політики держави відноситься підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання, зокрема у виробництво технологічної продукції [1], оскільки без збільшення обсягів інвестицій подальше зростання економіки матиме серйозні перешкоди.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження інвестиційних процесів в економіці передбачає аналіз процесів формування фінансових джерел як на рівні національної економіки, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. В науковій літературі дослідженню теоретичних і практичних аспектів формування інвестиційних ресурсів приділяли увагу провідні науковці: І. Бланк, В. Белоліпецький, С. Буряк, А. Загородній, І. Зятковський, М. Герасимчук, Б. Губський, М. Коробов, М. Крупка, А. Пересада, В. Родіонова та інші. Питання теорії і практики організації економічних механізмів формування фінансових ресурсів, як трансформованої вартості ВВП, на мікро- і макrorівні досліджуються в роботах О. Василика, В. Зимовця, В. Опаріна, К. Павлюк, Л. Шаблістої. Крім того, науковці наголошують на значенні поняття «фінансовий інвестиційний потенціал еко-

номіки», який розглядається як всі можливі напрями інвестицій в умовах оптимальної діяльності економічної системи, тобто за відсутності обмежень на її діяльність [2]. М. Крупка до окремих складових фінансового потенціалу інвестиційної діяльності відносить видатки розвитку зведеного бюджету, чистий прибуток підприємств, заощадження населення, фінансові ресурси інвестиційного спрямування банківської системи, фінансові ресурси інвестиційного спрямування небанківських фінансово-кредитних установ, прямі іноземні та портфельні інвестиції в Україну, зовнішні фінансові ресурси інвестиційного спрямування [3, с. 24]. В. Баліцька розглядає капітал суб'єктів реальної економіки через рух фінансових ресурсів. З точки зору фінансування капіталу підприємств автор пропонує враховувати всі можливі джерела фінансових ресурсів, до яких відносить: власні джерела фінансових ресурсів, сформовані за рахунок коштів власників підприємств, акціонерів та галузевого перерозподілу; власні джерела фінансових ресурсів, сформовані у процесі кругообігу матеріальних та фінансових засобів; позичкові джерела фінансових ресурсів, сформовані на кредитному ринку; фінансові ресурси, що надаються державою; фінансові ресурси, що формуються на фондовому ринку [4, с. 37].

Водночас недостатньо розкритими, в тому числі з об'єктивних причин безперервності процесу економічного розвитку, залишаються питання впливу державних економічних важелів на стан інвестиційних джерел суб'єктів господарювання.

Метою статті є характеристика сучасного стану та структури фінансових інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання і впливу державної економічної політики, зокрема податкових інструментів, на їх формування.

Виклад основного матеріалу. Достатні обсяги фінансових ресурсів суб'єктів економіки є основою для забезпечення (а на стадії економічного підйому – для активізації) інвестиційних процесів. Рівень інвестицій значно залежить від доступності, тривалості і вартості фінансових ресурсів, що формуються суб'єктами економіки з різних джерел.

За джерелами формування фінансові ресурси суб'єктів господарювання поділяються на ті, що були сформовані ззовні і залучаються на певних умовах, і ті, що являють собою внутрішній, прирощений фінансовий ресурс. Наприклад, внутрішні фінансові ресурси підприємств нефінансового сектору економіки* складаються з амортизаційних відрахувань і чистого прибутку, а їхні зовнішні ресурси являють собою вартість залучених грошових фондів, сформованих сектором загальнодержавного управління, інституціями фінансового сектору і сектором домогосподарств. До них, зокрема, відносяться:

– пряме державне фінансування (бюджетне асигнування, субсидії, довгострокові позики, кошти, виділені на безповоротній основі, прямі інвестиції, кошти, виділені в рамках виконання державних замовлень);

* Сектор нефінансвих корпорацій охоплює інституціональні одиниці, які зайняті виробництвом реалізовуваних на ринковій основі товарів і нефінансвих послуг.

- ресурси, отримані у вигляді податкового стимулювання (податкові пільги, податковий кредит, податкові вирахування для компаній, зайнятих НДДКР та ін.);

- кредити банків і небанківських фінансово-кредитних установ;

- прямі і портфельні інвестиції інституцій фінансового сектору;

- прямі і портфельні інвестиції, здійснені за рахунок заощаджень сектору домогосподарств.

Однак необхідно зауважити, що не всі фінансові ресурси є інвестиційними. Зокрема, норми чинного законодавства в Україні обмежують перелік господарських операцій, які відносяться до інвестиційних. Так, згідно з Податковим кодексом інвестиціями називаються господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяються на: а) капітальні інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації; б) фінансові інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів. Фінансові інвестиції поділяються на: прямі інвестиції – господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою; портфельні інвестиції – господарські операції, що передбачають купівлю цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарно-му ринку; в) реінвестиції – господарські операції, що передбачають здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок прибутку, отриманого від інвестиційних операцій (ст. 14.1.81 ПКУ) [5]. Таким чином, до фінансових інвестиційних ресурсів можна віднести як втілені в необоротних активах кошти (основний капітал), так і оборотний капітал, який обслуговує інвестиційні операції суб'єктів господарювання. Для фінансових інвестиційних ресурсів характерними є певні пропорції як у напрямках розміщення, так і в джерелах формування. Оскільки інвестиційні фінансові ресурси суб'єкта господарювання можуть мати внутрішнє і зовнішнє походження, виникає питання їх оптимального співвідношення, тобто питання структури джерел інвестиційних ресурсів. Загальновідомим є показник співвідношення власного і позичкового капіталу, який показує, скільки залучених коштів припадає на одиницю власних і характеризує ступінь залежності підприємства від зовнішнього фінансування. В даному контексті не втрачає своєї актуальності теорія ієрархії фінансових джерел Г. Дональдсона, розроблена ще на початку 1960-х років, яка являє собою рекомендації щодо пріоритетності фінансових джерел на підприємстві. Так, рекомендації американського економіста зводяться до того, що суб'єкти економіки передовсім мають сприяти нарощен-

ню і використанню внутрішніх ресурсів – амортизації і нерозподіленого прибутку. При формуванні дивідендної політики необхідно насамперед враховувати інвестиційні інтереси і розподіляти меншу частку прибутку. Наступним кроком з метою збільшення інвестиційних джерел може бути створення додаткових внутрішніх фондів за рахунок випуску цінних паперів, а також за рахунок продажу інших активів. Тільки якщо у підприємства відсутні можливості фінансування приросту капіталу за рахунок внутрішніх джерел, можна звернутися на зовнішній ринок запозичень. При цьому також варто дотримуватися послідовності залучення зовнішніх джерел: банківські позички, випуск боргових інструментів, випуск акцій [6, с. 262].

Для оцінки структури фінансових ресурсів підприємств в Україні, які можуть бути спрямовані на фінансування інвестиційної діяльності, проаналізуємо дані зведеної фінансової звітності підприємств. З метою проведення відповідних розрахунків, до власних джерел фінансових ресурсів підприємств віднесемо чистий прибуток і амортизаційні відрахування в структурі витрат. До зовнішніх джерел (враховуючи вимоги положень ведення обліку і складання звітності) віднесемо довгострокові і короткострокові кредити банків, інші довгострокові фінансові зобов'язання, цільове фінансування, аванси одержані, векселі видані (див. табл.).

Як показують розрахунки, поточні тенденції у співвідношенні внутрішніх і зовнішніх джерел фінансових ресурсів підприємств характеризуються значними коливаннями. Зокрема, у 2008 році продовжувалося нарощування підприємствами залучених ресурсів: довгострокових кредитів і фінансових зобов'язань, а також короткострокових кредитів. Протягом 2007–2008 років, в період розгортання глобальної фінансово-економічної кризи, окремі галузі економіки звітували про отримання значних сум чистого збитку. Зокрема, у 2007 році підприємства переробної промисловості отримали збиток в розмірі 8358,8 млн. грн., сума збитку – 21482,56 млн. грн. була зафіксована у сфері торгівлі. При цьому важливо відмітити, що навіть у кризовому 2009 році, коли збиток (сальдо фінансових результатів підприємств по Україні) зріс у 9 разів, продовжилося нарощування кредитних ресурсів підприємствами, балансовий показник яких зріс майже у 3 рази. Лише у 2010 році сукупні зовнішні фінансові ресурси підприємств в Україні скоротилися, а на перше місце серед джерел фінансування господарської діяльності вийшли внутрішні ресурси – зокрема, за рахунок зростання прибутку. Одночасно необхідно підкреслити, що у 2010 році скоротилися обсяги амортизаційних відрахувань. Загалом, позитивна динаміка у формуванні амортизаційного ресурсу починаючи з 2003 року була перервана у 2007 році: якщо в 2003 році питома вага амортизації в операційних витратах становила 6,6%, то у 2007 році – 2,5%. Відповідно, змінився показник забезпеченості покриття зносу основних засобів за рахунок амортизації (співвідношення приросту зносу основних засобів і нарахованої амортизації),

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Динаміка обсягів фінансових ресурсів підприємств

	2006	2007	2008	2009	2010	9 міс. 2011
Внутрішні джерела:						
Чистий прибуток/збиток, млн. грн.	45416	84768,2	-1311	-13372,5	15903,2	56927,1
зростання/падіння показника, % до попереднього року	—	187	-102	-920	219	358
Амортизація, млн. грн.	40142	51535,5	64978,4	76386,9	81677,4	62664,3
зростання/падіння показника, % до попереднього року	—	128	126	118	107	77
Всього внутрішніх джерел:	85558	136304	63667	63014	97581	119591
Зовнішні джерела (на кінець звітної періоду):						
Цільове фінансування, млн. грн.	26248	35071,1	38637,9	н. д.	1486,25	43338,9
зростання/падіння показника, % до попереднього року	—	134	110	—	—	2916
Довгострокові кредити банків, млн. грн.	84830	128407	211911	608823	226255	218506
зростання/падіння показника, % до попереднього року	—	151	165	287	37	97
Ін довгострокові фінансові зобов'язання, млн. грн.	37147	55603	97848	н. д.	136062	147317
зростання/падіння показника, % до попереднього року	—	150	176	—	—	108
Короткострокові кредити банків, млн. грн.	78520	106137	175893	224335	169699	145903
зростання/падіння показника, % до попереднього року	—	135	166	128	76	86
Векселі видані	78520	42898,7	41421,3	н. д.	54068,2	45268,1
зростання/падіння показника, % до попереднього року	—	55	97	—	—	84
Поточні зобов'язання з одержаних авансів, млн. грн.	52635	74173,6	83514,5	н. д.	137762	140057
зростання/падіння показника, % до попереднього року	—	141	113	—	—	102
Приріст сукупних зовнішніх фінансових ресурсів підприємств, млн. грн.	—	98472	199071	445355	-437205	21564
Загальний обсяг зовнішніх і внутрішніх ресурсів, всього (внутрішні ресурси + приріст зовнішніх джерел), млн. грн.:	—	234776	262739	508369	97581	141155
частка власних ресурсів, % до загального обсягу	—	58,1	24,2	12,4	100	84,7
частка залучених ресурсів, % до загального обсягу	—	41,9	75,8	87,6	—	15,3

Джерело: складено на основі даних фінансової звітності підприємств в Україні, систематизованої Державною службою статистики (Ф-1 «Баланс» і Ф-2 «Звіт про фінансові результати»).

який, за нашими підрахунками, скоротився з 48% у 2003 році до 17,3% у 2007 році, а в 2008 році – близько 6,05%, у 2010 році показник продовжував знижуватися і становив 3%. Така динаміка свідчить про спрямування амортизаційного ресурсу в період фінансової кризи на цілі, інші ніж покриття втрат від зносу капіталу, що призводить до значного дефіциту джерел відтворення основного капіталу.

Підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання забезпечується взаємодією ринку і регулюючою політикою держави. Перед державою стоїть проблема вибору форм і методів впливу на інвестиційну активність і формування фінансових інвестиційних ресурсів підприємств, тому державне регулювання як механізм управління є необхідним, адже дозволяє переломити несприятливі тенденції в структурній перебудові, інвестиційну непривабливість певних галузей економіки, інвестиційну пасивність суб'єктів господарювання. В даному контексті важливу роль відіграє система оподаткування, з допомогою якої держава впливає на обсяги фінансових ресурсів, які залишаються в розпорядженні підприємств і можуть розподілятися між акціонерами або бути використані як інвестиції у власний капітал. Податковий механізм регулювання інвестиційної активності має різні форми реалізації: спеціальні податкові режими; зміна строків сплати податків (у тому числі надання податкового інвестиційного кредиту); податкові пільги, пов'язані зі стимулюванням інвестицій в основний капітал і НДДКР, тощо. До найважливіших механізмів податкового стимулювання ін-

вестиційної активності, які направлені на збільшення внутрішніх джерел фінансування, відносяться механізми оподаткування прибутку та амортизаційна політика.

У Податковому кодексі України передбачено поетапне зниження ставки податку на прибуток підприємств з 25 до 16% (2011 рік – 23%, 2012 рік – 21%, 2013 рік – 19%, 2014 рік – 16%), що розглядається як інструмент стимулювання переходу України на інноваційну модель розвитку [7]. Водночас необхідно враховувати, що ефективність застосування тієї чи іншої форми податкового стимулювання залежить також від ряду інших чинників. Заплановане зниження ставки податку на прибуток в Україні націлене на формування додаткових фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, однак при цьому необхідно враховувати, що в умовах економічної кризи додаткові ресурси можуть бути направлені на покриття збитків та фінансових втрат. В умовах дефіциту власних фінансових ресурсів, створення однакових економічних умов для всіх без винятку учасників економічного процесу через зниження ставки податку на прибуток не сприятиме концентрації фінансових ресурсів в пріоритетних галузях. Крім того, необґрунтоване зниження ставки податку на прибуток може не лише не привести до активізації інвестиційної активності суб'єктів економіки, а й спричинити зростання дефіциту бюджету.

У даному контексті можна врахувати і досвід Російської Федерації, де зниження ставки податку на прибуток з 35 до 24%, що не мало характеру комплексної міри державного

регулювання, не привело до збільшення частки власних джерел фінансування капіталовкладень протягом 2001–2006 років. Це пояснюється тим, що при зниженні ставки податку до 24% для всіх підприємств було ліквідовано інвестиційну пільгу з податку на прибуток. Починаючи з 2006 року було прийнято рішення про повернення до «змішаної» форми податкового стимулювання інвестиційної активності, зокрема запровадження «інвестиційної премії», а також особливого порядку сплати податку на прибуток, отриманого з інвестиційних проектів [8, с. 37–38].

Комплексність державних економічних важелів передбачає формування чітко визначеного складу інструментів у рамках єдиного важеля впливу на певний економічний процес або явище. Комплексний податковий важіль формування підприємствами власних інвестиційних фінансових ресурсів передбачає також застосування стимулюючого механізму податкової амортизації. Зміна з 1 квітня 2011 року порядку нарахування амортизації у податковому обліку за рахунок розширення класифікації основних засобів до 16 груп направлена на врахування сучасних тенденцій в оновленні виробничого капіталу (до цього часу податкова амортизація нараховувалася виходячи з поділу основних фондів на 4 групи, що було підпорядковано фіскальним цілям і призвело до поглиблення кризи відтворення виробничих засобів). Норми Податкового кодексу дозволяють основну суму витрат на придбання активної частини основних засобів амортизувати за перші три роки, що порівняно з попередніми правилами створює умови для формування власних фінансових ресурсів для відтворення основного капіталу. Податковим кодексом України передбачено зниження строків корисного використання основного капіталу, що в комплексі із застосуванням методу прискореного зменшення залишкової вартості також створює передумови для зростання обсягів фінансових ресурсів у вигляді амортизаційних відрахувань.

Разом із тим даний інструмент податкового стимулювання має внутрішні протиріччя, які можуть завадити зростанню обсягів доступних фінансових ресурсів і активізації інвестиційної активності. По-перше, підвищені норми амортизації застосовуються до залишкової вартості основних засобів, тому економічний ефект спостерігатиметься лише протягом перших років застосування норм. По-друге, балансова (залишкова) вартість основних засобів є заниженою. По-третє, не простежується зв'язок між розміром нарахованої амортизації (на яку зменшується база нарахування податку на прибуток) і фактичним використанням амортизаційного ресурсу саме на інвестиційні цілі. Якби при розрахунку податку на прибуток враховувалися не суми нарахованої амортизації, а фактично направлені на фінансування інвестицій кошти, у платників податку з'явилися б економічні мотиви витрачати отримані за рахунок зменшення податкових платежів фінансові ресурси на визначені цілі. Подібна практика діє в більшості економічно розвинених країнах [8, с. 39].

Серед заходів, запропонованих в останній час, по стимулюванню інвестиційної активності суб'єктів пріоритетних видів діяльності в Україні необхідно відзначити введення з 1.01.2013 ставки 5% податку на прибуток і одночасне звільнення від ПДВ суб'єктів індустрії програмної продукції [9]. Крім того, розроблено проект закону про стимулювання інвестиційної діяльності в пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць, у рамках якого передбачається для суб'єктів господарювання, які планують інвестиційні проекти, надання прямого бюджетного фінансування, відшкодування процентів по кредитах, державні гарантії для залучення іноземних кредитів і позик. У рамках проекту закону обговорено і податковий механізм стимулювання інвестиційної активності: звільнення від сплати податку на прибуток протягом десяти років, право на прискорену амортизацію і преференції по ввізному миту, а також по ПДВ при імпорті обладнання і комплектуючих. Встановлено мінімальну кількість робочих місць, які мають при цьому створюватися: від 150 (для великих підприємств) до 25 (для суб'єктів малого підприємництва) [10]. Від обов'язкової сплати податку на прибуток до кінця 2017 року планується звільнити підприємства, що зайняті проектами, розмір інвестицій в які перевищує суму в 3 млн. євро для великих підприємств, 1 млн. євро – для середнього бізнесу і 500 тис. євро – для суб'єктів малого підприємництва [11]. Вказані заходи мають характер системи ціленаправлених заходів податкового стимулювання інвестицій, зокрема за рахунок збільшення доступних внутрішніх джерел фінансових ресурсів. Враховуючи, що кількість пільг інвестиційного характеру значно збільшується, одночасно необхідно реалізувати систему регулювання і контролю за ефективним використанням наданих пільг і преференцій.

Висновки

Останні зміни в механізмах податкового стимулювання інвестиційної активності, які направлені на збільшення внутрішніх джерел фінансування, передбачають створення сприятливих фінансових умов для зростання капіталовкладень. Однак оцінити практичні наслідки реалізації вказаних податкових заходів можна через деякий час, коли стане можливим аналіз зміни таких показників, як розміри нарахованої амортизації, покриття зносу основних засобів, рівень технологічності виробництва тощо. Зміна податкових методів нарахування амортизації, що дає можливість прискореного списання авансованої вартості, зниження ставки податку на прибуток, а також прийняття законодавчих норм зі стимулювання інвестиційної активності створюють потенціал для прискореного економічного розвитку і зростання. Зокрема, серед найбільш важливих змін, що очікуються в рамках податкового регулювання, можна виокремити: зростання інвестицій в пріоритетні галузі економіки, впровадження новітніх технологій, створення нових робочих місць, збільшення виробництва ви-

сооякісних вітчизняних товарів та ін. Щодо податкового регулювання пропорцій, якими характеризуються фінансові інвестиційні ресурси суб'єктів вітчизняної економіки, очікується зростання внутрішніх джерел фінансування, від ефективності використання яких залежатиме якість економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки. Комітет з економічних реформ при Президенті України. – 87 с., режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
2. Беломестнов В.Г. Проблемы управления экономическим потенциалом социально-экономических систем // Проблемы современной экономики. – 2005. – №1 [13].
3. Крупка М.І., Демчишак Н.Б. Оцінка фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України // Фінанси України, 2011, №11. – С. 22–33.
4. Баліцька В.В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети / Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2007. – 480 с.: рис., табл.

5. Податковий кодекс України/ Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, №13–14, №15–16, №17, ст. 112) / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

6. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.

7. Інвестиційний клімат в Україні. Доповідь МЗС. Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/57850.htm>

8. Пансков В.Г. О налоговом стимулировании инвестиционной деятельности // Финансы, №2, 2009. – С. 37–42.

9. №5091–VI від 05.07.2012 «Про внесення змін в розділ XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції (опублікований і вступив в силу з 01.08.2012).

10. №5094–VI від 30.07.2012 «Про прийняття за основу проекту Закону України про стимулювання інвестиційної діяльності в пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць».

11. №5096–VI від 30.07.2012 «Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін в розділ XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти в пріоритетних галузях економіки».

Г.О. ХІМІЧ,
ст. викладач, Київський національний університет технологій та дизайну

Прямі іноземні інвестиції в економіку: позитивні та негативні наслідки

Автором проаналізовано шляхи впливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на економіку приймаючої країни. В статті також розглянуто можливість негативного впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток, проаналізовано умови, за яких прямі іноземні інвестиції можуть здійснювати негативний вплив на економіку приймаючої країни. Визначені пріоритетні напрями вкладання іноземних інвестицій в економіці України.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, ефект ПІІ, позитивні ефекти ПІІ, негативні ефекти ПІІ, вплив інвестицій на економіку.

Автором проанализированы пути влияния прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на экономику принимающей страны. В статье также рассмотрена возможность негативного влияния прямых иностранных инвестиций на экономическое развитие, проанализированы условия, при которых прямые иностранные инвестиции могут осуществлять негативное влияние на экономику принимающей страны. Определены приоритетные направления вложения иностранных инвестиций в экономику Украины.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, эффект ПИИ, положительные эффекты ПИИ, негативные эффекты ПИИ, влияние инвестиций на экономику.

The author analyzes how the impact of foreign direct investment (FDI) in the economy of the host country. The paper also considers the possibility of a negative impact of FDI on economic development, analyzed the conditions under which FDI can make a negative impact on the economy of the host country. Priority areas of foreign investment in the economy of Ukraine.

Keywords: foreign direct investment, the effect of FDI, the positive effects of FDI, the negative effects of FDI, the impact of investment on the economy.

Постановка проблеми. Економіка України для подальшого розвитку потребує значних капіталовкладень для оновлення виробничої бази традиційних галузей та розвитку новітніх галузей. На сьогодні економіка характеризується недостатнім рівнем капітальних інвестицій, недостатнім рівнем розвитку наукоємних галузей промисловості. В даних умовах на передній план виходить політика стимулювання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) як важливого джерела капітальних інвестицій, новітніх технологій, а також валютних резервів. Але, як свідчать міжнародні економічні дослідження та світовий досвід, надходження ПІІ може призводити і до негативних наслідків для економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення проблеми інвестування та впливу інвестицій на економіку завжди знаходилося в центрі уваги науковців. Це зумовлено тим, що інвестиції дуже тісно пов'язані з господарською діяльністю та визначають процес економічного зростання в цілому. Теоретичні й прикладні аспекти щодо проблеми залучення прямих іноземних інвестицій висвітлені в наукових працях таких вітчизняних дослідників, як І.О. Бланк, Р.А. Бугринєць, В.М. Геєць, А.С. Гальчинський, Т.Г. Затонацька, А.П. Заєць, А.І. Лукінова, Л.В. Молдаван, С.М. Тесля, А.С. Філіпенко, А.Е. Юзефович та зарубіжних науковців – Є.В. Балацького, В.Б. Буглая, А.С. Булатова, Р. Вернона, Ч. Кіндельбергер, В.М. Коллонтай, В. Леонтьєва, М.М. Лівенцева, С. Ліндера, П. Мозіаса, Б. Оліна, М. Портера, В.Є. Рибалкіна, С. Робока, П. Самуельсона, К. Сіммондса, Л. Уелса, І.П. Фамінського, Е. Хекшера. Актуальність роботи зумовлена тим, що в наукових працях недостатньо уваги приділено механізмам впливу ПІІ на економічний розвиток, зокрема аналізу можливих негативних наслідків.

Метою статті є огляд існуючих шляхів впливу прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни, а також виявлення передумов, за яких прямі іноземні інвестиції можуть мати негативний вплив.

Виклад основного матеріалу. Прямі іноземні інвестиції відіграють важливу роль в економічному розвитку будь-якої держави незалежно від рівня його економічного розвитку.

Станом на 01.01.2012 обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України становив \$49 362,3 млн. У цілому за 2005–2011 роки спостерігається тенденція до зростання обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України, що оцінюється позитивно. Так, у 2011 році розмір прямих іноземних інвестицій збільшився на \$32987,1 млн. порівняно з 2005 роком, коли розмір прямих іноземних інвестицій становив \$16 375,2 млн.

Щодо частки прямих іноземних інвестицій в Україну у ВВП, то протягом 2005–2007 років спостерігалася їхнє зростання від 19,51% у 2005 році до 20,70% у 2007 році. Це пояснюється тим, що темп зростання прямих іноземних інвестицій в Україну перевищував темп зростання ВВП. Теж саме спостерігається у наступних роках, проте частка прямих іноземних інвестицій в Україну у ВВП 2008 року (18,97%) зменшилася на 1,73% порівняно з 2007 роком (20,7%). А вже у наступних роках спостерігається протилежна тенденція. Так, у 2009 році порівняно з 2008 роком спостерігається збільшення частки прямих іноземних інвестицій в Україну у ВВП – на 16,12%, що оцінюється позитивно, проте негативним є те, що таке збільшення відбулося за рахунок зменшення обсягу ВВП на 3,74% у результаті фінансової кризи. Варто зазначити, що у 2010 році обсяг ВВП уперше перевищив рубіж у 1 трлн. грн. і становив 1086 млрд. грн., в порівнянні з 2009 роком він збільшився на 19,8%. У 2010 році частка прямих іноземних інвестицій в Україну у ВВП становила 32,51%, зменшившись на 2,58% порівняно з 2009

роком (35,09%). Таке збільшення частки прямих іноземних інвестицій в Україну у ВВП протягом 2005–2010 років свідчить про їхній вплив на розвиток економіки.

Отже, підвищення рівня прямих інвестицій в Україну призвело, з одного боку, до підвищення рівня ВВП (прямий вплив) та підвищенню рівня імпорту (опосередкований вплив). З огляду на наведені вище дані можна зробити такі висновки: в Україні з кожним роком формуються більш вигідні умови для іноземного капіталу, що сприяє розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання та рівня ВВП, проте надмірна кількість іноземних інвестицій призводить до надмірної залежності вітчизняної економіки від зовнішніх суб'єктів господарювання та зовнішніх чинників, а також зростання імпорту товарів та послуг, тому для ефективного розвитку вітчизняної економіки потрібно встановити раціонально виправданий рівень необхідних інвестицій та імпорту закордонних товарів з метою зменшення залежності та захисту вітчизняного виробника та інвестора.

Іноземні інвестиції сприяють зростанню економіки приймаючої країни на основі більш ефективного використання національних ресурсів. Традиційно виділяють два канали підвищення ефективності:

1) вихід іноземних компаній на національний ринок веде до заміщення чи витіснення менш ефективних національних компаній, що призводить до перерозподілу внутрішніх ресурсів між більш і менш рентабельними компаніями і сприяє зростанню середнього рівня продуктивності праці і середніх доходів у приймаючій країні. Це відбувається з таких причин:

– іноземні компанії мають вищий рівень вкладення капіталу на одиницю праці, що безпосередньо впливає на зростання продуктивності праці;

– як правило, іноземні компанії, більш великі структури (у порівнянні з національними фірмами) і тому сприяють зростанню продуктивності праці за рахунок так званого ефекту масштабу;

– в іноземних компаніях вищий середній рівень заробітної плати з урахуванням того, що деяка частка зростання середньої продуктивності, пов'язана з припливом ПІІ, проходить через місцеві фактори виробництва;

2) іноземні інвестиції викликають зростання конкуренції на місцевих ринках, спонукаючи національні фірми працювати ефективніше. Діяльність іноземних компаній сприяє більш швидкій передачі нової і передової технології й удосконаленій практики менеджменту місцевим фірмам на основі вертикально інтегрованих зв'язків і так званого показового ефекту.

Дослідження проектів з ПІІ в третіх країнах за останні двадцять років показало, що лівова частина (55–75%) проектів досить позитивно вплинула на економічний розвиток і зростання економіки приймаючих країн. У той же час інша частина проектів (25–45%) мала негативний ефект [1].

Іноземні інвестиції відіграли важливу роль в економічному розвитку багатьох країн. Яскравим прикладом є нові індустриальні економіки Східної Азії та Латинської Америки. ПІІ в

деякі галузі промисловості (в основному в електроніку та автомобілебудування) в Малайзії, Філіппінах, Індонезії та Таїланді сприяли трансформації структури їхніх економік і зміні їхньої міжнародної спеціалізації — від експортерів сільськогосподарської продукції і мінеральної сировини до великих виробників і експортерів, переважно готової промислової продукції. Іноземні інвестиції також впливають на формування інвестиційних фондів приймаючої країни. Можливо, іноземні капіталовкладення можуть стати додатковим джерелом поповнення національних капіталів, що веде до розширення капітальних ресурсів приймаючої країни [2].

Особливістю прямих іноземних інвестицій в економіку всіх країн, а не лише тих країн, що розвиваються, до яких належить і наша країна, є те, що переважний обсяг ПІІ надходить від транснаціональних корпорацій, які реалізують свої стратегічні цілі розвитку через інвестиції в інші країни. Прихід ТНК у певну країну та вихід національних корпорацій на зовнішні товарні і фінансові ринки — це економічне явище, яке має назву «транснаціоналізація» економіки. Воно сприяє інтеграції економіки певної країни у світову економіку, тобто залученню у процес глобалізації. Важливо, що ПІІ є основним способом поширення впливу ТНК на національні економіки, а також засобом формування самих ТНК і глобальних стратегічних альянсів. А відтак транснаціоналізація економіки є об'єктивним явищем, до якого кожна країна мусить виробити свою національну політику регулювання інвестиційного клімату на засадах власних національних інтересів.

ТНК надають приймаючій країні свої міжнародні канали закупівель, виробництва і збуту, створюючи умови для доступу на світовий ринок національним фірмам та розширюючи або, навпаки, скорочуючи їх зв'язки з місцевими поставальниками.

Як правило, ТНК реінвестують левову частину отриманого прибутку в дочірні компанії і меншу частку прибутку вивозять за кордон, тобто на відміну від місцевих фірм вони мають більш високу здатність залишати отримані прибутки для реінвестування в приймаючій країні. Це також сприяє більш високому рівню формування капітальних фондів у національній економіці. Навіть при використанні ТНК національних джерел фінансування капіталовкладень їхня експансія може здійснюватися на основі формування капіталу, якщо вона не веде до витіснення місцевих виробників.

Дослідження з виявлення ефекту зарубіжних інвестицій на економічний розвиток приймаючої країни встановили [3]:

- ПІІ — довгострокові фінансові вкладення, орієнтовані насамперед на стратегічні переваги і мало піддані впливу короткострокових факторів. Інвестиції гарантують більш стабільне джерело задоволення попиту на інвестиції, що дуже важливо для запобігання фінансових криз, а також у періоди подолання їх наслідків;

- ТНК переносять у приймаючу країну нові технології, ноу-хау та методи управління, сприяючи підвищенню загального рівня конкурентоспроможності національної економіки;

- ПІІ можуть забезпечити доступ до ринку експорту товарів (та деяких видів послуг), які вже виробляються в приймаючих країнах, допомагаючи їм переключитися з внутрішніх ринків на міжнародні ринки; розвиваючи нові галузі, що використовують порівняльні переваги приймаючої країни;

- ТНК переносять «чисті» технології і сучасні методи управління в частині захисту навколишнього середовища;

- ПІІ можуть стимулювати розвиток економіки приймаючої країни в цілому, пов'язаний з:

- о поширенням використовуваних іноземними інвесторами технологій, ноу-хау тощо на інші галузі і виробництва;

- о підвищенням попиту на продукцію місцевих підприємств з боку компаній з іноземними інвестиціями;

- о створенням нових робочих місць;

- о зростанням доходів зайнятих у даних компаніях резидентів приймаючої країни, що забезпечує розширення попиту на продукцію національної промисловості;

- о збільшенням податкових та інших надходжень у центральний та регіональні бюджети, сприяючи вирішенню фінансових проблем держави.

ПІІ — основний канал передачі передової технології країнам, що розвиваються, і країнам із перехідною економікою. Але негативну роль можуть зіграти окремі фактори. Наприклад, в умовах протекціоністської торгової політики ПІІ можуть бути єдиною можливістю виходу на внутрішній ринок на відміну від традиційного експорту товарів у приймаючу країну. Аналогічно уряд може запропонувати стимули іноземним інвесторам з метою поповнення валютних резервів і розвитку конкретних галузей, що є стратегічними з точки зору промислової політики, сприяючи таким чином притоку ПІІ [4].

Ефект ПІІ на економічний розвиток залежить також від рівня кваліфікації робочої сили в приймаючій країні. Прямі іноземні інвестиції, будучи основним каналом передачі технології, вимагають відповідного рівня підготовки місцевих кадрів, які можуть ефективно працювати з передовими технологіями. Це, у свою чергу, визначає вплив ПІІ на трудові ресурси: на рівень зайнятості, на вартість оплати праці, а також на зростання кваліфікації.

Поряд із позитивними ефектами ПІІ зокрема і капіталу в цілому на економічний розвиток і зростання економіки приймаючої країни є і потенційні негативні ефекти. До таких відносять:

- 1) витіснення національних інвестицій і компаній (так званий ефект витіснення crowding out);

- 2) сприяння відтоку капіталу з країни на основі трансфертного ціноутворення.

Потенційна можливість «ефекту витіснення» національних підприємств у зв'язку з допуском у країну ПІІ предмет заклопотаності багатьох урядів. Цей ефект має дві основні форми. Перша має місце на товарних ринках, коли філії ТНК, використовуючи свої конкурентні переваги, пригнічують розвиток і зростання місцевих компаній. Друга форма стосується ситуації на фінансових ринках і ринках інших основних ре-

сурсів, коли філії ТНК позбавляють національні компанії доступу до цих ресурсів, «відтягуючи» на себе левову частину, або підвищуючи для них витрати з придбання необхідних ресурсів, або поєднуючи ці два заходи.

Враховуючи відносну слабкість вітчизняного бізнесу, протистояти такій практиці може тільки держава. Як правило, обмеження на доступ ПІІ є заходом запобігання захоплення іноземцями панівних монопольних позицій на національному ринку, а також уникнення ряду інших можливих негативних наслідків широкомасштабного допуску ТНК у національну економіку (погіршення платіжного балансу країни в результаті неконтрольованої позикової діяльності філій місцевих ТНК, витіснення з ринку вітчизняних фірм). Якраз з цієї причини багато приймаючих країн продовжують контролювати трансфертне ціноутворення у взаєминах між філіями іноземних фірм та їх материнськими компаніями, процеси злиттів і поглинань фірм, а також обмежувати доступ іноземців до місцевого фінансового ринку.

Іноземні інвестиції є корисними для економіки країни тільки в тому випадку, якщо вони створюють довгострокові основи економічного зростання. Однак потрібно враховувати, що економічне зростання передбачає збільшення валового внутрішнього продукту країни, який являє собою додану населенням країни вартість. Тому привабливими для економіки будуть тільки ті інвестиції, які дозволяють створювати продукти з високою доданою вартістю. Інвестиції, спрямовані на створення продуктів з низькою доданою вартістю, слід фільтрувати [5].

Висновки

Своїм впливом на національну економіку іноземний капітал може викликати неоднозначні дії. З одного боку, при правильному використанні іноземних інвестицій країна швидше долає кризу, інтегрується у світову економіку, з іншого — залучення іноземного капіталу накладає певні зобов'язання, створює різні форми залежності країни—позичальника від кредитора. Через цю причину багато країн віддають перевагу, перш за все, інвестиціям у вигляді технічної допомоги, спрямованої на поглиблення використання власних ресурсів, підвищення кваліфікації національних кадрів і т. ін.

Незважаючи на стабільне розширення інвестиційного попиту, на сьогодні в Україні склалася ситуація, за якої найпривабливішими для вкладення коштів іноземних інвесторів є такі види економічної діяльності, які не належать до високо-

технологічних і не є основними чинниками інноваційного розвитку країни.

Важливе значення має залучення інвестицій, які забезпечують стабільний розвиток економіки. Сталий розвиток забезпечується наукомісткими технологіями, продукти яких мають низьку цінову еластичність через незначну кількість конкурентів.

Ми вважаємо, що роль іноземних інвестицій для нашої країни насамперед у тому, що їхнє залучення має сприяти не вичерпання ресурсного потенціалу, а підйому всіх галузей економіки на новій науково-технічній базі, технологічних проривів, створенню новітніх і сучасних видів промислової продукції, розвитку виробничої інфраструктури.

Залучення зарубіжного капіталу необхідно здійснювати послідовно, виходячи з цілей економічного розвитку країни: визначення конкретної галузі економіки (об'єкта інвестування); вибір конкретної країни—інвестора; орієнтація на тип необхідних інвестицій; визначення обсягу інвестицій, який кращий для регіону.

Тому, на нашу думку, для того, щоб ПІІ надавали позитивний вплив на зростання української економіки, необхідний комплексний підхід до політики залучення інвестицій, заснований на стратегії залучення інвестицій, що створюють високу додану вартість. У цьому випадку зростання приймає риси, властиві постіндустріальній економіці, і проявляється не в кількісних показниках—тоннах видобутої нафти і виплавленої сталі, а в розвитку науки, освіти, охорони здоров'я, сфери послуг, поліпшення умов життя людей, оздоровленні екології, швидкому поширенні сучасних технологій.

Список використаних джерел

1. Бугринєць Р.А. Регулювання прямих іноземних інвестицій в деяких країнах світу / Р.А. Бугринєць // Вісник Донецького національного університету. Сер. В: Економіка і право. — 2009. — Вип. 1. — С. 360–365.
2. Куприянов Д. Влияние иностранных инвестиций на экономический рост / Д. Куприянов // Экономист. — 2005. — №9. — С. 5–12.
3. Тесля С.М. Організаційно-економічний механізм залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / С.М. Тесля // Формування ринкової економіки в Україні. — 2009. — Вип. 19. — С. 454–459.
4. Mencinger J. Does Foreign Direct Investment Always Enhances Economic Growth? / Mencinger J. // Working paper. EIPF and University of Ljubljana, 2006. — 21 p.
5. Гальчинський А.С. Іноземні інвестиції: проблеми та перспективи // Дзеркало тижня. — 2005. — №36 (564).

Роль держави у формуванні інноваційної економіки на прикладі Японії

Стаття висвітлює особливості розвитку інноваційної економіки Японії та ключову роль держави у формуванні інноваційної системи країни.

Ключові слова: Японія, економічне зростання, інноваційна економіка, інноваційна система, державна політика.

Статья освещает особенности развития инновационной экономики Японии и ключевую роль государства в формировании инновационной системы страны.

Ключевые слова: Япония, экономический рост, инновационная экономика, инновационная система, государственная политика.

The Article highlights the peculiarities of Japan's innovation economy development and the State's key role in creation of innovation system of the country.

Keywords: Japan, economic growth, innovation economics, innovation system, public policy.

Постановка проблеми. Сьогодні практично немає жодної країни, яка б не досліджувала природу виникнення інновацій, особливості становлення найбільших інноваційних економік світу, процеси розбудови їх інноваційних систем тощо.

Японія в цьому контексті була, є і в найближчі роки залишиться предметом досліджень, порівнянь і суперечок серед теоретиків і практиків економічного зростання. Це пояснюється тим, що Японія в надзвичайно короткі проміжки часу реалізувала два економічно-технологічно-промислових «стрибки» (від феодалізму до індустріального суспільства (кінець XIX – початок XX ст.), та від депресивної стагнації у післявоєнні роки до світового науково-технічного лідерства в 1960–ті роки і постіндустріальну епоху) і стала показовим прикладом економічного зростання для багатьох країн світу. Незважаючи на період «втрачених десятиліть» (lost decades) [1], Японія і сьогодні продовжує залишатися однією з найбільш потужних та інноваційних економік світу.

Саме тому дослідження особливостей зростання економіки Японії є актуальним для України, керівництвом якої в 2010 році визначено десятирічний термін щодо входження до складу першої двадцятки розвинених країн світу [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням різних складових японського досвіду економічного зростання, особливо в період після Другої світової війни, присвячена значна кількість публікацій. Починаючи з 1960-х років до даної тематики зверталися З. Бжезинський, Р. Дор, П. Друкер, Дж. Кендрік, П. Самуельсон, Л. Туроу та багато інших. Найбільш відомою, на нашу думку, на по-

страдянському просторі є робота Ч. Макміллана «Японская промышленная система» [1984], присвячена особливостям господарського механізму економіки та японської моделі управління [3].

К. Фрімен, досліджуючи технологічну політику Японії, став першим, хто ввів у вжиток поняття національної інноваційної системи (далі – НИС) та описав найважливіші елементи японської НИС [1987]. Фрімен визначив НИС Японії як особливу мережу інституційних структур у державному та приватному секторах економіки, «активність та взаємодія яких ініціює, творить, модифікує та сприяє дифузії нових технологій» [4]. Сьогодні К. Фрімен (поряд із Б. Лундваллом та Р. Нельсоном) вважається піонером досліджень НИС різних країн, а його публікації були першими і залишаються найбільш цитованими, про що свідчать мільйони посилань на його роботи у пошукових інтернет-системах.

Виходячи із триваючої на сьогодні підготовки проекту Стратегії інноваційного розвитку України [5], а також беручи до уваги широке коло публікацій щодо японської економіки в розрізі інновацій та економічного зростання, ми вирішили сконцентрувати увагу на окремих аспектах становлення японської інноваційної економіки та її НИС, зокрема на ролі державного управління та відносинах «бізнес-держави» в цьому процесі. Тому інформаційну основу дослідження склали: сучасні інформаційно-аналітичні матеріали офіційних державних установ Японії (зокрема, Міністерства освіти, культури, спорту, науки та технологій [6]; Міністерства економіки, торгівлі та промисловості [7]); маловідомі публікації дослідників ранніх інноваційних систем (М. Грозетті [8], С. Рейнерта і Е. Рейнерта [9]); окремі дослідження національної інноваційної системи Японії (Х. Одагірі і А. Гото [10]); а також огляди з економічної історії Японії англомовного сегменту «Вікіпедії» тощо.

Мета статті полягає у висвітленні ролі держави в процесі формування інноваційної економіки Японії, зокрема її НИС.

Виклад основного матеріалу. В контексті нашого дослідження доцільно підкреслити окремі положення, що характеризують процеси формування інноваційних систем як ключової складової інноваційної економіки.

Сучасна наукова література з точки зору їх еволюції виділяє ранні (що знаходяться на початковому етапі свого формування) ті, що розвиваються, а також сформовані інноваційні системи.

Так, зокрема, на думку дослідників ранніх інноваційних систем С. Рейнерта та Е. Рейнерта, перші з них виникали на основі синергетичних ефектів від стихійного поєднання на певних територіях: географічних і природних переваг; різнома-

нітності торгівельних зв'язків; якості людської праці, професійних навичок, освіти, винахідництва, підприємництва, а також регуляторного середовища, що створювалося правителями окремих регіонів Європи епохи пізнього Середньовіччя. Ранні інноваційні системи, починаючи з XVII століття, локалізувалися навколо перших ткацьких виробництв Голландії, ремісничих цехів Італії та Німеччини, а також важливих транспортно-логістичних вузлів (таких як тогочасна Венеція). Вони розвивалися в залежності від ринкової кон'юнктури, були не інституціалізованими, однак вже впливали на формування різних аспектів місцевої політики з метою свого захисту, оскільки приносили дохід як місцевій громаді, так і правлячій верхівці [9]. В той же час, як зазначає М. Грозетті у своєму дослідженні формування локальних інноваційних систем міст Тулузи та Гренобля, первинні інноваційні системи не керували інноваційним процесом, а тільки підтримували та обслуговували інноваційну діяльність (зокрема, засобами державної фінансової, економічної, промислової, науково-технічної, освітньої політики тощо) [8].

Для другого етапу еволюції інноваційних систем характерними є державно-адміністративні системи прискорення науково-технічного прогресу (далі – НТП). Як стверджують П. Копка, О. Рогожин і В. Кузьменко, вони керують науково-технічною та освітньою ланками інноваційної діяльності, підміняючи макроекономічне і соціальне середовище адміністративним впливом з метою досягнення якомога більшого темпу технологічного розвитку [11].

Відмінною рисою третього етапу є самоорганізація національних економічних систем, належний баланс між саморозвитком у сприятливому соціально-економічному та інституційному середовищі, вплив державної політики, а також індивідуалізація, гнучкість виробництва і мережевих структур [11]. На нашу думку, це викликано, з одного боку, необхідністю забезпечення сталих темпів економічного розвитку за рахунок функціонуючої традиційної економіки, а з іншого – необхідністю прискорення темпів розвитку інноваційних процесів в окремих високотехнологічних галузях, що позитивно відображається на всій економіці за рахунок швидкої дифузії інновацій і створює базис для її подальшого зростання. Таким чином, закладаються нові інституційні основи для постійного генерування перспективних новітніх наукових напрямів, виробничих галузей і розгортання нових інноваційних процесів, що забезпечують подальший розвиток країни, зростання рівня та якості життя її громадян в довгостроковій перспективі.

Якісні характеристики процесу еволюції інноваційних систем наводить, зокрема, Ф. Гріффітс, описуючи процес формування НІС на основі послідовної зміни стадій індустріального розвитку країн паралельно зі зміною стадій розвитку науково-дослідних робіт (далі – НДР): країни, що розвиваються; нові індустріальні країни; високорозвинуті країни. Країни, які розвиваються, проходять етап імітації чужих розробок шляхом їх запозичення (catch up) та асиміляції націо-

нальною економікою. Нові індустріальні країни починають розвивати власні НДР, спрямовані на розвиток та вдосконалення чужих розробок. І тільки високорозвинені країни здатні забезпечувати умови для створення інновацій та управління інноваційними процесами, що свідчить про формування повноцінної НІС. Серед загальноновизнаних складових НІС (кращі людські ресурси, сприятливе політичне середовище, відповідна інфраструктура, інституції тощо) особливий акцент він робить на політичній волі (especially political will) та ролі державного сектору як: ініціатора податкових та фінансових стимулів; захисника інтелектуальної власності і комерційного законодавства; генератора НДР урядовими дослідницькими установами; користувача наукоємної продукції, що закуповується державним коштом тощо [12].

На нашу думку, доцільно підкреслити виключну роль держави на всіх етапах формування інноваційних систем: на початкових – як стимулятора виникнення і розгортання інноваційних процесів; у фазі розвитку – як їх прискорювача; на етапі остаточної сформованості – як «захисника і годувальника» інноваційного середовища. Саме тому, на нашу думку, процес становлення як економіки Японії, так і її НІС є першорядним прикладом, що демонструє роль держави. Остання теза пояснюється значними розривами в розвитку економіки Японії та інших країн, які їй двічі вдавалося ліквідувати впродовж надзвичайно короткого історичного періоду.

Зокрема, йдеться про наступне. На час завершення ізоляціоністської політики режиму Токугава (1603–1868), спрямованої на збереження японського укладу життя, традицій, релігії і т.д., Японія являє собою класичну феодальну державу з притаманними їй формами ведення господарства, станом розвитку науки і техніки тощо. Історичною відмінністю Японії від середньовічної Європи є висока грамотність населення [13]. На відміну від Японії в середині – на початку другої половини XIX ст. більшість країн Європи та США вже переживають Другу технологічну революцію (1830–1880) [14].

Зазначені країни відрізняються не тільки власними особливими історичними умовами проходження технологічної революції, її швидкістю, а й роллю держави у забезпеченні цих процесів. Наприклад, у США держава тільки підштовхнула розгортання інноваційних процесів, формалізуючи свої наміри щодо розвитку країни і зробивши певні кроки у цьому напрямі. Ринок, ринкові відносини, захищати які держава зобов'язалася, виконав усю іншу «роботу».

Зокрема, після американської революції і війни за незалежність (1775–1783) державою були запущені механізми формування економічної, банківсько-фінансової, митної, торгівельної, податкової, соціальної та наукової систем, що були покликані забезпечити фінансування військових витрат і післявоєнне відновлення. Конституція США надала право конгресу США «сприяти прогресу науки та ремесел» (1787), чим прискорила розвиток підприємництва і заклала законодавчі основи систем патентування та захисту автор-

ських прав [1789] [15]. Реалізація інфраструктурних проєктів початку XIX ст. (канали, порти, шляхи), що вказує на наявність цілеспрямованої державної політики розвитку, у свою чергу, стимулювала урбанізацію та чотирикратний приріст населення [16].

Справжній вибух підприємницької активності розпочався з 1793 року в сільському господарстві. Він був викликаний інноваційним винаходом Е. Вітні – машини для розділення бавовни – сирцю від насіння та стеблин [17]. Саме в сільському господарстві почав стихійно зароджуватися інноваційний процес, який впродовж 10–20 років викликав мережевий ефект швидкого розгортання обслуговуючих галузей (внутрішньої та зовнішньої торгівлі, кораблебудування, банківської та наукової сфери і т.д.) і нових ринків – ринку землі та фондового [18].

Нарощування експорту бавовни (+47500% з 1793 по 1830 рік, [17]), як наслідок – вантажоперевезень, зростання населення за рахунок імміграції економічно активного населення з Європи (+227,5% з 1790 по 1830 рік, [16]) та його річних доходів (+72% з 1790 по 1850 рік, [15]), банківського капіталу (+230% з 1830 по 1834 рік, [18]), що тривало впродовж першої половини XIX ст., утворили належне середовище для поширення парового двигуна та будівництва залізних доріг (+133156% з 1830 по 1860 рік, [15]).

У свою чергу, паровий двигун і залізниці стають системоутворюючими факторами для розгортання машино-, парово-, пароплазобудування та гірничо-металургійного комплексу. Розвиток містобудування в місцях концентрації промисловості і вздовж будівництва залізниць ставлять на порядок денний питання швидкого інформаційного обміну. Це спонукає спочатку конгрес США, а потім банківський сектор, залізничні компанії та великі газети виділяти кошти на розвиток телеграфу. Так починає розвиватися нова галузь зв'язку.

Швидкі темпи розвитку сільського господарства формують розуміння конгресу США у доцільності його наукової підтримки, чим закладаються основи розвитку наукової системи. Так, заснований конгресом США Смітсонівський інститут з 1849 року займається не тільки організацією науково-дослідних експедицій всередині континенту і за його межами, а й розвиває мережу пунктів для спостережень погоди [19].

Громадянська війна (1861–1865) сприяла винаходам нових систем озброєнь, тактики ведення воєнних дій, а також здійсненню значних витрат на військові потреби (\$3 млрд.). Незважаючи на активну фазу бойових дій, уряд США продовжив формування наукової системи країни. В 1862 році уряд зобов'язав кожен штат виділити значні земельні ділянки (загальна площа – 120 тис. кв. км) з метою розгортання мережі із 69 державних коледжів для підготовки фахівців з інженерної справи та сільського господарства. В цей же період засновуються Массачусетський технологічний інститут, Корнельський університет, Національна академія наук, Департамент сільського господарства та інші державні установи [15].

Таким чином, інноваційний контекст економічного розвитку США на початку другої половини XIX ст. на відміну від Японії, де панує феодалізм, свідчить про наявність ранньої інноваційної системи (за М. Грозетті, С. Рейнертом і Е. Рейнертом), що формувалася з кінця XVII до середини XIX ст. Її характерними особливостями є: військові протистояння; стихійність підприємництва; зародкові процеси інституціалізації та ринкової самоорганізації, що «форматують під себе» винахідництво (шляхом захисту авторських прав), внутрішню політику (шляхом розгортання інфраструктурних проєктів), сільське господарство, де зародився інноваційний процес (бавовна), торгівлю, що комерціалізує його результат (експорт бавовни) і т.д. Як наслідок, упродовж зазначеного періоду виникають нові галузі, ринки, а інноваційні процеси починають розгортатися вже в нових галузях. Локомотивом економічного зростання США був ринок, а держава та її політика лише підтримували, обслуговували і стимулювали розгортання інноваційних процесів.

Більш значущою у формуванні інноваційної економіки роль держави була в Японії, де держава форсувала еволюційний процес.

В Японії кардинальні зміни починають відбуватися з початком Ери Мейдзі (1868–1912). Всього за 10–12 років Японії вдається не тільки розпочати модернізацію феодальної економіки, а й суттєво просунутися у цьому напрямі. Роль генератора змін належить уряду Японії, що започаткував реформи в системі науки і освіти, фінансів, державного управління, із головним акцентом на створенні сучасної на той час науково-освітньої системи.

Урядом з 1870-х років: швидко розбудовується початкова освіта; для викладання в навчальних закладах запрошуються іноземні професори та фахівці; засновується ряд вищих навчальних та вищих інженерних закладів; ключове завдання системи вищої освіти – підготовка інженерних кадрів та вивчення новітніх імпортованих технологій (гірничодобувних, сталеплавильних, кораблебудівельних, військових); запроваджується система стипендій для навчання японських студентів закордоном (табл. 1). У Франції, Великобританії, Німеччині та США вони вивчають: фізику, хімію, інженерну справу, право, економіку, медицину.

Реформи в освіті викликають сплеск активності і в науці, що започатковує процес заснування наукових товариств. Крім наукових обговорень, вони забезпечують переклади наукової літератури і її поширення серед наукових закладів та промислових підприємств, а також стандартизацію наукових термінів [6]. У промисловості також починає розвиватися ділова активність: державою будуються перші залізниці, розвивається приватна торгівля. Спочатку в кораблебудуванні та важкій промисловості («Мітсубісі»), банківській сфері («Мітсу»), гірничодобувній та металургійній («Сумімото»), пізніше – в супутніх галузях за повного урядового сприяння починають формуватися перші приватні конгломерати, «дзайбату». З правлячою верхівкою вони пов'язані міцними приватними зв'язками, що за-

Таблиця 1. Окремі кількісні показники освітніх реформ в Японії в 70-х роках XIX ст.

Кількісні показники	Роки						
	1873	1874	1875	1876	1877	1878	1879
Початкових шкіл	12597	20017	24303	24947	25459	26584	28025
Учнів початкових шкіл, млн. осіб	1,325	1,714	1,926	2,067	2,162	2,273	2,315
Вчителів початкових шкіл, тис. осіб	27,1	36,9	44,6	52,3	59,8	65,6	71,0
Частки дітей, які навчаються в початкових школах, %	23,1	32,3	35,4	38,3	39,9	41,3	41,2
Студентів, які навчаються закордоном, осіб	і.н.*	і.н.*	11	21	19	19	26
Іноземних викладачів, осіб	і.н.*	77	72	78	53	48	45

і.н.* – інформація недоступна.

Джерело: складено автором на основі [6], [13].

безпечує особливий характер розвитку відносин «бізнес–держава», зокрема розуміння системоутворюючої ролі базових галузей у процесі економічного розвитку [13].

Логічно припустити, що такий розвиток подій у 60–70-х роках XIX ст. багато в чому пояснюється специфічними умовами, в яких перебувала країна. По–перше, Японія – це острівна держава із незначним ресурсним потенціалом, зокрема мінеральних і сільськогосподарських ресурсів. Самоізоляція, феодалізм, промислова та науково–технологічна відсталість унеможливили прийняття нею участі в розподілі міжнародних та регіональних ринків, що в другій половині XIX ст. розвинутими країнами було практично завершено. Приватна морська торгівля з Китаєм і Кореєю не могла задовольнити потребу в сировинних ресурсах, а торгівля з іншими країнами була практично відсутня. Таким чином Японія була позбавлена як джерел сировини, так і ринків збуту своєї продукції. По–друге, досвід Опіумних війн Китайської імперії [20] давав можливість правлячим колам Японії зрозуміти всю небезпеку від втрати економічної та політичної незалежності і перетворення країни в колоніальний придаток Британської імперії, Франції або США.

На нашу думку, прагматичне усвідомлення зовнішніх та внутрішніх викликів і загроз, що склалися навколо Японії на той історичний період, а також необхідність захисту своїх політичних та економічних інтересів агрегували перед урядом Японії три стратегічних завдання:

1) прискорений розвиток освіти і науки (вирішує проблему найбільш ефективного розподілу і використання внутрішніх та імпортованих ресурсів; забезпечує підготовку кваліфікованих трудових ресурсів та інженерних кадрів, здатних працювати із сучасною технікою та технологіями; закладає основу для розвитку нової наукової системи на базі найсучасніших знань того часу);

2) розвиток торговельного флоту (вирішує проблему забезпечення сировинними та іншими ресурсами; розширює ринки збуту власної продукції);

3) створення сучасної армії та військово–морського флоту для захисту та просування своїх інтересів на суші і на морі.

У сучасному інноваційному контексті такі урядові кроки вказують на початок інституціоналізації науково–освітньої сфери та початок цільового формування державно–адміністративної інноваційної системи, орієнтованої на максимальне прискорення НТП.

Останні два десятиріччя XIX ст. характеризуються значним посиленням державного впливу на науку, освіту та промисловість, чим забезпечується швидка індустріалізація та мілітаризація Японії. Уряд прискорює інституційні реформи, реалізуючи: запровадження власної грошової одиниці (ієни); введення в дію банківського, комерційного, земельного та податкового законодавства, законодавства щодо захисту і дотримання авторських прав; створення фондових бірж, державної мережі залізниць і системи зв'язку [13, 21].

Подальше реформування системи освіти і науки призводить до утворення державної мережі спеціалізованих науково–дослідних лабораторій та інститутів, розгортання державної системи субсидування наукових досліджень і створення з тією ж метою мережі приватних фондів, проведення за державно–приватні кошти передових досліджень з електроенергетики, фізики, хімії, медицини, бактеріології, металів, авіації, заснування чотирьох Імператорських університетів, міжнародного визнання робіт японських вчених, витіснення іноземної професури японською, суттєвого розширення системи міжнародних обмінів, утворення Національної ради з питань наукових досліджень, основне завдання якої – координація наукових досліджень та поширення наукової інформації [6].

З початку 1880-х років уряд спільно з «дзайбатсу» починає масштабний трансфер технологій, імпорт найсучаснішого обладнання, найм інженерів та інших фахівців на Заході. Наприкінці XIX – початку XX ст. промисловість значно розширює свій кадровий потенціал: система освіти швидко забезпечує її кваліфікованими інженерним та технічним персоналом, здатним працювати з передовим технологічним обладнанням. Близько 30% коштів, що виділяються на розвиток НДР промисловістю, використовуються на дослідження технологій, доступних для придбання та доцільних для копіювання; імпортні технології доповнюються місцевими, порівнюються на предмет ефективності, у випадку необхідності – адаптуються до місцевих умов та вимог [7, 6, 21]. Саме так, на нашу думку, Японія паралельно реалізовує сценарії запозичення та імітації чужих розробок (притаманні раннім інноваційним системам), а також їх вдосконалення (притаманні тим, що розвиваються), що вказує на цільове «перестрибування» еволюційних періодів формування інноваційних систем. Про темпи індустріалізації економіки Японії свідчить розвиток кораблебудування (+1914% за 20 річний період, з 1893–1913 років), дані щодо якого наведені в табл. 2.

Таблиця 2. Динаміка зростання кораблебудування в Японії з 1893 по 1941 рік

Рік	1893	1913	1928	1938	1941
Водотоннажність, т	177 000	3 565 000	4 140 000	500 700	6 000 000

Джерело: складено автором на основі 21, 22.

Японія поступово бере під свій контроль більшу частину ринку промислових товарів Азії, починаючи з текстильних. Економічна політика уряду тепер базується на засадах меркантилізму (притоку іноземної валюти), імпорту сировини та експорту готової продукції. В 1897 році уряд прив'язує ієну до Золотого стандарту за курсом 1 ієна = 0,245 фунта стерлінгів, що дозволяє конвертувати її як у фунт стерлінгів, так і в долар США, забезпечені золотом. Це дає суттєвий поштовх розвитку міжнародної торгівлі. Динаміка експортно-імпортних операцій наведена в табл. 3.

Перша Китайсько-Японська війна (1894–1895), участь у міжнародному експедиційному корпусі в Китаї (1900), Російсько-Японська війна 1905 року, а також окупація Кореї (1910–1945) відкривають нові сировинні та інші ринки [21, 22].

Таким чином, станом на початок 1930-х років шлях до отримання статусу «країни світової індустріальної першості» (який окремими європейськими країнами долався впродовж понад 300 років, Сполученими Штатами – впродовж майже 140 років) Японією було «штучно стиснуто» в 50-річний історичний період: з 1880-х років XIX ст. до 30-х років XX ст. І ключову роль у цьому процесі відіграла держава.

З 1930-х років на розвиток наукових досліджень урядом починають виділятися значні суми (по 73 тис. ієн). З метою прискорення приватних науково-дослідних розробок у промисловості, а також фінансової допомоги провідним вченим, покриття витрат на дослідження і т.і. – на засадах державно-приватного фінансування в 1932 засновується Японське товариство сприяння розвитку науки (далі – ЯТРН). Уже в 1939 році бюджет ЯТРН становить суму, що у 10 разів більше, ніж виділяється на наукові дослідження урядом [6].

Військові дії в Маньчжурії (1931), а також початок Японсько-Китайської війни (1937–1945) в силу обмеженості ресурсів різко посилюють доцільність запровадження наукових методів ведення війни і викликають необхідність координації і планування державної політики Японії у воєнний час, зокрема координацію НДР. З цією метою при адміністрації прем'єр-міністра Японії створюють: Агенцію з питань планування (1937); в її складі – відділ науки (1939); Агенцію з питань технологій (1942). При міносвіті заснують Комітет з досліджень розвитку науки (далі – КДРН, 1938 рік) основна функція якого, крім адміністративної, – цілеспрямований закордонний і внутрішній пошук новітніх науково-технологічних

розробок, здатних оптимізувати використання ресурсів і підвищити ефективність промислового виробництва. З цією метою КДРН було запроваджено систему урядових наукових грантів, що збільшило державні наукові субсидії (спочатку у природничі науки) до 3 млн. ієн у 1939 році [6, 7].

Подальші організаційні зміни в структурі урядових органів, відповідальних за науково-технологічний розвиток, суттєво посилюють наукову складову: відділ науки у складі міносвіти (1940) набуває статусу управління (1942); при університетах створюються інститути Вищої наукової майстерності (1937–1945); заснуються державні інститути з дослідження можливостей природничих наук (1941); електронної фізики (1942); етнології (1943); статистичної математики (1944) тощо [6].

Поразка у Другій світовій війні та руйнація третини промислових потужностей Японії призводять до тривалої стагнації, відставання й реорганізації системи наукових досліджень. Післявоєнні репарації та конфіскація закордонних активів Японії на суму близько 379,5 млрд. ієн (або \$25,3 млрд. в цінах 1945 року) знекровлюють економіку. Гостра нестача сировини у зв'язку з суворим контролем торгівлі з боку США та союзників зруйнована система розподілу ресурсів, інфляція та збитки фінансових установ призводять до впровадження урядом системи «пріоритетного виробництва» і Першого плану раціоналізації сталеплавильного виробництва (кінець 1940-х – початок 1950-х). Вона включає: нормування товарів, контроль за цінами і матеріалами, кредитування промисловості, зниження податкового тиску (спеціальні амортизаційні відрахування на ключові елементи машин і механізмів, звільнення їх від оподаткування), боротьбу з інфляцією, встановлення фіксованого валютного курсу 315 ієн / \$1, передачу міжнародної торгівлі в руки приватних компаній, запуск планів раціоналізації інших галузей і т.і. [23].

Організаційні перетворення в уряді оптимізують співпрацю «бізнес – держава»: Наукова рада Японії (1949), склад якої обирається самими науковцями, напряду підпорядковується прем'єр-міністру як дорадчий орган; новостворене Міністерство міжнародної торгівлі та промисловості (далі ММТП, 1949) наділене правом домовлятися на міжнародних ринках щодо зниження цін та покращення умов технологічного імпорту для промисловості (1950); з початку 1950-х для реалізації промислової політики уряд запроваджує спеціальні заходи оподаткування промисловості [23].

Таблиця 3. Динаміка зростання експортно-імпортних операцій Японії за період з 1891 по 1929 рік, у \$ млн., забезпечених золотом

Період	1891–1895	1901–1905	1906–1910	1911–1913	1925–1929
Імпорт	55	175	230	320	1050
Експорт	60	150	215	275	925

Джерело: складено автором на основі 21, 22.

З метою розширення фінансової підтримки та кредитного стимулювання економіки ММТП засновує Японський банк розвитку (далі ЯБР), який формує План фінансових інвестицій та кредитування – масивне об'єднання приватних і державних коштів. Спільно з Експортно-імпортним банком ЯБР, використовуючи надлишкові заощадження на поштово-ощадних і пенсійних рахунках населення, на початку 1950-х років сконцентрував капітал, що в чотири рази перевищував заощадження найбільших банків світу (!). В результаті разом із приватними банками була створена система «надмірного кредитування» (over-lending), яка використовується і сьогодні. 83% коштів ЯБР у цей час йшло на фінансування базових галузей промисловості: кораблебудування, енергетики, вугледобування та сталеплавильної галузі [23].

Подальша діяльність уряду у післявоєнний період була спрямована на: запровадження протекціоністської політики щодо захисту внутрішнього ринку (з 1952) з подальшим переходом до вільної торгівлі (1960); стимулювання власного експорту; оновлення наукової інфраструктури, субсидування фундаментальних і прикладних досліджень; впровадження різноманітних фінансових стимулів (зниження банківської відсоткової ставки та податків для промисловості, грантів для науки, розподілу валютних надходжень на закупівлю новітніх технологій); законодавчу підтримку машино- та авіабудування, новітніх галузей електронної промисловості та комп'ютерної техніки (1961), нафтопереробної промисловості (1962), електропостачання (1964), вугледобування (1965), атомної енергетики (1967), захисту авторських прав (1962, 1970); відновлення позицій Японії на міжнародній арені (приєднання до ГАТТ (1963), членства в ОЕСР та МВФ (1964)), що призвело до лібералізації прямих інвестицій та валютного обміну, зміни в державній промисловій політиці. Впродовж 1960-х це сприяло: утворенню вертикально і горизонтально інтегрованих компаній; виходу важкої і хімічної промисловості на лідируючі позиції у світі і позитивному торговельному сальдо; реалізації великих інфраструктурних проєктів; збільшенню кількості висококваліфікованих працівників у вторинних і третинних галузях промисловості; розвитку новітніх виробничих практик тощо [10, 23].

Як результат, комплекс реалізованих урядом заходів призвів до небаченого до цього часу у світі економічного піднесення. Темп зростання ВВП Японії сягнув: 7,2% у 1960 році, у 1964 році – 13,9%; у другій половині 1960-х – 11,6%. Номінальний ВВП Японії оцінений, в \$91 млрд. у 1965 році, впродовж 15 подальших років зріс майже у 12 разів – \$1,065 трлн. (1965–1980) [13, 10, 23].

Незважаючи на нафтову кризу (1973) та завершення періоду швидкого зростання, промисловість і науковий сектор Японії швидко переорієнтувалися з наукоємних на інженерні предметно орієнтовані галузі, комерціалізацію наукових відкриттів, виробництво нових високотехнологічних продуктів і послуг за рахунок використання накопичених колективних запасів знань. Заходи, здійснені в промисловості і нау-

ковому секторі щодо раціоналізації, розвитку нових видів техніки і технологій, використання атомної енергії і власних енергозберігаючих технологій у попередній період сприяли подальшому зростанню конкурентоспроможності Японії на світовому рівні, захопленню лідируючих позицій у високотехнологічних галузях і розвитку нових (альтернативної енергетики та неенергоємних виробництв) наприкінці 1970-х [13, 23]. Усе це вказує на початок переходу відновленої впродовж 1960-х років державно-адміністративної НІС Японії до сучасної розвинутої НІС та виникнення явища, що у світі отримало назву «японського економічного дива».

На нашу думку, зазначений перехід триває до сьогоднішнього дня. На це вказує майже двадцятирічна епоха «втрачених десятиліть» [1]. Проте дана тематика не є предметом даного дослідження.

Висновки

Реалізація Японією впродовж ХХ ст. двох економічно-технологічно-промислових стрибків, описаних у даній статті, є показовим свідченням того, як гнучка, виважена і сконцентрована на окремих ключових напрямках урядова політика може привести до прискореного економічного зростання. Залежно від того, які виклики і загрози стоять перед країною, держава в змозі використати широке коло інструментів та підходів для стимулювання розвитку належного середовища та прискореного розгортання інноваційних процесів (зокрема, в рамках інноваційних систем) і формування інноваційної економіки. «Азійські тигри» (Гонконг, Сінгапур, Південна Корея і Тайвань) запозичили японський досвід і це довели. Зважаючи на вкрай обмежений термін, що залишився для реалізації завдання, визначеного керівництвом щодо входження України в G-20, досвід Японії вимагає більш предметного дослідження, вдосконалення та реалізації на практиці.

Список використаних джерел

1. Lost Decade (Japan). Wikipedia – [http://en.wikipedia.org/wiki/Lost_Decade_\(Japan\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Lost_Decade_(Japan)).
2. Програма Президента України В.Ф. Януковича «Україна для людей». Офіційне інтернет-представництво Президента України. – http://www.president.gov.ua/docs/udl_ua.pdf
3. Макмиллан Ч. Японская промышленная система: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. О.С. Виханского. – М.: «Прогресс», 1988. – 400 с., ил.
4. Freeman, C., Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan, London: Frances Pinter, 1987.
5. Проект Стратегії інноваційного розвитку України від 25.06.2012. Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України. – <http://www.innovation.16mb.com/Proect250612.doc>
6. Japan's modern educational system. Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology of Japan. – http://www.mext.go.jp/b_menu/hakusho/html/others/detail/1317220.htm

7. The History of Japan's Industrial Policies. Ministry of Economy, Trade and Industry. – http://www.meti.go.jp/english/policy/economy/pdf/Policy_History.pdf
8. Grossetti Michel. The genesis of two urban innovation systems in France: Grenoble and Toulouse. Paper for the NECSTS/RICTES–99 Conference on Regional Innovation Systems. San Sebastian, 1999. – http://www.innovating-regions.org/content_db/cdddb.cfm?action=home&appid=2
9. Reinert S.A, Reinert E. S. An Early National Innovation System: The Case of Antonio Serra's 1613 Breve Trattato, Institutions and Economic Development/Istituzioni e Sviluppo Economico, Vol. 1, No. 3, 2003.
10. Odagiri H. and Goto A. «The Japanese system of innovation: past, present and future,» in R.R. Nelson, ed., National Innovation Systems: A Comparative Analysis. New York: Oxford University Press, 1993.
11. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / За наук. ред. І.П. Макаренка. – К.: Інститут проблем національної безпеки, 2007. – 520 с.
12. Griffiths Ph.A. Building Innovation System. Science Initiative Group. Institute for Advanced Study, 2005. – http://sig.ias.edu/files/pdfs/IAC_Innovation_2_05.pdf
13. Economic history of Japan. Wikipedia. – http://en.wikipedia.org/wiki/Economic_history_of_Japan
14. Perez, Carlota Technological revolutions and techno-economic paradigms. TOC/TUT Working Paper No. 20. Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics. The Other Canon Foundation, Norway and Tallinn University of Technology, Tallinn. 2009. – <http://www.carlotaperez.org/papers/PerezTRsTEPsTUTWP20.pdf>
15. A History of the Committee on Science and Technology. US House of Representatives. 85th–110th Congresses, 1958–2008. 2008. 156 p.
16. Demographics of the United States. Wikipedia. – http://en.wikipedia.org/wiki/Demographics_of_the_United_States
17. Cotton. Dictionary of American History. 2003. – <http://www.encyclopedia.com/topic/cotton.aspx>
18. Panic of 1837. Wikipedia. – http://en.wikipedia.org/wiki/Panic_of_1837
19. Smithsonian Institution. – http://en.wikipedia.org/wiki/Smithsonian_Institution
20. Опiumная война. Википедия. – <http://ru.wikipedia.org>
21. Empire of Japan. Wikipedia. – http://en.wikipedia.org/wiki/Empire_of_Japan
22. Foreign commerce and shipping of Empire of Japan. Wikipedia. http://en.wikipedia.org/wiki/Foreign_commerce_and_shipping_of_Empire_of_Japan
23. Japanese post-war economic miracle. Wikipedia – http://en.wikipedia.org/wiki/Japanese_post-war_economic_miracle

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

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

Статистичне прогнозування за допомогою моделей нейронних мереж

Нейронні мережі вже давно стали популярним методом нелінійного статистичного прогнозування. В цій роботі досліджується мережа, заснована на стохастичній моделі, що має багаторівневу архітектуру прямого зв'язку з випадковими зв'язками між модулями і частотною характеристикою з перешкодами. Отримана байєсівська методика, виведена шляхом логічного розв'язку для цієї моделі, базується на фільтрі Калмана. Розроблений при цьому алгоритм навчання узагальнює так званий одновимірний метод Ньютона, що втілює алгоритм, популярний нині в літературі з нейронних мереж. У статті представлений чисельний метод прогнозування хаотичних часових рядів з перешкодами і показана більш висока точність прогнозування нового алгоритму порівняно з алгоритмом Ньютона.

Ключові слова: нейронні мережі, нелінійне статистичне прогнозування, стохастична модель, байєсівська методика, фільтр Калмана, одновимірний метод Ньютона, хаотичні часові ряди.

Нейронные сети уже давно стали популярным методом нелинейного статистического прогнозирования. В этой работе исследуется сеть, основанная на стохастической модели, имеющая многоуровневую архитектуру прямой связи со случайными связями между модулями и частотной характеристикой с препятствиями. Полученная байесовская методика, выведенная путем логического решения для этой модели, базируется на фильтре Калмана. Разработанный при этом алгоритм обучения обобщает так называемый одномерный метод

Ньютона, воплощающий алгоритм, популярный ныне в литературе по нейронным сетям. В статье представлен численный метод прогнозирования хаотических временных рядов с препятствиями и показана более высокая точность прогнозирования нового алгоритма по сравнению с алгоритмом Ньютона.

Ключевые слова: нейронные сети, нелинейное статистическое прогнозирование, стохастическая модель, байесовская методика, фильтр Калмана, одномерный метод Ньютона, хаотические временные ряды.

Neural networks have become a popular method of non-linear statistical prediction. In this paper we present a network, based on a stochastic model, which has a multi-level architecture of a direct link with random connections between the modules and the frequency response of an obstacle course. The resulting Bayesian method, derived by logical solutions for this model, based on the Kalman filter. Designed with the learning algorithm generalizes the so-called one-dimensional Newton's method, which embodies an algorithm popular nowadays in the literature on neural networks. The paper presents a numerical method for predicting chaotic time series with obstacles and show higher prediction accuracy of the new algorithm compared to the algorithm of Newton.

Постановка проблеми. Ця стаття описує новий підхід до проблеми прогнозування нелінійних часових рядів. Іноді нелінійність в еволюції часу демонструє характерні риси, які можуть бути досить добре описані за допомогою існуючих

параметризованих класів нелінійних моделей, таких як білінійні або граничні моделі. Частіше нелінійність є результатом у край нерегулярної поведінки зі складними часовими залежностями, і визначення специфічної нелінійної моделі може бути важким.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Підхід, описаний у цій статті, ґрунтується на стратегії, запропонованій у нещодавній роботі з теорії нейронних систем. У цій теорії широкий клас моделей нейронної мережі представлений у вигляді пристроїв з обробки та розподілу інформації, основним завданням яких є складання моделей на базі потоків вхідних даних (див. Герц, Крог та Палмер [8]; Румельхарт та Макклеланд [17]).

Дотримуючись теорії Лапедеза та Фарбера [11], а також Джонса та ін. [9], ми застосовуємо цю стратегію до проблеми прогнозування нелінійних часових рядів. Ми моделюємо доступні для огляду часові ряди у вигляді систем обробки інформації, де інформація у вигляді системи екстраполяторів перетворюється та розподіляється через систему зв'язувань серед обмеженого числа модулів (нейронів), щоб одержати відповідь системи. Точніше, ми вводимо стохастичну модель нейронної мережі, засновану на багатошаровій архітектурі прямого зв'язку з випадковими зв'язками між модулями та реакціями зашумленої системи. Представляючи цю модель у вигляді просторового стану, ми надалі розробляємо статистичну методіку прогнозування, виведену на основі фільтра Калмана.

Метою написання статті є презентація ефективної методики статистичного моделювання за допомогою нейронно-мережових моделей. Мета досягається наступним чином. У першому підрозділі основного змісту описується архітектура прямого зв'язку прогнозуючої мережі Connectionist Normalized Local Spline (CNLS) (нормалізований локальний сплайн). У другому підрозділі представлено стохастичне динамічне узагальнення цієї мережі, виходячи з випадкової структури, як у зв'язках, так і в реакції системи. В третьому підрозділі представлений байесівський алгоритм дослідження для стохастичної мережі. У четвертому підрозділі представлений метод оптимізації Ньютона, популярний сьогодні оновлюваний алгоритм, використовуваний у мережі CNLS як особливий випадок нашого байесівського алгоритму. В п'ятому розділі використовується стохастична мережа для прогнозування зашумлених хаотично часових рядів і аналізується, як помилка прогнозування залежить від рівня шуму в системі та параметрів навчального алгоритму. Зокрема, продемонстровано, що можна суттєво покращити метод Ньютона. Нарешті, у шостому підрозділі показано, що стохастична мережа включає, як особливий випадок, деякі стандартні моделі часових рядів, в тому числі лінійні авторегресивні моделі, граничні моделі та моделі, що залежать від стану в авторегресивній формі.

Виклад основного матеріалу

Архітектура мережі

Щоб створити модель прогнозуної нейронної мережі, ми вибираємо багатошарову структуру з динамікою прямого зв'язку. Зокрема, ми ухвалюємо прогнозу мережу CNLS, введenu Джонсом та ін. [9]. Вона складається з трьох упорядкованих шарів вузлів: кінцевого вхідного шару з p вузлами, одного схованого або проміжного шару з q вузлами і кінцевого вихідного шару. Хоча, в принципі, мережа могла б мати довільне число пристроїв висновку, в цій статті ми обмежимося випадком з одним пристроєм висновку.

Мережа має просту структуру прямого зв'язку. Кожен пристрій введення повідомляє про свій стан усім схованим модулям. Ці вузли обчислюють свій стан, обробляючи інформацію, отриману від пристроїв введення, а потім повідомляють про свій стан пристрою висновку. Пристрій висновку далі використовує цю інформацію, щоб обчислювати відповідь системи. Жодна інформація не проходить «назад» або між вузлами в тому самому шарі системи.

Стан пристрою введення і позначено як X_j , а чинність зв'язку між i і схованим вузлом j буде кодуватися сполучним параметром $v_{ji} = (\mu_{ji}, y_{ji}^2)$. Стан схованого вузла j складається з двох компонентів, $\tilde{X}$ і H_j , обумовлених як $X = (X_1, \dots, X_p)$ і $v_j = (v_{j1}, \dots, v_{jp})$ у такий спосіб:

$$\tilde{X}_j = X - \mu_j$$

і

$$H_j = u(X, v_j) \equiv u_j(X) = \lambda e^{-\frac{\|\tilde{X}_j\|^2}{2\lambda_j^2}}, \quad (1)$$

де λ – нормувальний множник, який дорівнює

$$\frac{1}{\lambda} = \sum_s e^{-\frac{\|\tilde{X}_j\|^2}{2\lambda_s^2}},$$

$$s = 1, \dots, q.$$

Таким чином, згідно з (1) компонент H стану кожного схованого вузла виходить з локалізованого рецепторного поля в p -вимірному вхідному просторі, полі, зосередженому на μ_j з розмірним співвідношенням до y_j^2 .

Стохастична модель нейронної мережі

У цьому розділі ми побудуємо динамічну стохастичну модель, яка узагальнює детерміновану структуру введення-висновку, надану в (1). Ця модель має два джерела довільності. По-перше, на реакцію Y будуть впливати випадкові збурення, відповідні до спостережуваного шуму. По-друге, чинність зв'язку між схованими модулями та пристроєм висновку порушується випадковим збурюванням параметрів β_j , відповідних до системних шумів.

Ми зараз описуємо стохастичну модель для мережі, використовуючи примітки розділу 2. Для ряду вхідних значень $X_1, X_2, \dots$, визначимо ряд послідовних реакцій $Y_1, Y_2, \dots$ за допомогою таких трьох динамічних рівнянь:

$$\begin{aligned} Y_t &= \mathbf{u}(\mathbf{X}_t) \mathbf{w}(\mathbf{X}_t) + a_t, \\ \mathbf{w}(\mathbf{X}_{t+1}) &= \mathbf{w}(\mathbf{X}_t) + (\mathbf{X}_{t+1} - \tilde{\mathbf{X}}_{jt}) \\ \beta_{jt+1} &= \beta_j + \xi_{jt+1} \end{aligned} \quad (2)$$

де a_t і ξ_j означають спостережувані шуми та системні шуми, $t = 1, 2, \dots$ і $j = 1, \dots, q$.

Шумові змінні відповідають наступним припущенням розподілу: $\{a_t\}$ і $\{\xi_{jt+1}\}$ незалежні, O означає гаусіан для білих шумів; a_t має дисперсію R_t та ξ_t має коваріантність Q_t . В (3)

параметри β_{jt} мають випадкові значення. Це також особливість залежних від стану моделей, описаних Прістлі (1988).

Щоб отримати методи оцінки і прогнозування параметра зі стохастичної моделі, описаної раніше, і зв'язати цю модель з іншими в літературі часових рядів, корисно представити це в такому компактному вигляді:

$$Y_t = \mathbf{h}(\mathbf{X}_t) \mathbf{g}(\mathbf{X}_t) + a_t, \quad (4)$$

і

$$\mathbf{g}(\mathbf{X}_{t+1}) = \mathbf{G}(\mathbf{X}_{t+1}) \mathbf{g}(\mathbf{X}_t) + \mathbf{b}_{t+1}, \quad (5)$$

де $\mathbf{h}(\mathbf{X}_t) \in q(p+1)$ -вектором, вираженням як

$$\mathbf{h}(\mathbf{X}_t) = (u_1(\mathbf{X}_t), \dots, u_q(\mathbf{X}_t); 0; \dots; 0), \quad (6)$$

$\mathbf{g}(\mathbf{X}_t) \in q(p+1)$ -вектором, вираженням як

$$\mathbf{g}(\mathbf{X}_t) = (w_1(\mathbf{X}_t), \dots, w_q(\mathbf{X}_t); \beta_{1t}; \dots; \beta_{qt}), \quad (7)$$

і матриця $\mathbf{G}(\mathbf{X}_{t+1})$ визначається як

$$\mathbf{G}(\mathbf{X}_{t+1}) = \begin{pmatrix} \mathbf{I}_q & \vdots & \mathbf{D}(\mathbf{X}_{t+1}) & \mathbf{0} & \mathbf{0} \\ \mathbf{0} & & \mathbf{D}(\mathbf{X}_{t+1}) & \mathbf{0} & \\ \mathbf{0} & & \mathbf{0} & \mathbf{D}(\mathbf{X}_{t+1}) & \\ \dots & \dots & \dots & & \\ \mathbf{0} & \vdots & \mathbf{vI}_{pq} & & \end{pmatrix},$$

де $\mathbf{I}_q$ — $(q \times q)$ одинична матриця і

$$\mathbf{D}(\mathbf{X}_{t+1}) = (\mathbf{X}_{1,t+1} - \mathbf{X}_{1,t}, \dots, \mathbf{X}_{p,t+1} - \mathbf{X}_{p,t}).$$

Шумовий компонент в (5) представлений як $q(p+1)$ -вектор-стовпчиком $\mathbf{b}_{t+1}$, де $\mathbf{b}_t = (0, \dots, 0; \xi_{1t}, \dots, \xi_{qt})$, $\xi_{jt} = (\xi_{1jt}, \dots, \xi_{pjt})$, $j = 1, \dots, q$, $\xi_t = (\xi_{1t}, \dots, \xi_{qt})$.

У цій формулі ми бачимо, що стохастична модель мережі — це особливий випадок моделі в просторі станів, описаної, наприклад, Аокі [1]: (4) є рівнянням спостереження та (5) є системним рівнянням, де $\theta(\mathbf{X}_t)$ — вектор стану системи. Таким чином, узагальнення мережі та результати, описані в цій статті, можна розглядати в дусі роботи, представленої Де Джонгом [4], Гордоном та Смітом [7], Мейнхольдом та Сінгпурвалом [12], Тодіні [18], і Вестом, Харрісоном та Мігоном [20].

Модель також посиляється на роботи, опубліковані в літературі з нейронних мереж. Локально настроєна мережа, представлена Муді та Даркеном [13], і мережа регуляризації Погіо та Жироссі [14] — це особливі випадки моделі в просторі станів, описаної тут, у яких функція з'єднання $w(\mathbf{X}_t)$ — константа, w_t . Для цих мереж представлення моделі в просторі станів має вигляд простої формули

$$Y_t = h(\mathbf{X}_t) w_t + a_t$$

$$\text{та } w_{t+1} = G_{t+1} w_t + \xi_{t+1}$$

де G_{t+1} — відома $(q \times q)$ матриця.

У результаті стохастичний алгоритм навчання, описаний у наступному розділі, також міг бути застосований до цих мереж (Полі та Джонс 1990, 1991).

Стохастичний навчальний алгоритм

Ми зараз переходимо до проблеми прогнозування майбутнього значення ряду Y_{n+1} , виходячи з набору отриманих даних $Y_t, t = 1, \dots, n$. Як введення в наш прогнозний алгоритм потім ми будемо використовувати вектор $\mathbf{X}_{n+1} = (Y_n, Y_{n-1}, \dots, Y_{n-m})$. Алгоритм буде демонструватися на наборі прикладів за формулою $(Y_t, \mathbf{X}_t, t = 1, \dots, n)$. Екстраполятор, який мінімізує MSE (середньоквадратичну погрішність), — це умовний очікуваний результат Y_{n+1} при $\mathbf{X}_{n+1}$ (див. Прістлі 1988).

Таким чином, наше завдання — визначити, що на підставі моделі, описаної в (4) і (5). Для цього ми надамо кожному t гаусівський апіорний розподіл за вектором θ , який є незалежним від a_t і ξ_t . Потім, після одержання Y_t , стандартний байєсовський розрахунок дає апостеріорний розподіл для θ . Середнє значення і коваріантність цього розподілу, при $t = n$, мають форму (Полі та Джонс 1990):

$$\hat{\theta}_{n+1} = \mathbf{G}_n \hat{\theta}_n + \mathbf{K}_{n+1} \mathbf{e}_{n+1}$$

$$\Sigma_{n+1} = (\mathbf{I} - \mathbf{K}_{n+1} \mathbf{h}_{n+1}) \mathbf{P}_{n+1}$$

при $\mathbf{K}_{n+1} = \mathbf{P}_n \mathbf{h}'_n (\mathbf{h}_n \mathbf{P}_n \mathbf{h}'_n + R_n)^{-1}$ де $\mathbf{P}_n = \mathbf{G}_n \Sigma_{n-1} \mathbf{G}'_n + \mathbf{Q}_n$ та

$\mathbf{e}_n = Y_n - \mathbf{h}_n \mathbf{G}_n \hat{\theta}_{n-1}$. Для полегшення демонстрації ми пропущили залежність θ, G і h від $\mathbf{X}_n$. Визначення $\hat{\theta}_{n+1}$ в (8) досягається шляхом відновлення екстраполятора параметра

$G_n \hat{\theta}_{n+1}$ за нового одержання Y_{n+1} . Екстраполятор $G_n \hat{\theta}_{n+1}$ фактично коригується, або поновлюється прогнозованою погрішністю $\mathbf{e}_{n+1}$. Вплив цієї прогнозованої погрішності на $\hat{\theta}_{n+1}$ коректується формулою $\mathbf{K}_{n+1}$, яка може розглядатися як швидкість навчання алгоритму. Також коваріаційна матриця Σ_{n+1} в (9) актуалізує відповідні значення прогнозованого розподілу, одержувані від $\mathbf{P}_{n+1}$, за швидкості навчання $\mathbf{K}_{n+1}$ і елементів виміру h_{n+1} .

Випереджувальний екстраполятор Y_n потім приймає форму $Y_n = \mathbf{h}_{n+1} \mathbf{G}_n \hat{\theta}_n$, з прогнозованою дисперсією, що виражається як $\mathbf{K}_{n+1} = \mathbf{h}_{n+1} \mathbf{P}_{n+1} \mathbf{h}'_{n+1} + R_n$.

Оскільки рекурсії (8) і (9) представляють актуалізуючі рівняння методу фільтрації Калмана, що навчає стохастичний алгоритм, описаний вище, має звичайні властивості цього методу. Важливо відзначити, що оптимальність фільтра Калмана залежить від правильної специфікації моделі; тобто, що запропонована модель описує процес, який генерує дані [Берк [2]]. Це звичайно не є метою моделі, наданої в розділі 3, мета якої – просто мотивувати представлення ефективного алгоритму прогнозування. Успіх моделі має оцінюватися з погляду успіху алгоритму прогнозування, до якого він веде.

Метод оптимізації Ньютона

Метод оптимізації Ньютона для оцінки параметра і прогнозування в детермінованих багаторівневих мережах є на даний момент одним із найпопулярніших методів у літературі з нейронних мереж (Герц, Круг, і Палмер [8]). Щоб визначити зв'язок цього методу з методом фільтрації Калмана, розглянутим у цій статті, ми зараз розглянемо часову еволюцію, змодельовану за відсутності шуму.

Використовуючи ту ж мережну архітектуру, описану в (2), ми розглянемо наступну модель у просторі станів:

$$Y_{t+1} = \mathbf{u}(\mathbf{X}_t) \mathbf{w}(\mathbf{X}_t)$$

і

$$\mathbf{w}(\mathbf{X}_{t+1}) = \mathbf{G}_{t+1} \mathbf{w}(\mathbf{X}_t),$$

де $\mathbf{u}(\mathbf{X}_t) = (u_1(\mathbf{X}_t), \dots, u_q(\mathbf{X}_t))$ – перші q елементів $h(\mathbf{X}_t)$ в (6),

$\mathbf{w}(\mathbf{X}_t) = (w_1(\mathbf{X}_t), \dots, w_q(\mathbf{X}_t))$ – перші q елементи вектора $\theta(\mathbf{X}_t)$ в (7), і $\mathbf{G}_{t+1} = I_q$ – одинична матриця. Потім ми приймемо гаусівський апіорний розподіл для $\mathbf{w}$ із середнім $\hat{\mathbf{w}}_1$ та одиничною матрицею коваріантності.

Оновлена формула для $w(\mathbf{X}_t)$, отримана за рекурсивним алгоритмом, описаним у попередньому розділі, для $t = n$, дає нам

$$\mathbf{w}(\mathbf{X}_{n+1}) = \mathbf{w}(\mathbf{X}_n) + \mathbf{K}_{n+1} \mathbf{e}_{n+1} \quad (10)$$

при $\mathbf{K}_{n+1} = (u_1(\mathbf{X}_{n+1}) / [\sum_j u_j^2(\mathbf{X}_{n+1})], \dots, u_q(\mathbf{X}_{n+1}) / [\sum_j u_j^2(\mathbf{X}_{n+1})])$.

Ця формула ідентична рекурсивній оновлюючій формулі, отриманій Джонсом та ін. [9], який використовував одномірний метод оптимізації Ньютона. Таким чином, для негучних даних і одиничної матриці переходів метод оптимізації Ньютона виводить правило відновлення, яке є особливим випадком стохастичного навчального алгоритму, отриманого раніше для стохастичної моделі мережі. Для порівняння з методом алгоритму зворотного поширення, див. Вайт [21].

Використання стохастичної мережі для прогнозування нелінійних часових рядів

З метою ілюстрації ми представляємо результати чисельного аналізу, в якому використовувалася стохастична нейронна мережа для прогнозування нелінійних часових рядів. У цьому прикладі ми аналізуємо хаотичні часові ряди, значення яких визначаються за логістичною схемою. Складна проблема прогнозування хаотичних часових рядів нещодавно досліджувалася теоретиками динамічних систем, які

ввели великий і цікавий клас методологій (Касдаглі [3]; Фармер та Сидорович [5]; Гібсон та ін. [6]; див. також Лапедес та Фарбер [11] для прогнозування за допомогою детерміністичної мережі).

Набір даних, за якими ми прагнемо дати прогноз, визначається за логістичною схемою $Y_{t+1} = 4Y_t(1 - Y_t)$, забрудненою шумами спостереження $a_t = N(0,1)$.

Для прогнозування цього ряду ми використовуємо прогнозуючу модель нейронної мережі, представлену в (4) і (5), з одним пристроєм введення і п'ятьма рівномірно розташованими схованими вузлами. Функція активації в схованих вузлах прийнята у вигляді нормалізованого гаусіана, тоді

$$u_j(\mathbf{X}) = \lambda \exp\left\{-\frac{\|\tilde{\mathbf{X}}_j\|^2}{2\lambda_j^2}\right\} \text{ як в (1), при } 1/\sigma_j^2 = 4.$$

Ми порівняли роботу двох різних оновлюючих алгоритмів: специфічної версії навчального стохастичного алгоритму (LSA) розділу 4, описаної в попередньому параграфі, і одномірного методу Ньютона (1DN). Прогнози, вироблені цими двома алгоритмами, були порівняні за допомогою нормалізованої помилки прогнозування

$$\varepsilon = E_{\Omega} (Y_{n+\tau} - Y_{n+\tau}^*)^{1/2} / \left\{ E_{\Omega} (Y_{n+\tau} - E_{\Omega}(Y_{n+\tau}^*))^{1/2} \right\},$$

де $Y_{n+\tau}^*$ є прогнозними значеннями, отриманими шляхом навчання мережі за допомогою навчальної методики, $E_{\Omega}(Y_{n+\tau})$ є середнім значенням даних, τ – час випередження

прогнозу, і E_{Ω} означає оператор усереднення для прогнозованих даних.

Висновки

1. Моделі нейронної мережі для прогнозування, розглянуті в цій статті, включають в якості особливих випадків такі знайомі часові ряди, як: лінійні авторегресивні моделі, граничні моделі та моделі, що залежать від стану модельованої системи в авторегресивній формі. Усі ці моделі можуть застосовуватися з використанням базової архітектури нейронної мережі, як було представлено тут, але без схованих вузлів, так званої простої перцептронної архітектури.

Щоб переконатися в цьому, див. стохастичну мережу, представлену в (4), з використанням минулих значень рядів як вхідних даних; тобто, $\mathbf{X}_t = (Y_{t-1}, Y_{t-1}, \dots, Y_{t-p})$. Якщо функції зв'язку є константою і відсутні сховані шари, стохастична мережа зводиться до $Y_t = \mathbf{X}_t \mathbf{w} + a_t$, тобто до лінійної авторегресивної моделі порядку p .

А тепер припустимо, що функції зв'язку приймають вигляд

$$\mathbf{w}(\mathbf{X}_t) = \mathbf{w}_t^{(j)}, \text{ якщо } \mathbf{X}_t \in C^{(j)}, j = 1, 2, \dots, q,$$

де $\mathbf{w}_t^{(j)}$ – константи, а $C^{(j)}$ – задані області в R^p . Припустимо також, що немає жодного схованого шару. Тоді мо-

дель стохастичної нейронної мережі зводиться до граничної моделі (Полі 1987; Тонг 1980).

І нарешті, якщо ми тільки припустимо відсутність схованих вузлів і будемо підтримувати залежність функцій зв'язки від вхідних значень, як у [4], то модель буде відповідати моделі, що залежить від стану модельованої системи з авторегресивною схемою (Прістлі [16]).

У літературі з нейронних мереж є численні підтвердження того, що, на відміну від простих персептронів, сховані вузли можуть суттєво поліпшувати роботу мережі з цілого ряду завдань. Тому цілком доцільно досліджувати, чи можуть варіанти представленої тут загальної стохастичної мережі зі схованими вузлами запропонувати аналогічні переваги перед моделями з часовими рядами, згаданими в попередніх параграфах.

2. У нашій стохастичній моделі параметри (μ_j, σ_j^2) , що визначають локальні рецепторні поля, через які сховані вузли реагують на введені дані, незмінні. Дуже бажано було б також змодельовати ці параметри як випадкові таким чином, щоб вони (і локальні поля, які вони визначають) могли бути адаптивно скоректовані залежно від даних, що вводяться. Таке розширення моделі потребувало б нелінійної версії фільтра Калмана, щоб здійснювати відновлення параметрів і прогнозу. На даний ведеться робота над таким розширенням даної моделі.

Список використаних джерел

1. Aoki M. State-Space Modeling of Time Series. – Berlin: Springer-Verlag. – 1987.
2. Berk R.H. Limiting Behavior of Posterior Distribution When the Model is Incorrect. – The Annals of Mathematical Statistics. – Vol. 37. – 1966. – P. 51–58.
3. Casdagli M.L. Nonlinear Prediction of Chaotic Time Series. – Physica D. – Vol. 35. – 1989. – P. 335–356.
4. De Jong P. The Diffuse Kalman Filter. – The Annals of Statistics. – Vol. 19. – 1991. – P. 1073–1083.
5. Farmer J.D., Sidorowich J.J. Predicting chaotic time series. – Physics Review Letters. – Vol. 59. – 1987. – P. 845–847.
6. Gibson J.F., Farmer J.D., Casdagli M., Eubank S. An Analytic Approach to State Space Reconstruction. – Physica D. – Vol. 57. – 1992. – P. 1–30.
7. Gordon K., Smith A.F. Modeling and Monitoring Discontinuous Changes in Time Series // Bayesian Analysis of Time Series and Dynamic Models, ed. J. C. Spall. – New York: Marcel Dekker. – 1988.
8. Hertz J., Krogh A., Palmer R. Introduction to the Theory of Neural Computation. – Santa Fe Institute Studies in the Science of Complexity, Amsterdam: Addison-Wesley. – 1991.
9. Jones R.D., Lee Y.C., Barnes C.W., Flake G.W., Lee K., Lewis P.S., Qian S. Function Approximation and Time Series Prediction With Neural Networks. – Working Paper LA-UR 9021. – Los Alamos, NM: Los Alamos National Laboratory. – 1989.
10. Jones R.D., Lee Y.C. Nonlinear Adaptive Computation. – Los Alamos, NM: Los Alamos National Laboratory. – 1991.
11. Lapedes A.S., Farber R.M. Nonlinear Signal Processing Using Neural Networks: Prediction and System Modeling. – Working Paper LA-UR 872662. – Los Alamos, NM: Los Alamos National Laboratory. – 1987.
12. Meinhold H.J., Singpurwalla N.D. Robustification of Kalman Filter Models. – Journal of the American Statistical Association. – Vol. 84. – 1989. – P. 479–486.
13. Moody J., Darken C.J. Fast Learning in Networks of Locally Tuned Processing Units. – Neural Computation. – Vol. 1. – 1989. – P. 281–294.
14. Poggio T., Girosi F. Regularization Algorithms for Learning That are Equivalent to Multilayer Networks. – Science. – Vol. – 247. – 1990. – P. 978–982.
15. Poli I., Jones R.D. A Predictive Algorithm for Noisy Feed-forward Neural Nets. – Technical Report. Bologna: Dip. di Statistica P. Fortunati. – 1990.
16. Priestley M. B. State-Dependent Models: A General Approach to Nonlinear Time Series Analysis. – Journal of Time Series Analysis. – Vol. 1. – 1980. – P. 47–71.
17. Rumelhart D.E., McClelland J.L. Parallel Distributed Processing: Explorations in the Microstructures of Cognition. – Cambridge, MA: MIT Press. – 1986.
18. Todini E. Mutually Interactive State Parameter (MISP) Estimation // Proc. AGU Chapman Conf. Applied Kalman Filtering Techniques – 1988. – P. 58–72.
19. Tong H., Lim K.S. Threshold Autoregression, Limit Cycles, and Cyclical Data. – Journal of the Royal Statistical Society. – Ser. B. – Vol. 42. – 1980. – P. 245–292.
20. West M., Harrison P.J., Migon H. S. Dynamic Generalized Linear Models and Bayesian Forecasting. – Journal of the American Statistical Association. – Vol. 80. 1985. – P. 73–97.
21. White H. Some Asymptotic Results for Learning in Single Hidden-Layer Feedforward Network Models. – Journal of the American Statistical Association. – Vol. 84. – 1989. – P. 1003–1013.

Інвестиції суб'єктів господарювання України: необхідність структурних змін

Досліджено пропорції інвестування в матеріальні, нематеріальні та фінансові активи підприємств у 2000–2010 роках. Виявлено деформації структури інвестицій та значне перевищення інвестицій у фінансові активи над інвестиціями в основний капітал на тлі високого рівня зносу, морального та фізичного старіння основних засобів, що вимагає кардинально нової політики інвестування та зміни структури інвестицій.

Ключові слова: капітальні інвестиції, інвестиції в матеріальні та нематеріальні активи, інвестиції в основний капітал, фінансові інвестиції, нагромадження основного капіталу.

Исследованы пропорции инвестирования в материальные, нематериальные и финансовые активы предприятий в 2000–2010 годах. Выявлены деформации структуры инвестиций и значительное превышение инвестиций в финансовые активы на фоне высокого уровня износа, морального и физического старения основных фондов, что требует кардинально новой политики инвестирования и изменения структуры инвестиций.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, инвестиции в материальные и нематериальные активы, инвестиции в основной капитал, финансовые инвестиции, накопление основного капитала.

The components of enterprises' investments into the real, intangible assets and financial assets are investigated for 2000–2010 period. Distortions in the investments' structure are revealed, as well as significant surplus of financial investments over the investments into the fixed assets. Against a background of high depreciation of fixed assets, their moral and physical obsolescence all above calls for radically new investment policy and transformation in the structure of investments.

Keywords: capital investments; real, intangible assets; financial assets, financial investments, gross fixed capital formation.

Постановка проблеми. Інвестиційні ресурси належать до головних чинників забезпечення економічного зростання. На практиці інвестиції спрямовуються в основний і оборотний капітал, нематеріальні та фінансові активи. У статті зосереджена увага на пропорціях, що склалися між інвестиціями в матеріальні, нематеріальні та фінансові активи. На даний час офіційною статистикою оприлюднюється динаміка валових капітальних інвестицій [1, 2], складовою частиною яких є інвестиції в основний капітал. Проте інвестиції підприємств у фінансові активи поки що не стали предметом статистичного узагальнення та аналізу на державному

рівні. Це, у свою чергу, створює умови для безконтрольного розпорошення вільних інвестиційних ресурсів замість їх концентрації на важливих напрямках модернізації економіки. В Україні інвестиції у фінансові активи стрімко зростають і вже більш ніж утричі перевищують інвестиції в основний капітал, при тому що має місце високий рівень зносу, моральне та фізичне старіння основних засобів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економічна політика більшості країн світу в даний час спрямована на вирішення боргових проблем та подолання глобальних дисбалансів, які викликані масштабним накопиченням державного та корпоративного боргу [3, 4]. При цьому пріоритетним об'єктом аналізу та державного впливу традиційно залишається державний борг. Постановою уряду затверджена середньострокова стратегія управління державним боргом України на 2011–2013 роки [5]. На 2013 рік у проєкті Основних напрямів бюджетної політики закладено граничний обсяг державного боргу на економічно безпечному рівні не більш ніж 25% ВВП проти 27,7% на 2012 рік [6].

Варто підкреслити, що утворення боргів – проблема багатогранна. Розвинені країни для її розв'язання вживають кардинально різні заходи. Зокрема, Великобританія реалізувала програму економії, тоді як Сполучені Штати – програму фіскального стимулювання. Також різні по своїй суті рекомендації надають відомі вчені-економісти. Зокрема, Пол Кругман і Джозеф Стігліц закликають до розширення фіскальних стимулів з метою збільшення державних витрат на інвестиції в освіту та інфраструктуру, в той час як Роберт Манделл, Майрон Скоулз і Рейнхард Селт пропонують впроваджувати дуже жорсткі заходи для приборкання високого рівня заборгованості та послаблення факторів, що сприяють накопиченню боргів [7]. Українські вчені звертають увагу на те, що національна економіка знаходиться на етапі соціально-боргової кризи і існує велика ймовірність розгортання депресії [8].

Для зниження боргової залежності експерти рекомендують активне проведення структурних реформ у сфері виробництва та споживання, збільшення рівня заощадження ресурсів та темпів нагромадження капіталу, а також активно розвивати власне виробництво та розширювати внутрішній ринок. Водночас здійснити такі заходи можливо за рахунок збільшення інвестицій у реальний сектор економіки. Указом Президента України № 173 від 26 січня 2011 року затверджено склад ради вітчизняних та іноземних інвесторів, куди входять представники провідних галузей та фінансових

Дослідження виконано в рамках НДР «Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації», затвердженої Постановою Бюро відділення економіки НАНУ №6 від 08.07.2009, державний реєстраційний номер роботи 0109U004580.

установ [9], а також розробляються стимулюючі заходи у складі Програми економічних реформ, проте стан справ в інвестиційній сфері кардинально не покращився і Україна за індексом інвестиційної привабливості традиційно займає низькі місця. Тому важливого значення набуває проблема не лише пошуку шляхів для забезпечення економіки необхідними обсягами інвестицій, а й формування їх оптимальної та економічно обґрунтованої структури.

Метою статті є виявлення диспропорцій між інвестиціями в матеріальні, нематеріальні та фінансові активи підприємств та вироблення рекомендацій щодо встановлення залежності рівня приросту фінансових інвестицій від приросту інвестицій в основний капітал та нематеріальні активи.

Виклад основного матеріалу. Інвестиція (від лат. invest, вкладення коштів) – це господарська операція, що спрямована на придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів. Хоча з методологічної точки зору інвестиції поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції, предметом аналізу на державному рівні, як вже зазначалося, є лише капітальні інвестиції та їх центральна складова – інвестиції в основний капітал. Але з такою позицією не можна погоджуватися, оскільки вже тривалий час фінансові інвестиції у вигляді вкладень у різні фінансові активи (де значну частку займають вкладення у цінні папери) постійно зростають, при тому що капітальні інвестиції (вкладення коштів у реальні матеріальні, нематеріальні активи) порівняно із фінансовими залишаються на низькому рівні.

І це при тому, що основний капітал відіграє ключову роль у процесі відтворення економіки, визначаючи технічний стан виробництва, рівень капіталоозброєності праці, її продуктивність, а також стан загальної ефективності і конкурентоспроможності. За 1991–1999 роки капітальні вкладення в економіку України скоротилися більш ніж у п'ять разів. Якщо у 1990 році частка капітальних вкладень до ВВП становила 22,7%, то у 1999 році – лише 13,5%. Це безпосередньо вплинуло на стан основних засобів в національній економіці. Протягом 2000–2010 років індекс основних фондів (тобто зростання їх вартості) не перевищував

105–107%. Порівняння темпів зростання номінальної вартості основних засобів та дефлятора ВВП показує значне відставання руху вартості основного капіталу від інфляційних процесів. У цьому контексті слід звернути увагу на концепцію «глобальної фінансової крихкості» Х. Мінські, де вказується, що фінансові кризи з'являються, зокрема, через внутрішню уцербність дворівневої системи цін: цін на активи та цін поточного виробництва, що поглиблюється накопиченням боргів [10, с. 108; 11].

На початок 2011 року залишкова вартість основних засобів в Україні була на рівні 1731,3 млрд. грн., що становило лише четверту частину їх первісної вартості (табл. 1). Якщо за 2000–2010 роки первісна вартість основних засобів українських підприємств збільшилася у 8 разів, то знос – у 13,6 раза. Така динаміка свідчить про фактичну втрату індустріального базису національної економіки. Найбільш негативним є те, що знос вимірюється у значно більших обсягах, ніж приріст вартості основних засобів. Зокрема, з 2000 по 2010 рік залишкова вартість основних засобів збільшилася на 1264,9 млрд. грн., а знос у 3,6 раза більше – на 4555,2 млрд. грн.

Знос основних засобів досяг 74,9%, особливо високий рівень на транспорті та зв'язку – 94,4% (табл. 2). Тому, враховуючи недостатність інвестиційних ресурсів та їх неефективну структуру, знадобиться тривалий час для повної заміни зношеного основного капіталу і нарощення сучасного індустріального базису.

Тим часом у розвинених країнах середній строк повного оновлення основного капіталу в межах 15–20 років. У США активна частина основного капіталу оновлюється за 12–14, а в Японії – за 8–10 років.

Науковці ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» запропонували різко підвищити коефіцієнт ліквідації (вибуття) основного капіталу та збільшити інвестиційні ресурси для його заміни. Також наукові експерти рекомендували надати інвестиційному процесу таке спрямування, що забезпечує функцію відтворення капіталу. Для цього частка чистих капітальних вкладень у ВВП має збільшитися

Таблиця 1. Стан основних засобів в економіці України, млрд. грн.

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП, млрд. грн.	170,1	204,2	225,8	267,3	345,1	441,5	544,2	720,7	948,0	913,3	1082,6
Первісна вартість основних засобів	828,8	915,5	964,8	1026,2	1141,1	1276,2	1568,9	2047,4	3149,6	3903,7	6648,9
– залишкова вартість основних засобів	466,4	503,3	512,2	538,8	587,5	661,6	774,5	993,3	1251,2	1597,4	1731,3
– знос основних засобів	362,4	412,2	452,6	487,3	553,6	614,6	794,4	1054,1	1898,4	2306,3	4917,6
Введення в дію нових основних засобів	23,7	33,3	35,0	44,2	61,5	70,5	82,3	127,5	149,6	111,3	122,6
у % до зносу основних засобів	6,5	8,1	7,7	9,1	11,1	11,5	10,4	12,1	7,9	4,8	2,5
Ліквідація основних засобів	10,4	10,6	10,0	10,6	11,0	15,9	9,5	12,4	14,6	16,5	17,06
Амортизація	36,5	39,2	41,6	42,6	49,2	56,9	63,1	84,1	108,4	120,5	121,9
у % до зносу основних засобів	10,1	9,5	9,2	8,7	8,9	9,3	7,9	8,0	5,7	5,2	2,5

Джерело: розраховано за даними [2, 12, с. 7–16].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Знос основних засобів, %

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
По Україні	43,7	45,0	47,2	48,0	49,3	49,0	51,5	52,7	61,2	60,0	74,9
– сільське господарство	47,3	49,6	49,3	50,4	51,1	52,2	48,2	46,2	45,7	39,6	40,8
– промисловість	48,8	51,9	54,5	56,4	58,3	57,9	58,6	59,0	58,0	61,8	63,0
– будівництво	49,2	52,1	52,6	51,0	48,5	45,1	40,8	39,3	41,0	46,0	50,1
– транспорт та зв'язок	50,5	50,2	49,8	49,0	49,9	48,5	60,4	66,9	82,4	83,9	94,4

Джерело: за даними [12, с. 18–20].

Таблиця 3. Інвестиції в основний капітал в Україні

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Інвестиції в основний капітал, млрд. грн.	23,6	32,6	37,2	51,0	75,7	93,1	125,2	188,5	233,1	151,8	150,7*
% до ВВП	13,9	16	16,5	19,1	21,9	21,1	23,0	26,2	24,6	16,6	13,9

* Без врахування ПДВ.

Джерело: розраховано за даними [2, с. 200].

Таблиця 4. Фінансові інвестиції суб'єктів господарювання України

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Фінансові інвестиції, млрд. грн. з них:	31,6	45,2	55,9	83,9	140,3	168,2	215,8	337,8	414,6	479,8	502,9
короткострокові ²	3,36	5,85	7,45	14,1	23,03	34,1	50,4	78,96	110,2	139,2	168,7
довгострокові ³	28,2	39,4	48,4	69,8	117,3	134,1	165,4	258,9	304,4	340,6	334,2
Фінансові інвестиції, % до ВВП	18,6	22,1	24,7	31,4	40,7	38,1	39,7	46,9	43,6	52,5	38,16

* Без врахування ПДВ.

Джерело: розраховано за даними [17] без банків та бюджетних установ.

до 22–23% (для простого відтворення) і до 30% (для розширеного відтворення) [13].

В Україні старіння основних фондів відбувається швидкими темпами, а їхній знос не покривається за рахунок амортизаційних відрахувань, заміни та нововведень. Амортизаційні відрахування та введення нових основних засобів за 2010 рік становили лише 2,5% від суми зносу основних засобів (табл. 1). Низький рівень інтенсивності оновлення основних фондів указує на те, що в Україні не виконує свою функцію реновація. Для національної економіки такий стан є катастрофічним, оскільки означає зникнення об'єктивних економічних передумов подальшого прогресу, а скільки-небудь серйозні реальні програми модернізації технологічно застарілого виробничого апарату відсутні [14, с. 11]. Небезпідставно вчені як головну причину структурно-промислової кризи в Україні називають обвальне скорочення інвестицій в основний капітал [15, с. 19] (табл. 3). Особливо тривожним було те, що в окремих роках спостерігалось більш значне зниження капітальних інвестицій порівняно з падінням обсягів промислового виробництва та ВВП.

Валове нагромадження основного капіталу в 2005 році становило 22% від ВВП, у 2006 році – 24%, а в 2009–2010 роках знизилось до 18% [16], при тому що у розвинених країнах цей показник знаходиться на рівні 27–30%. З огляду на незадовільний стан основного капіталу на державному рівні необхідно вживати дієві заходи, спрямовані на збільшення інвестицій в основний капітал (табл. 3). Але попри це стрімку динаміку демонструють вкладення у фінансові активи (табл. 4).

Порівняно з 2000 роком фінансові інвестиції зросли у 15,9 раза. На кінець 2010 року фінансові інвестиції в 3,3

раза перевищували інвестиції в основний капітал, у той час як в 2000 році – у 1,3 раза (табл. 5). Довгострокові фінансові інвестиції вже досягли 334,2 млрд. грн., короткострокові – 168,7 млрд. грн. Загальні ж фінансові інвестиції сягнули 503 млрд. грн. Варто підкреслити, що фінансові інвестиції в акції, облигації, сертифікати, казначейські зобов'язання, відсоткові облигації внутрішніх державних і місцевих позик, а також вклади до статутного капіталу інших підприємств перевищують у 1,6 раза доходи Зведеного бюджету України.

Про явні диспропорції між групами інвестицій підприємств свідчить їхня структура. Якщо інвестиції в нематеріальні активи в загальній структурі інвестицій займають близько 1%, в основний капітал у різні роки 23–38%, то у фінансові активи – понад 60%, а в 2009–2010 роках – понад 70% (табл. 5).

Про надання переваги підприємствами України вкладенням капіталу у фінансовий сектор свідчить порівняння динаміки обсягу випуску товарів і послуг з випуском цінних паперів. Так, з 2000 року обсяг випуску товарів і послуг збільшився у 10,2 раза, в той час як зареєстрований випуск цінних паперів – у 17,8 раза. Експерти вважають такі тенденції свідченням зростаючого відриву фінансового сектора від реального [18, с. 84]. Можна зробити припущення, що фінансові ресурси навмисно вилучаються із реального сектору економіки. Дослідники звертають увагу, що причиною рецесії, зокрема у США, був саме перетік фінансових ресурсів

² Короткострокові (поточні) фінансові інвестиції – інвестиції, які утримуються підприємством на строк, що не перевищує один рік, і які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент.

³ Довгострокові фінансові інвестиції утримуються підприємством на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент.

Таблиця 5. Структура інвестицій суб'єктів господарювання України

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Інвестиції в основний капітал, млрд. грн.	37,2	51,0	75,7	93,1	125,3	188,5	233,1	151,8	150,7
частка, %	38,2	37,4	34,7	35,3	36,2	35,4	35,6	23,8	22,8
Інвестиції у нематеріальні активи, млрд. грн.	4,2	1,4	2,2	3,0	4,6	6,4	6,4	5,9	7,0
частка, %	4,3	1,0	1,0	1,1	1,3	1,2	1,0	0,9	1,1
Фінансові інвестиції, млрд. грн.	55,9	83,9	140,3	168,2	215,8	337,8	414,6	479,8	502,9
частка, %	57,5	61,6	64,3	63,6	62,4	63,4	63,4	75,3	76,1
Загальна сума інвестицій, млрд. грн.	97,3	136,3	218,2	264,3	345,7	532,7	654,1	637,5	660,6
%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано за даними [2, с. 198; 17].

з реального сектору у фінансовий [18, с. 98]. У фінансовий сектор інвестується більше коштів, і це завдає шкоди реальному сектору через негативний мультиплікативний ефект. Фінансовий сектор усе більше починає домінувати над реальним. Але збільшення обсягу фінансових операцій не відображають реального стану економіки. М. Бінсвангер [10, с. 108–109] свого часу зробив важливий висновок про небезпечність спрямування фінансових ринків на спекулятивні операції (випуск акцій, облігацій, поглинання, злиття).

Як свідчать дані табл. 4 і 5, фінансові інвестиції в Україні стрімко зростають. Це відбувається за рахунок збільшення вкладень у цінні папери (придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів), а також вкладення в статутні фонди дочірніх підприємств. Але слід врахувати, що на відміну від виробничого фінансове інвестування не передбачає створення нових виробничих потужностей. Крім того, фінансові інвестори не беруть участі в управлінні реальними активами. Проте саме виробничі інвестиції в змозі забезпечити приріст реального (фізичного) капіталу, оскільки спрямовуються у виробничі фонди, приріст матеріально-технічних засобів, створення нових інвестиційних товарів, що мають матеріально-речову форму. Пріоритетним має стати інвестування в будівництво виробничих споруд і комунікацій, виробництво устаткування, видобування сировини, підготовку кваліфікованих кадрів тощо. Але, як показують дані табл. 5, фінансові інвестиції в Україні значно перевищують інвестиції в основний капітал та нематеріальні активи. Це опосередковано свідчить про реальне вимивання інвестиційних ресурсів із сфери виробництва на користь сфери обігу, що стримує економічний розвиток.

Висновки

З огляду на диспропорції, що склалися між обсягами інвестицій у матеріальні, нематеріальні та фінансові активи, інвестування в інструменти фінансового ринку (вкладання до статутних фондів спільних підприємств, у різні види грошових та фондових інструментів (акції, облігації, депозитні сертифікати, казначейські зобов'язання, інші корпоративні права) може розглядатися як канал виводу капіталу із підприємств. Ці тенденції вимагають посиленої уваги урядових структур. Але такий аналіз не проводиться. Статистика не надає узагальненої інформації щодо усіх каналів інвестування. Для повного та адекватного діагностування тенден-

цій органам статистики поряд із показниками по інвестиціях в основний капітал та нематеріальні активи необхідно надавати дані щодо інвестицій у фінансові активи та реінвестиції. Міністерствам економічного профілю необхідно розробити організаційно-правові заходи стосовно кардинальної зміни структури інвестицій та збільшення обсягу коштів, що спрямовуються в реальний сектор для модернізації національної економіки та оновлення основного капіталу. Для вивірнювання диспропорцій між інвестиціями в матеріальні, нематеріальні та фінансові активи підприємств необхідно на законодавчому рівні встановити граничну стелю рівня приросту фінансових інвестицій в залежності від темпів приросту інвестицій в основний капітал та нематеріальні активи.

Список використаних джерел

1. Капітальні інвестиції в Україні за 2010 рік. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.: – 2011. – 44 с.
2. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд». – 2011. – 559 с.
3. Апокин А.Ю. Финансовая составляющая «проблемы глобальных дисбалансов» в мировой экономике. Апокин А.Ю. // Проблемы прогнозирования. – 2008. – №4. – С. 123–129. [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <<http://dlib.eastview.com/browse/doc/18846823>>.
4. Неравномерное распределение долга. [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <<http://iee.org.ua>>.
5. Постанова Кабінету Міністрів від 02.03.2011 №170 «Про затвердження середньострокової стратегії управління державним боргом на 2011–2013 роки» // zakon1. Rada.gov.ua
6. Основні напрями бюджетної політики (бюджетна резолюція) на 2013 рік [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <<http://iee.org.ua>>
7. Фактор ризику: інвестиції в реальний капітал // Українська правда (21.09.2011) // www.pravda.com.ua
8. Найденов В.С. Угроза повторной волны кризиса. [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <<http://iee.org.ua>>
9. Указ Президента України №173/2011 від 26.01.2011 «Про склад Ради вітчизняних та іноземних інвесторів» // zakon 1. Rada.gov.ua
10. Несветайлова А. Экономическое наследие Хаймана Мински // Вопросы экономики. – 2005. – №3. – С. 99–117.
11. Столбов М. Гипотеза финансовой неустойчивости Хаймана Мински и экономический кризис в России / Столбов М. // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №3. – С. 56–64.
12. Основні засоби України за 2000–2010 роки. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.: – 2011. – 293 с.

13. Національні заощадження та економічне зростання / За ред. д.е.н. Б.Є.Кваснюка; Ін-т екон. прогнозів. НАНУ. — К.: МП «Леся», 2000. — 304 с.

14. Управление экономикой переходного периода: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти: Редкол., Чумаченко Н.Г. (отв. ред.) и др. — Донецк, 2005. — 310 с.

15. Кваснюк Б.Є. Структурна перебудова економіки та її ресурси // Економіка України. — 2003. — № 11. — С. 18–28.

16. Національні рахунки України за 2010 рік. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. — К., 2011. — 153 с.

17. Сайт Державної служби статистики України / Статистична інформація / Фінанси / Необоротні активи за видами економічної діяльності. Оборотної активи за видами економічної діяльності. [Електрон. ресурс]: — Доступний з: <<http://ukrstat.gov.ua>>.

18. Левина И. К вопросу о соответствии реального и финансового секторов // Вопросы экономики. — 2006. — № 9 — С. 83–102.

О.Д. ВИТВИЦЬКА,
д.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України,
О.Б. СЛИВІНСЬКА,
аспірантка, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Підходи до визначення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору

Досліджено основні підходи до визначення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору, обґрунтовано пропозиції використання PEST-аналізу для визначення інноваційного розвитку підприємств.

Ключові слова: інноваційний розвиток, методологічні підходи, аграрні підприємства.

Исследованы основные подходы к определению инновационного развития предприятий аграрного сектора, обоснованы предложения использования PEST-анализа для определения инновационного развития предприятий.

Ключевые слова: инновационное развитие, методологические подходы, аграрные предприятия.

The basic approaches to innovation development of enterprises of the agricultural sector, the suggestions of PEST-analysis to identify innovative development companies.

Постановка проблеми. У сучасних умовах зростає конкуренція в різноманітних її проявах. Для отримання конкурентних переваг кожна країна має сформувати інноваційну економіку, економіку знань. За даними експертної оцінки техніко-технологічної структури економіки України переважають четвертий (45%) і третій (30%) технологічний уклади. В сільському господарстві збереглися (перший і другий) технологічні уклади, на які припадає 15%. Питома вага п'ятого технологічного укладу становить 10% (військово-космічна техніка і техніка зв'язку), а найвищого шостого технологічного укладу (біо- і нанотехнології) на початковій стадії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Протягом останніх років у розвинених країнах Заходу форсайтні дослідження розвитку основних напрямів інноваційного сектору все більш тісно пов'язані з тенденціями у соціально-економічній сфері. Вже в рамках першого десятиліття XXI ст. виникають передумови для наступної «хвилі» глибоких структурних перетворень на основі посилення конкуренції в наукомістких галузях.

Питанням інноваційного розвитку економіки України присвячено багато праць таких відомих вітчизняних вчених, як В. Геець, Г. Добров, О. Кристальний, М. Кропивка, В. Семиноженко, Л. Федулова, та ін.

Метою статті є систематизація підходів до визначення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору та обґрунтування пропозицій використання PEST-аналізу для визначення інноваційного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. Комплексний характер сучасних наукових і технічних проблем, глобальні процеси інтернаціоналізації господарського й суспільно-політичного життя стимулюють процес інтеграції інтелектуальних національних ресурсів. Розвиток міжнародних інформаційних мереж, глобальна дифузія нововведень, здійснюваних транснаціональними корпораціями, політичні зміни в державах Східної Європи й колишнього СРСР привели до необхідності серйозного перегляду колишніх концепцій міжнародного науково-технічного розвитку й співробітництва, можливості формування в них нових меж й перспектив.

Один з таких підходів, заснований на комплексному аналізі, що враховує відразу декілька факторів, був використаний експертами ОЕСР у дослідженні «Нові технології в 90-ті роки: соціально-економічна стратегія» (New Technologies in the 1990s. A Socioeconomic Strategy. Paris. OECD, 1988). Для порівняння обрані п'ять найважливіших напрямків технологічного розвитку: інформаційні технології; біотехнології; технології, засновані на використанні нових матеріалів; космічні технології; ядерні технології. Критеріями соціально-економічного впливу нових технологій були:

- очікувана поява нових видів продукції або послуг;
- можливість використання в різних секторах економіки;
- зменшення вартості й підвищення ефективності існуючих технологічних процесів (продуктів, систем);
- відношення громадськості до поширення даного виду технологій;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– інтерес із боку промисловості, обумовлений перспективами збільшення прибутку й підвищення конкурентоспроможності.[1]

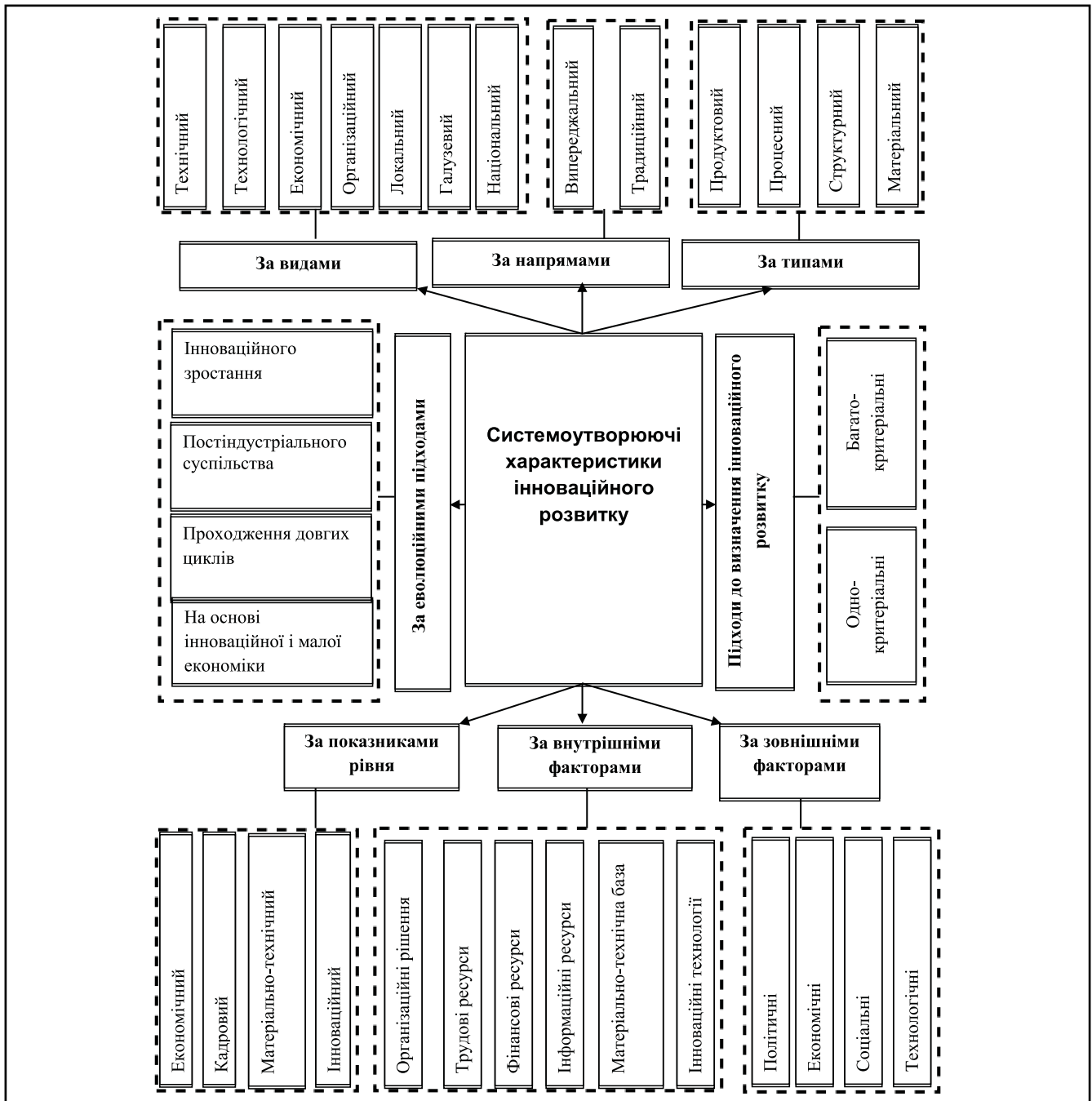
В економічній науці виділяють три головні типи моделей інноваційного розвитку індустріально розвинутих країн:

- орієнтацію на резерви в науці та реалізацію великомасштабних цільових проектів, які охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу (США, Франція, Англія);
- орієнтацію на поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища і раціоналізацію структури економіки (Німеччина, Швеція, Швейцарія);
- орієнтацію на стимулювання нововведень шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення сприй-

нятливості досягнень науково-технічного прогресу і координацію дій різних секторів у сфері науки і технологій (Японія, Південна Корея) [2].

В Україні сьогодні можна використати такі види інноваційного розвитку:

- науково-освітній, розвиток економіки знань при якій розвивають фундаментальні, прикладні дослідження в наукових установах, вищих закладах освіти, дослідних підприємствах;
- розвитку інноваційних інфраструктур – формування наукових парків, технопарків, технополісів, територіальних науково-технічних центрів (ТНТЦ) з метою ефективнішого впровадження інновацій.



Сучасний підхід до системоутворюючих характеристик інноваційного розвитку

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Перехід на новий щабель інноваційного розвитку аграрних підприємств потребує посилення інноваційної активності і нового підходу до нововведень, що поєднують знання і техніку з ринком.

Основними показниками рівня інноваційного розвитку аграрних підприємств є ринкові індикатори, що свідчать про конкурентоспроможність інновацій: інноваційні – характеризують новизну та ступінь захисту розробок (наявність патентів, ліцензій); матеріально-технічні – оснащеність необхідним обладнанням, устаткуванням, технікою, оргтехнікою, комп'ютерами тощо; кадрові – динамічні показники зміни кількості науковців та винахідників; інформаційні – забезпеченість патентно-кон'юнктурною інформацією стосовно результатів новітніх досягнень та направленості дослідницького пошуку; економічні – частка державного фінансування науки у валовому внутрішньому продукті, показники ефективності впровадження новацій по різних підприємствах галузі. Крім того, слід враховувати й інші показники: питому вагу впроваджуваних інновацій власного виробництва, загальний рівень соціального розвитку країни тощо.

Інноваційний процес в агропромисловому виробництві можна охарактеризувати двома основними рисами:

1. Нова ідея – джерело нововведення, що в ході інноваційного процесу розробляється більш детально, проходить апробацію та впроваджується у виробництво.

2. Головним критерієм успіху інноваційного процесу є суспільна необхідність, значимість його результатів.

Для будь-якої економічної системи інвестиційно-інноваційна діяльність, як важлива складова розвитку суспільства є об'єктом пильної уваги науковців, а кожному з етапів економічного розвитку відповідає своє бачення економічної природи інвестицій, що дозволяє виявити основні теоретичні коріння концепції інноваційної діяльності, показати еволюцію уявлень про основні рушійні сили й обмеження інноваційного розвитку (див. рис.).

Основною метою інноваційного процесу є концентрація ресурсів у напрямках, що забезпечують прискорення науково-технічного прогресу.

Інноваційний процес найбільш повно відображає не тільки сучасний рівень розвитку і використання інновацій в агропромисловому виробництві, а й його зв'язок із станом економічної ситуації в народногосподарському комплексі країни.

Методологічні підходи до інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору можна поділити на однокритеріальні та багатокритеріальні.

До однокритеріальних відноситься індекс людського розвитку – це комплексний показник, що враховує не тільки економічне становище держави, але і такі інтегральні показники, як здоров'я населення і рівень його освіти. Довголіття вимірюється очікуваною тривалістю життя; освіченість – двома третинами грамотного населення і середньою кількістю років навчання; рівень життя вимірюється реальним ВВП на душу населення з врахуванням місцевого чинника вартості життя.

Індекс конкурентоспроможності заснований на чотирьох групах:

1. Факторні умови: інтелектуальний потенціал, природні ресурси, інформаційний потенціал, фінансова складова, якість життя.

2. Внутрішній попит на продукцію підприємств аграрного сектору і його інноваційний розвиток.

3. Стан аграрного сектору економіки України.

4. Стратегія і структура підприємств, внутрішньогалузева конкуренція.

Індекс ШЕКО інтегральний показник – індекс інноваційної активності, який включає кількість запропонованих науково-технічних продуктів, кількість дослідників, кількість організаційних форм, що створюють знання, витрати на дослідження (% до ВВП), витрати на одного дослідника (грн. на чол.), кількість наукових напрямів (шт.).

До багатокритеріальних відносять японську систему оцінки рівня інноваційного та науково-технічного розвитку, в рамках якої розраховується рівень науково-технічного розвитку та здатність економічної системи підвищувати рівень науково-технічного розвитку. Використовуючи при цьому показники обсягу ресурсів, що залучені до НДДКР, результати НДДКР, результати виробництва.

Європейська система є досить розповсюдженою, як стандарт в Європейському співтоваристві з 2001 року. Ця система поєднала методики США та Японії, виділивши 18 показників, які поділені на чотири групи.

Метод «кристалів розвитку» застосовується експертами Світового банку з метою оцінки соціально-економічного розвитку країни. При цьому країни ділять на чотири групи: з низьким рівнем доходу; з низьким середнім рівнем доходу; з високим середнім рівнем доходу; з високим рівнем доходу. Оцінку здійснюють за допомогою таких показників: очікувана тривалість життя, кількість дітей з початковою освітою, доступ населення до чистої води, обсяг ВВП на душу населення.

Розглянувши ряд підходів, методик до інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору, ми зупинилися на думці, що не тільки наведені вище фактори мають на нього вплив і не завжди розвиток можна розглядати у відносному вимірі.

На нашу думку, сьогодення вимагає використання багатфакторного системного підходу до інноваційного розвитку аграрного підприємства в теперішньому середовищі, який можна здійснити на основі PEST-аналізу. Це абревіатура чотирьох англійських слів: політика, економіка, соціум і технологія. Політичний фактор розглядається в контексті державного регулювання, підтримки, умов отримання основних ресурсів для підприємства. Економічний аспект дозволяє зрозуміти, які форми, пільги, методи залучення фінансових ресурсів формуються і розподіляються. Соціальна складова включає формування споживчих переваг населення при аналізі попиту та залучення інтелектуальних ресурсів до інноваційної діяльності для аграрного виробництва. Технологічний фактор має забезпечувати підприємство

PEST-аналіз

Політика / P	Економіка / E
• Державне регулювання інноваційної діяльності • Державна підтримка інноваційної діяльності • Державне регулювання конкуренції • Стандарти якості продукції • Держнагляд • Гранти • Торгова політика • Екологічна складова • Відношення підприємства з державними органами • Міжнародне співробітництво	• Економічний стан і тенденції • Рівень інфляції • Інвестиційний рівень • Система оподаткування для нового продукту, технології • Сезонність виробництва • Ринок і торговельні цикли • Платоспроможний попит основних споживачів продукту • Специфіка виробництва • Основні внутрішні витрати
Соціум / S	Технологія / T
• Демографічний стан • Структура доходів і витрат • Базові цінності • Рівень освіченості • Відношення до нововведень • Потреби споживачів • Бренд, репутація підприємства, імідж нової технології • Кваліфікація кадрів • Реклама	• Нові продукти • Конкурентні технології • Фінансування досліджень • Зрілість технологій • Адаптація нових технологій • Доступ до технологій • Інформація і комунікації • Потенціал інновацій

ною інформацією про виробництво або реалізацію перспективних видів продукції, техніки, технологій...

У PEST-аналізі всі ці компоненти мають відповідати принципам системності, тому що всі досліджуючі компоненти взаємозв'язані.

Найважливіше завдання для інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору – це забезпечення ефективного його зростання незалежно від змін зовнішнього середовища. Для виконання такого завдання необхідно проводити збір, моніторинг і стратегічний аналіз відповідної інформації. При проведенні даного аналізу доцільно розрізняти вплив внутрішнього та зовнішнього середовища. Окремі фактори зовнішнього середовища на різні підприємства впливають по-різному, при цьому вважається, що більший вплив зовнішнє середовище має на великі і середні за розміром підприємства ніж на малі.

Аналіз факторів далекого зовнішнього середовища для певного підприємства характеризує вихід на свій особливий перелік ключових факторів і специфічний багатфакторний аналіз, які надають нові можливості для інноваційного розвитку (див. табл.). При такому аналізі мають бути включені такі основні фактори:

- Фактори і тенденції далекого зовнішнього середовища, що роблять значний вплив на інноваційний розвиток підприємства.
- Фактори, що містять потенційні загрози інноваційному розвитку підприємству.
- Фактори, розвиток яких містить нові можливості для інноваційного розвитку підприємства.

Кожен фактор ближнього середовища підприємства має бути одним з центральних об'єктів дослідження підприємства в ефективних системних дослідженнях.

PEST-аналіз тенденцій, які впливають на інноваційний розвиток підприємств аграрного сектору.

На нашу думку, до основних факторів можна віднести:

Зазначені переліки факторів, моніторинг відповідної інформації, системний аналіз усіх факторів і тенденцій, розробка на основі аналізу проектів адекватних рішень і перетворення цих рішень у конкретні позиції підприємства.

У різних аграрних підприємств можливі свої варіанти побудови даної системи. Проте при проведенні даного аналізу необхідно притримуватися таких етапів:

- Розробка основних стратегічних факторів, які мають велику ймовірність реалізуватися і позитивно вплинути на підприємство.
- Оцінка важливості кожної події для підприємства по п'ятибальній шкалі (сильна дія, помірна, слабка, дуже слабка і відсутня).
- Визначення загальної оцінки шляхом добутку фактора на силу його дії і визначається загальна оцінка можливостей інноваційного розвитку підприємства.

Висновки

Сільське господарство на шляху до підвищення ефективності й конкурентоспроможності значною мірою залежить від інноваційної діяльності, спрямованої на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок та впровадження на ринок нових товарів і послуг.

Інновації в сільському господарстві спрямовані на задоволення певної суспільної потреби, зокрема, продовольчих потреб населення шляхом поліпшення землі як природного ресурсу, створення нових сортів рослин, порід тварин тощо. Вони є засобом, використання якого дає можливість одержати певний економічний ефект, пов'язаний з реалізацією цілей розвитку агропромислового виробництва, підвищенням ефективності його функціонування.

Важливе значення для інноваційного розвитку національного аграрного сектору має радикальне підвищення платоспроможного попиту на науково-технічні та інноваційні розробки з боку вітчизняних агропромислових товарови-

робників. Для ефективного використання такої продукції необхідно, щоб вона була принципово новою, конкурентоспроможною на ринку, мала значний ефект від практичного її застосування; інформація про вітчизняні перспективні науково-технологічні й інноваційні розробки була доступною серед агропромислових товаровиробників; була розроблена довгострокова стратегія інноваційного розвитку всіх сфер національного аграрного сектора, які зможуть належним

чином стимулювати власне науково-інноваційну діяльність у аграрному секторі.

Список використаних джерел

1. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Ричард Нельсон, Сидней Уинтер / [пер. с англ.]. – М.: Дело, 2002. – 535 с.
2. Національна інноваційна система: аналітичні матеріали до парламентських слухань / [за ред. академіка НАНУ В.М. Гейця], 2009. – 385 с.

Г.В. ЛАГУТІН,
д.т.н., професор, Київський національний університет будівництва і архітектури

Основні фактори та передумови формування та розвитку потенціалу підприємства з урахуванням кон'юнктури інвестиційного ринку та інвестиційного клімату

У статті розглянута проблема прогнозування кон'юнктури інвестиційного ринку та визначено провідні фактори поліпшення інвестиційного клімату в умовах дестабілізаційного стану будівельної галузі.

Ключові слова: інвестиційний ринок, інвестиційний клімат, об'єкт інвестування, управлінське рішення.

В статье рассмотрена проблема прогнозирования конъюнктуры инвестиционного рынка и определены ведущие факторы улучшения инвестиционного климата в условиях дестабилизационного состояния строительной отрасли.

Ключевые слова: инвестиционный рынок, инвестиционный климат, объект инвестирования, управленческое решение.

The paper considers the problem of forecasting investment market conditions and identified key factors to improve the investment climate in terms of destabilizing the construction industry.

Keywords: investment market, investment climate, an investee management decision.

Постановка проблеми. Інвестиції є основою розвитку будь-якого підприємства. Від уміння ефективно здійснювати інвестиційну діяльність залежить розквіт чи занепад власного виробництва, досягнення підприємством високого конкурентного статусу [3]. Для інвестора вкладення коштів пов'язане з обґрунтуванням вибору інвестиційних проектів, аналізом їх ефективності, визначенням правильної оцінки власних можливостей, виявленню фінансових ресурсів, обсягів і джерел інвестування. Низька привабливість інвестиційного клімату в Україні викликана факторами як макро-, так і макрорівня.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних проблем, пов'язаних з контролюваним середовищем підприємства, розвитку теорій і найважливіших аспектів формування потенціалу підприємства, присвячені наукові праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. В їх числі А. Файоль, Е.А. Арені, Дж. К. Лоббек, Р. Адамі, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженік, В.М., Р. Додж, О'Рейлі, М.Б. Хірш, Д.Р. Кермайл, М. Бенісіо, Дж. Робертсон, С.М. Шапігузов, В.П. Суйц, В.Д. Андрєєв, В.М. Лич, В.Г. Федоренко, О.В. Федосова, С.А. Ушацький та ін. Разом із тим, незважаючи на велику кількість публікацій і увагу вчених до дослідження проблем системи управління підвищення ефективності інвестиційного менеджменту, окремі теоретичні та практичні питання особливостей управління реальними фінансовими інвестиціями підприємства-інвестора, питання специфіки макроекономічного регулювання інвестиційних процесів залишаються невирішеними, в тому числі і з позиції адаптованості підприємства до динамічних умов та кон'юнктури інвестиційного ринку. При всій значущості зарубіжних і вітчизняних досліджень різних аспектів висунутою проблеми економічна наука і практика відчуває нестачу в комплексних науково-практичних розробках, які висвітлюють численні аспекти формування ресурсного потенціалу підприємства з урахуванням сучасної специфіки.

Мета статті – розглянути проблему прогнозування кон'юнктури інвестиційного ринку та визначити провідні фактори поліпшення інвестиційного клімату в умовах дестабілізаційного стану будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу. Як показує аналіз економічної літератури, а також дослідження діяльності підприємств, макроекономічними факторами, які вплинули на стан

інвестиційної діяльності в Україні, виступають кризовий стан економіки країни в цілому, нестабільність законодавства, незбалансована податкова, митна та господарська політика держави, корупція тощо [1]. До основних факторів мікроекономічного характеру слід віднести низький рівень управління фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому та інвестиційною діяльністю зокрема, відсутність ефективної системи управління інвестиційними процесами, в тому числі процесом контролінгу.

Кон'юнктура інвестиційного ринку – це форма виявлення на інвестиційному ринку загалом, або на окремих його сегментах системи факторів (умов), які визначають співвідношення попиту, пропозиції, цін та конкуренції [5].

Для кон'юнктури інвестиційного ринку характерні чотири стадії:

1. Підйом кон'юнктури, пов'язаний з підвищенням активності ринкових процесів у зв'язку з поживленням економіки загалом. Він характеризується ростом обсягів попиту на об'єкти інвестування, підвищенням рівня цін, розвитком конкуренції серед інвестиційних посередників.

2. Кон'юнктурний бум, пов'язаний з різким зростанням попиту на всі інвестиційні товари, які пропозиція, незважаючи на зростання, задовольнити не може. Одночасно зростають ціни на всі об'єкти інвестування, підвищуються доходи інвесторів та інвестиційних посередників.

3. Ослаблення кон'юнктури, пов'язане зі зниженням інвестиційної активності через спад в економіці загалом, майже повним насиченням попиту на об'єкти інвестування та деяким надлишком їх пропозиції. Для цієї стадії характерні спочатку стабілізація, а потім і початок зниження рівня цін на більшість об'єктів інвестування. Відповідно знижуються доходи інвесторів та інвестиційних посередників.

4. Кон'юнктурний спад – це найбільш не сприятлива стадія на інвестиційному ринку з позицій інвестиційної активності. Вона характеризується найнижчим рівнем попиту та скороченням обсягів пропозиції об'єктів інвестування. На цій стадії кон'юнктури ринку суттєво знижуються ціни на об'єкти інвестування, а доходи інвесторів та інвестиційних посередників падають до найнижчої позначки, а в ряді випадків інвестиційна діяльність є збитковою.

Таким чином, інвестиційний ринок розвивається циклічно та мінливо згідно з кон'юнктурною тенденцією. У зв'язку з тим що кон'юнктура інвестиційного ринку постійно змінюється, для формування ефективної інвестиційної стратегії та прийняття економічно обґрунтованих інвестиційних рішень її необхідно систематично досліджувати. Вивчення кон'юнктури інвестиційного ринку охоплює такі стадії:

Поточне спостереження за інвестиційною активністю, і насамперед в тих сегментах ринку, в яких планується здійснити, або вже здійснюється інвестиційна діяльність.

Аналіз поточної кон'юнктури інвестиційного ринку та виявлення сучасних тенденцій її розвитку. Цей аналіз складається з виявлення особливостей конкретних сегментів інве-

стиційного ринку і тих змін, які відбуваються на ринку в момент спостереження, порівняно з попереднім періодом.

Прогнозування кон'юнктури інвестиційного ринку для вибору основних напрямів стратегії інвестиційної діяльності та формування інвестиційного портфеля. Основне завдання прогнозу – визначити тенденції факторів, які формують інвестиційний клімат та які впливають на стан інвестиційного ринку у перспективі та потенціал сталого розвитку безпосередньо підприємств – суб'єктів господарювання.

Аналізуючи проблему сталого розвитку підприємства, необхідно відзначити, що підприємства як складні соціально-економічні системи характеризуються значною кількістю взаємодіючих елементів, різномірністю процесів їх взаємодії та підвладністю закономірностям і дії об'єктивних законів організації. Сталий розвиток – це спрямований рух з урахуванням обмежень, що накладає зовнішнє оточення і потенціал підприємства. Ці обмеження визначають гармонійний симбіоз розвитку підприємства і навколишнього середовища, тому критерієм такого розвитку мають бути показники локальних потенціалів підприємства, значення яких надалі мають бути вищими, аніж сьогодні.

Під потенціалом сталого розвитку розуміємо сукупність ресурсів і можливостей, що дозволяють забезпечити збалансований еколого-соціально-економічний розвиток підприємства. Таким чином, формування потенціалу сталого розвитку підприємства має передбачати здатність до саморозвитку і прогресу підприємства, тобто забезпечення сталого зростання виробництва, створення надійних умов і гарантій для суб'єктів господарювання, створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій; раціональне використання природних ресурсів і збереження екологічної рівноваги в регіоні; стабільне підвищення якості життя. Діагностика передбачає виявлення диспропорцій, деформацій і недоліків у соціально-економічному розвитку. Через це діагностика має бути інструментом для підприємств щодо вироблення стратегії розвитку з метою збалансованого функціонування його економічної, екологічної та соціальної підсистем. Незаплановані деформації в процесі функціонування та розвитку будь-якої з підсистем призводять до втрати стійкості всієї системи. Особливо небажаною є втрата стійкості функціонування підприємствами, на ефективності роботи яких базується стратегія сталого еколого-економічного розвитку України. Практика засвідчує, що підприємства не можуть впливати на ті фактори, які стосуються макроекономіки. В цих умовах основні джерела забезпечення сталого розвитку лежать у сфері мікроекономіки, тобто всередині самих підприємств. Саме тому важливо вміти своєчасно і достовірно діагностувати ознаки можливого нестійкого стану та визначати шляхи вдосконалення економічного механізму забезпечення сталого розвитку в системі управління підприємством з урахуванням кон'юнктури інвестиційного ринку.

Кон'юнктура інвестиційного ринку змінюється під впливом інвестиційного клімату.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інвестиційний клімат — це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів. Сприятливий інвестиційний клімат має забезпечити насамперед захист прав інвестора від інвестиційних ризиків, тобто непередбачених втрат доходу і капіталу.

До чинників, що формують інвестиційний клімат, належать:

- рівень розвитку продуктивних сил та стан інвестиційного ринку, який містить стан та структура виробництва, рівень розвитку робочої сили, стан ринку інвестиційних товарів та послуг тощо;

- політичні та правові чинники — створення відповідного законодавчого та нормативного поля, яке залежить від політичної волі законодавчої та виконавчої гілок влади; заходи з державної підтримки та стимулювання інвестиційної діяльності; досягнення стабільності національної грошової одиниці; валютне регулювання; забезпечення привабливості об'єктів інвестування;

- стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників: рівень розвитку та функціонування фінансового ринку; інвестиційна діяльність банків; інвестиційна політика НБУ;

- статус іноземного інвестора: режим іноземного інвестування; діяльність міжнародних фінансово-кредитних інституцій; наявність вільних економічних та офшорних зон;

- інвестиційну активність населення: відносини власності в державі; стан ринку нерухомості; стабільність національної валюти тощо.

На жаль, кризові процеси та інфляція призвели сьогодні до порушення оптимальних співвідношень між національними заощадженнями та інвестиціями в народне господарство: щороку значна частина заощаджень залишалася неконвертованою в інвестиції. Як наслідок, не повністю використовуються можливості нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки. Особливо давалися взнаки такі негативні чинники:

- недосконалість законодавства, що регулює інвестиційну діяльність;

- відсутність скоординованої державної інвестиційної політики, спрямованої на перетворення ринків капіталу в один із головних механізмів реалізації інвестиційного потенціалу національної економіки;

- низька дієздатність банківсько-кредитної системи та її фактична неспроможність акумулювати достатньо високий інвестиційний потенціал населення;

- нерозвиненість фондового ринку, відсутність розвинутої мережі інституційних інвесторів, необхідної системи страхування інвестиційних ризиків та іпотечних відносин, лізингу та інших інститутів фінансування;

- низький рівень капіталізації прибутків підприємств та відсутність економічних та (податкових) стимулів для інвестування;

- неефективне та безсистемне використання амортизаційних фондів;

- розпорошування інвестиційних бюджетних коштів — спрямування інвестиційного потенціалу приватизації переважно на цілі бюджетного споживання;

- наявність проблем у корпоративному секторі та незахищеність прав інвесторів;

- низький рівень торговельної активності на вітчизняному ринку акцій внаслідок того, що контрольні пакети акцій належать великим власникам, які не зацікавлені у додаткових їх випусках;

- недостатнє висвітлення інформації про емітентів, професійних учасників ринку цінних паперів, ризиків стосовно фінансових інструментів, що перешкоджає оцінці інвестором реальної вартості і потенціалу українських підприємств, прийняттю ним інвестиційних рішень;

- значні обсяги тіньового бізнесу як основного джерела нелегального накопичення та вивезення капіталу.

Отже, на інвестиційному ринку накопичилися проблеми, які потребують невідкладного розв'язання. Оптимальний варіант розв'язання цих проблем має визначатися на основі порівняльного аналізу розвитку світових ринків інвестиційного капіталу, тенденціями розвитку яких є:

- створення глобальних торговельних та розрахунково-клірингових систем для обслуговування світової торгівлі;

- підвищення рівня використання новітніх інформаційних і фінансових технологій, впровадження фінансового інжинірингу;

- універсалізація діяльності фінансових установ (як банківських, так і небанківських), внаслідок чого увага приділяється, передусім, якості, швидкості та мінімальній ризикованості послуг, а не спеціалізації цих установ за видами фінансових послуг;

- зростання ролі інституційних інвесторів (інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній тощо) у здійсненні фінансових інвестицій через ринки капіталу;

- комерціалізація центральних ринкових інституцій, тобто остаточний перехід від публічних форм управління системоутворюючими організаціями до приватних;

- консолідація корпоративізованих інституцій інфраструктури ринків капіталу, яка відбувається згідно з утвореною природнім шляхом формою того чи іншого регульованого ринку (горизонтальна консолідація), що має здебільшого наднаціональний характер, або здійснювана за ініціативою держави і за згодою учасників ринків у межах однієї країни (вертикальна консолідація);

- консолідація системи державного регулювання всіма складовими ринків капіталу, що завершилася в багатьох країнах утворенням єдиного державного органу консолідованого нагляду за фінансовими послугами та ринками, з одночасною дерегуляцією окремих складових ринків капіталу та посиленням їх саморегулювання.

З метою створення привабливого інвестиційного клімату та активізації інвестиційної діяльності задля забезпечення сталого економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення необхідно:

1) для створення привабливого інвестиційного середовища для приватного непозичкового капіталу:

- дерегулювання підприємницької діяльності та лібералізація ділової активності;
 - завершення формування стабільної нормативно-правової бази, яка б ґрунтувалася на принципах рівності всіх інвесторів;
 - забезпечення прозорості процедур прийняття рішень центральними та місцевими органами виконавчої влади;
 - удосконалення механізмів управління корпоративними правами, в тому числі тими, що належать державі, посилення захисту прав дрібних акціонерів;
 - підвищення ефективності процедур банкрутства;
 - забезпечення подальшого реформування податкової системи, в тому числі шляхом зниження податкового навантаження, оптимізації та підвищення прозорості процедури адміністрування податків, безумовного дотримання прав платників податків;
 - підвищення інвестиційної привабливості об'єктів приватизації;
 - подальше проведення адміністративної реформи з метою вдосконалення та підвищення ефективності державного управління, усунення бюрократизму та проявів корупції;
 - зміцнення банківської системи України, сприяння концентрації банківського капіталу, практичне запровадження іпотечних механізмів;
 - похваллення інвестиційної діяльності у спеціальних економічних зонах;
 - сприяння судовій реформі та безумовному виконанню судових рішень;
 - створення додаткових стимулів для залучення інвестицій у пріоритетні галузі української економіки;
- 2) у сфері розвитку інвестиційної діяльності держави:
- усунення структурних деформацій в економіці України шляхом випереджаючого нарощування темпів розвитку споживчих галузей та сфери послуг;

– розширення та модернізація транспортної інфраструктури, зокрема газотранспортної системи, створення умов для зростання обсягів транзитних перевезень, створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів на основі залучення інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури, дорожнього господарства, з використанням механізмів концесії та лізингу;

– сприяння збільшенню обсягу інвестицій у галузі зв'язку та телекомунікаційних послуг;

– стимулювання залучення інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність.

Висновки

Інвестиційний ринок розвивається циклічно та мінливо згідно з кон'юктурною тенденцією. У зв'язку з тим що кон'юнктура інвестиційного ринку постійно змінюється, для формування ефективної інвестиційної стратегії та прийняття економічно обґрунтованих інвестиційних рішень її необхідно систематично досліджувати. Основне завдання прогнозу – визначити тенденції факторів, які формують інвестиційний клімат та які впливають на стан інвестиційного ринку у перспективі та формують економічний потенціал підприємств – суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки» від 28.12.2001 №1801.
2. Указ Президента України «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні» від 12.07.2001.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми модернізації ринків капіталу в Україні» від 08.11.2007. №976–р.
4. Положення «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», затверджене Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 №49/121 та зареєстрованого у Міністерстві юстиції України 8.02.2001. – №121/5312.
5. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП «Итем» ЛТД «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 447 с.

І.О. ТАРАСЕНКО,
д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну,
О.В. БАТРАК,
асистент, Київський національний університет технологій та дизайну

Особливості формування системи фінансової діагностики підприємства

Стаття присвячена визначенню загальної структури системи фінансової діагностики на підприємстві та формуванню методичних положень її здійснення.

Ключові слова: система фінансової діагностики, фінансова діагностика, підприємство.

Статья посвящена определению общей структуры си-

стемы финансовой диагностики на предприятии и формированию методических положений ее осуществления.

Ключевые слова: система финансовой диагностики, финансовая диагностика, предприятие.

Article is devoted to the definition of the overall structure of financial diagnostics company formation and methodological provisions for its implementation.

Постановка проблеми. Проблема підвищення обґрунтованих управлінських рішень у фінансовій сфері, від якості яких залежить ефективність фінансово-господарської діяльності, є однією з найбільш важливих у системі управління підприємством. Для вирішення питання зниження інформаційних ризиків, пов'язаних з нерівномірністю розподілу інформації між різними групами учасників фінансових відносин, економічною наукою ведеться пошук методів та механізмів їх зниження, серед яких важливого значення набуває метод діагностики.

Діагностика як одна з функцій управління призначена надавати інформацію про сутність та особливості проблем, які існують на підприємстві, з метою їх усунення та попередження в майбутньому. Питання удосконалення методів та інструментарію діагностики взагалі та фінансової зокрема знайшли відображення в працях таких зарубіжних і вітчизняних вчених та практиків бізнесу, як О. Бандурка, М. Білик, І. Бланк, В. Бочаров, С. Жукевич, В. Забродський, В. Зінченко, М. Кизим, А. Ковальов, Н. Кудлаєва, Л. Лахтіонова, Л. Лігоненко, А. Мельник, В. Мец, О. Павловська, В. Привалов, С. Приймак, В. Раппопорт, Т. Скоун, М. Соприкина, П. Табурчак, В. Туміна, Л. Фомина та ін.

До найбільш відомих способів та методів подолання наслідків інформаційних проблем, які належать до здобутків західної науки та практики, слід віднести такі: система подання сигналів, фільтрування, самоселекція, стимулювання, моніторинг та контроль. Проте одним із найбільш дієвих інструментів інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень та важливим елементом забезпечення інформаційної функції на підприємстві вважається фінансова діагностика, яка використовується для вирішення завдань у системі фінансового менеджменту взагалі та контролінгу зокрема [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження економічної наукової літератури показують (праці М. Курба (США), В. Раппопорта (Росія), Р. Юксв'ярава, М. Хабакуса, Я. Леймана (Естонія)), що діагностичні методи на початковому етапі почали застосовувати в практиці управлінського консультування підприємств. До характерних особливостей й одночасно недоліків їх використання науковці відносять: відсутність системного підходу, пріоритетність якісних оцінок над кількісними, суб'єктивність висновків як результат використання великої кількості експертних методів [2, с. 235]. При цьому існують різні рекомендації щодо застосування діагностичних методів у практичній

діяльності, зокрема: І. Бланком пропонується їх використання при оцінці параметрів кризового стану підприємства для оцінки загрози банкрутства в майбутньому періоді з використанням двох систем – експрес та фундаментальної діагностики [3]; Н. Данилочкіною – методів оперативної діагностики фінансово-господарської діяльності (методи діагностики за «слабкими сигналами» [4]) для відновлювання сильних й слабких сигналів, що надходять із зовнішнього і внутрішнього середовищ за допомогою системи моніторингу; Б. Колассом – для виявлення в динаміці симптомів явищ, які можуть затримати досягнення встановлених цілей та вирішення поставлених завдань, з метою розробки коригуючих рішень та/або перегляду цілей і прогнозів [5]; Л. Руденко – для підвищення обґрунтованості та ефективності фінансової стратегії корпорації [6].

Необхідно відзначити, що, незважаючи на велику кількість наукових публікацій з питань застосування фінансової діагностики в практичній роботі, потребує удосконалення організаційний механізм та методичне забезпечення її впровадження на підприємствах. Вирішення цих питань дещо ускладнюється тим, що в підходах науковців та практиків до розуміння сутності та визначення методів і практичного інструментарію фінансової діагностики немає єдності: так, зокрема, фінансову діагностику досить часто ототожнюють з фінансово-економічним аналізом, у той час як ці поняття не є тотожними.

Аналіз (грец.) – розкладання – метод наукового пізнання явищ і процесів, в основі якого лежить вивчення складових частин, елементів досліджуваної системи. В економіці аналіз застосовується з метою виявлення сутності, закономірностей, тенденцій економічних і соціальних процесів, дослідження результатів господарської діяльності на всіх рівнях (у країні, галузі, регіоні, на підприємстві, в приватному бізнесі) і в різних сферах економіки (виробнича, соціальна). Аналіз слугує необхідною відправною точкою прогнозування, планування, управління економічними об'єктами і процесами, які в них протікають. Економічний аналіз покликаний обґрунтовувати з наукових позицій рішення і дії в галузі економіки, соціально-економічну політику, сприяти вибору найкращих варіантів дій [7].

Діагностика – це процес розпізнавання стану, визначення проблеми та прийняття рішення щодо його покращення. Фінансова діагностика, яку іноді ототожнюють з фінансовим аналізом, у той же час має суттєві відмінності від нього. Діагностика вирішує основну проблему: встановлює необхідне і достатнє в якісному і кількісному вираженні для порівняння з нормативними значеннями показників об'єкта дослідження, враховуючи тенденції розвитку господарюючого суб'єкта, галузі, суспільства, традиції з метою подальшого порівняння поточного стану параметрів об'єкта дослідження з визнаними в даний момент оптимальними або перспективними їх значеннями. Стосовно сутності фінансової діагностики С. Жукевич та Н. Кудлаєва зазначають, що вона сприяє вирішенню «...питання поточного руху фінансових ресурсів, їх формування й використання, поточного та дов-

гострокового планування діяльності; є засобом поєднання фінансового та загального менеджменту в частині аналізу, а також фінансового забезпечення стратегії підприємства...» [2]. У таблиці наводяться підходи до визначення понять «фінансова діагностика» та «фінансовий аналіз підприємства».

Із розглянутих у таблиці тлумачень найбільш чітко розкривають сутність фінансової діагностики автори праць [2, 15], визначаючи її діагностичну роль у виявленні проблем, які можуть зашкодити досягненню цілей і реалізації запланованих завдань, з метою їх ліквідації та попередження виникнення проблемних ситуацій в майбутньому.

Невирішені раніше частини проблеми. Розповсюджений у вітчизняній теорії і практиці традиційний підхід до фінансової діагностики (або діагностики фінансового стану підприємства), який ґрунтується на горизонтальному та вертикальному аналізі, розрахунку відносних показників, трендовому аналізі, порівнянні фінансових показників із середньогалузевими значеннями характеризується окремими недоліками, які не дозволяють методикам, розробленим на його основі повною мірою забезпечити інформаційні потреби різних груп користувачів. Крім того, з огляду на недостатню обґрунтованість та рівень висвітлення питань практичного впровадження діагностичних процедур на вітчизняних підприємствах,

можливостей реалізації фінансової діагностики підприємства як аналітичного напрямку, проблема визначення характеру функцій, що реалізуються системою фінансової діагностики, встановлення її взаємозв'язків з іншими аналітичними функціями управління (плануванням, контролем, організацією), потребує більш глибокого опрацювання. Фінансова діагностика призначена забезпечити систему фінансового менеджменту комплексом ефективних методів та практичного інструментарію, що визначає необхідність наукових досліджень у сфері розвитку її методологічних основ.

Метою статті є визначення загальної структури системи фінансової діагностики на підприємстві та формування методичних положень її здійснення.

Виклад основного матеріалу. В даному дослідженні під фінансовою діагностикою діяльності підприємства будемо розуміти процес поточного спостереження, контролю, оцінювання, аналізу та прогнозування фінансово-економічної результативності для задоволення потреб різних груп користувачів.

При підготовці до проведення фінансової діагностики на підприємстві передбачається вирішення таких програмних та організаційно-методичних завдань: визначення мети, предмету та принципів фінансової діагностики; формування системи цільових показників (цільовими є показники, які до-

Підходи до визначення понять «фінансовий аналіз» та «фінансова діагностика»

Фінансовий аналіз – це
глибоке, науково обґрунтоване дослідження фінансових відносин та руху фінансових ресурсів в єдиному виробничо-торгівельному процесі [8]
процес дослідження фінансового стану та основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку [9]
процес, що ґрунтується на вивченні даних про фінансовий стан підприємства та результати його діяльності [10]
дослідницький процес, головною метою якого є розробка найбільш обґрунтованих пропозицій та прогнозів зміни фінансових умов функціонування суб'єкта господарювання [11]
процес одержання найбільшого числа ключових (найбільш інформативних) параметрів, що дають об'єктивне і точне уявлення про фінансовий стан підприємства, та на основі яких практично всі користувачі фінансових звітів приймають рішення щодо оптимізації своїх інтересів [12]
Фінансова діагностика – це
процес дослідження фінансового стану підприємства для виявлення в динаміці симптомів явищ, які можуть затримати досягнення встановлених цілей та вирішення завдань, створюючи загрозу запланованій діяльності. Це передбачає розробку коригуючих рішень та/або перегляд цілей і прогнозів [5]
процес оцінки стану господарюючого суб'єкта відносно встановлених на поточний момент оптимальних критеріїв [13]
управлінська робота з виявлення проблем і вузьких місць системи управління підприємством [14]
процес оцінки стану об'єкта, його ліквідності та платоспроможності за допомогою методів експрес-аналізу і поглибленого аналізу, що дасть змогу виявити проблеми фінансового стану підприємства, причини їх виникнення та визначити методи покращення ситуації [15]
прийом встановлення, визначення ознак, причин деформацій і відхилень об'єкта від норми, тенденцій, задуму, цілі [16]
метод аналізу стану виробничої системи для виявлення й усунення в ній диспропорцій, що сприяють появі «вузьких місць», тобто «хвороб» виробничого організму [17]
фінансова діагностика є суттєвим елементом фінансового менеджменту та аудиту. Вона виступає прерогативою найвищої та середньої ланки управлінських структур підприємства, спроможних впливати на формування фінансових ресурсів і потоки грошових коштів, ефективність управлінських рішень, пов'язаних із визначенням ціни продукції, заміною устаткування чи технології, економічного зростання підприємства [2]
діагностика банкрутства – такий вид фінансового аналізу, що націлений передовсім на виявлення якомога раніше різноманітних збоїв і недоліків у діяльності підприємства, потенційно небезпечних з погляду можливості настання банкрутства [18]
система експрес-діагностики банкрутства забезпечує раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства і дозволяє прийняти оперативні заходи для їх нейтралізації..., а «...фундаментальна діагностика банкрутства дозволяє одержати найбільш розгорнуту картину кризового фінансового стану підприємства і конкретизувати форми і методи майбутнього його оздоровлення» [9]
аналітична діагностика – це процес децентралізованої аналітичної обробки економічної інформації на основі використання ПЕОМ з метою розроблення ефективної фінансової стратегії корпорації [6]

статньо повно характеризують досліджуваний об'єкт – процес або явище); обґрунтування методів, які використовуватимуться на етапах збирання, обробки та візуалізації даних.

Метою фінансової діагностики доцільно вважати одержання інформації про рівень результативності у фінансово-економічній сфері на основі якісного та кількісного аналізу й оцінювання відповідних показників для розробки і ухвалення управлінських рішень в системі управління підприємством, прогнозування стану об'єкта діагностики та інформування зацікавлених сторін.

Узагальнення наукових праць, присвячених проблематиці фінансової діагностики [1, 2, 8, 13–15, 17], дозволило визначити такі основні її функції: оціночна, діагностична, стимулююча, коригувальна, а також функції забезпечення зворотного зв'язку, прогнозування та моделювання.

Предметною областю фінансової діагностики визначено ефективність та результативність у фінансово-економічній сфері підприємства. Характерною особливістю даної предметної області є велика кількість показників, які мають різні одиниці вимірювання, що зумовлює необхідність розробки особливих підходів до їх оцінювання з метою побудови єдиного інтегрального показника.

При визначенні цільових показників, які становлять предметну область фінансової діагностики, необхідно враховувати можливість виникнення таких ситуацій: 1) задається окремий цільовий показник, який ефективно характеризує стан предметної області, а також певна множина додаткових показників, які на нього впливають, – незалежні (екзогенні) змінні або фактори; 2) задається група цільових показників, які ефективно характеризують стан предметної області, а також деяка група незалежних факторів; 3) задається певна група показників-факторів, серед яких цільові не визначено, але які в сукупності досить повно характеризують стан предметної області. При формуванні системи цільових показників необхідно враховувати, що однією з умов, яким має відповідати методика проведення фінансової діагностики, є можливість кількісної оцінки всіх досліджуваних показників та факторів.

Зважаючи на особливості визначеної предметної області, зроблено висновок, що система фінансової діагностики підприємства має бути наділена властивостями системи, що розвивається, тобто мати базову оболонку для наповнення інформацією, яку можна модифікувати та вдосконалювати. Для такої системи характерні: цілеспрямованість, цілісність, повнота та прозорість, гнучкість, об'єктивність, динамічність, циклічність, ефективність, адаптивність та перспективність.

Отже, з розглянутого слідує, що процес фінансової діагностики потребує розробки відповідної системи, інтегрованої в загальну систему управління підприємством, а також підготовки методичного забезпечення для здійснення її процедур. Загальну структуру пропонованої системи фінансової діагностики підприємства представлено на рисунку, де використано такі умовні позначення: ПЛ – показники ліквідно-

сті, ПДА – показники ділової активності, ПР – показники рентабельності, ПП – показники платоспроможності.

Спираючись на результати проведених досліджень, розроблено методичний підхід щодо здійснення фінансової діагностики на підприємстві, який включає такі основні етапи.

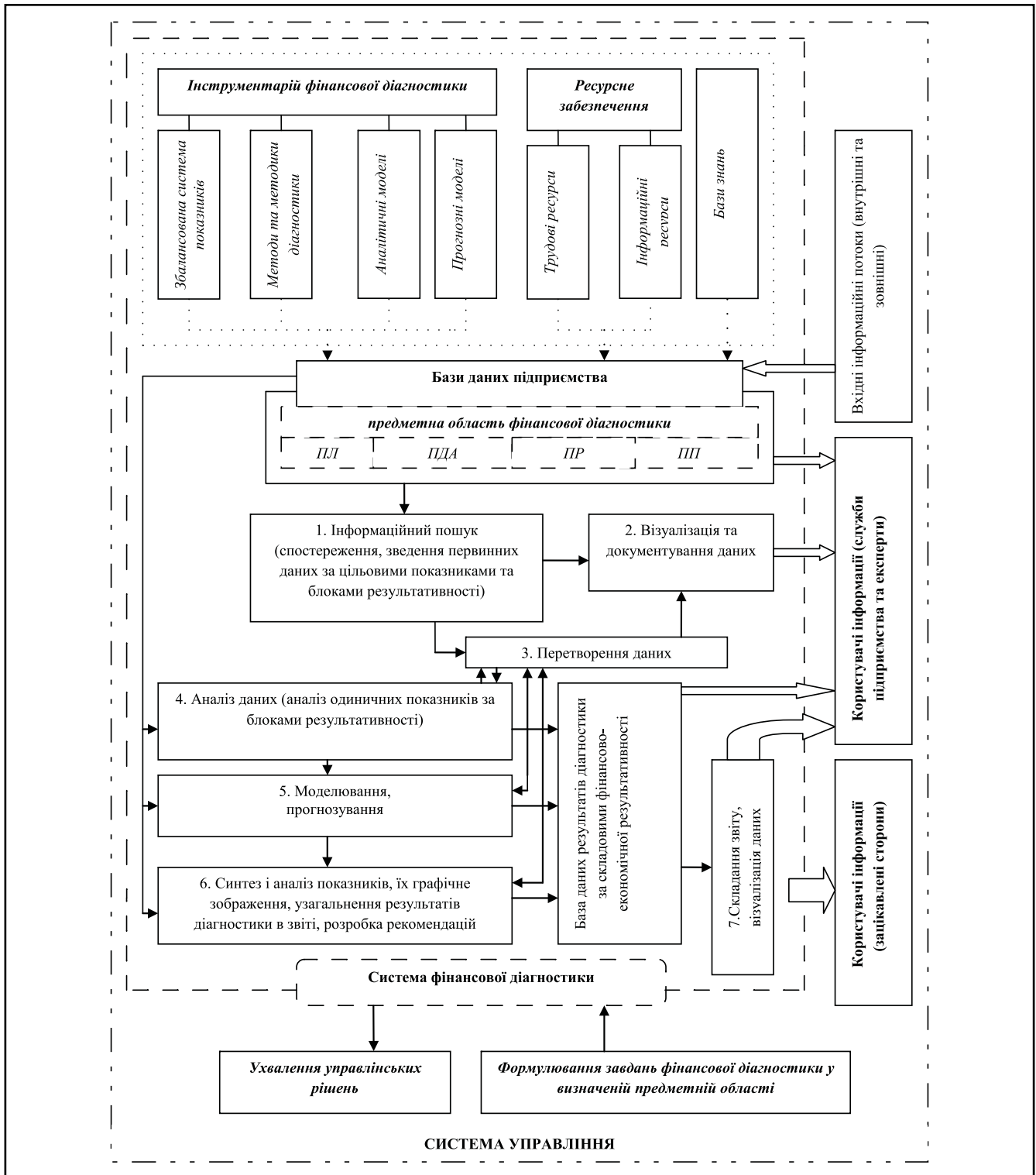
I етап. Формулювання мети та визначення переліку цільових показників. При проведенні фінансової діагностики підприємства основними групами показників результативності визначено показники ліквідності, показники ділової активності, показники рентабельності і показники платоспроможності підприємства.

II етап. Організація процесу спостереження (збирання даних) та підготовка інформації для діагностики. Кожна складова результативності оцінюється за сукупністю одиничних показників, які сформовано за напрямками результативності, враховуючи цілі її проведення та відповідність стандартам бухгалтерського обліку та які адаптовано для використання в системі фінансового менеджменту підприємства. Для кожного з показників, які підлягають аналізу в системі фінансової діагностики підприємства, необхідно встановити: форми представлення даних та джерела інформації (оперативні дані або дані форм звітності); терміни подання даних та відповідальні особи.

Фінансова діагностика може охоплювати ширше коло показників, ніж передбачене фінансовою звітністю. В разі, якщо дані у встановленій для діагностики формі відсутні (раніше подібний аналіз не проводився), необхідно розробити нові форми та бланки звітності для підрозділів, призначити відповідальних за подання такої інформації осіб, а в разі потреби – організувати проведення спеціальних вибіркового обстежень.

III етап. Оцінювання та первинний аналіз одиничних показників. Для знаходження рівня показників та їх інтерпретації в практиці аналізу використовують різноманітні методи. Найбільш розповсюдженою і прийнятною в аналізі є практика порівняння значень показників з їх значеннями в попередніх періодах, оскільки це дозволяє зробити висновки про характер змін у динаміці. При проведенні фінансової діагностики для оцінки одиничних показників по кожному розрахунковому параметру пропонується визначати деякі межі їх змін в часі, виходячи з припущення, що для будь-якого параметра можливо визначити (за допомогою експертного метода), які значення параметрів є прийнятними, нормальними або кризовими. Таким чином, межі змін тих чи інших параметрів дозволять сформувати класи їх станів у динаміці з метою формування стратегії, орієнтованої на запобігання кризовим ситуаціям та розвиток підприємства.

IV етап. Розрахунок групових та інтегрального показників фінансового стану підприємства. Після визначення одиничних показників за кожним з блоків показників фінансового стану розрахунок групових рекомендується здійснювати методом адитивної згортки за формулами:



Загальна структура системи фінансової діагностики підприємства

Розроблено авторами.

$$\begin{aligned}
 ПЛ &= \sum_{i=1}^n a_i \cdot d_i^{ПЛ}, \quad ПДА = \sum_{j=1}^m \beta_j \cdot d_j^{ПДА}, \\
 ПР &= \sum_{k=1}^l \gamma_k \cdot d_k^{ПР}, \quad ПП = \sum_{o=1}^l \varphi_o \cdot d_o^{ПП},
 \end{aligned}
 \quad (1-4)$$

де $ПЛ, ПДА, ПР, ПП$ – відповідно групові показники ліквідності, ділової активності, рентабельності та платоспромож-

ності; $d_i^{ПЛ}, d_j^{ПДА}, d_k^{ПР}, d_o^{ПП}$ – відносні значення одиничних показників в межах відповідних груп за складовими; $a_i, \beta_j, \gamma_k, \varphi_o$ – показники вагомості одиничних показників за складовими в межах кожної групи.

Інтегральний показник фінансового стану підприємства (І) пропонується визначати згортанням одержаних на попередньому етапі групових показників за формулою:

$$I = 0,25 \cdot ПЛ + 0,25 \cdot ПДА + 0,25 \cdot ПР + 0,25 \cdot ПП. \quad (5)$$

У даній формулі використовуються однакові (0,25) значення вагомості кожного групового показника, що відповідає основному принципу комплексної оцінки – збалансованості чотирьох складових фінансового стану підприємства (показників ліквідності, ділової активності, рентабельності та платоспроможності).

V етап. Аналіз та інтерпретація даних, розробка рекомендацій щодо підвищення фінансової результативності діяльності підприємства. На даному етапі доцільним є проведення багатовимірної аналізу, яким передбачається аналіз показників фінансового стану та на цій основі – показників фінансового потенціалу. Інтерпретація одержаних результатів, а саме висновки щодо стану та тенденцій зміни цільових показників, оцінка динаміки розвитку досліджуваних процесів є базою для прийняття управлінських рішень, розробки та коригування програм фінансового розвитку підприємства.

VI етап. Короткострокове прогнозування цільових показників здійснюється з метою поточного виявлення тенденцій їхнього розвитку за умов, що склалися. Прогнозування включає (як обов'язковий етап) побудову відповідних одновимірних та багатовимірних моделей.

VII етап. Візуалізація та документування даних (складання звіту). Підприємствам за результатами фінансової діагностики рекомендується складати два види звітів: для внутрішнього використання в процесі управління та для зовнішніх користувачів – зацікавлених сторін. Інформація внутрішнього використання повинна бути більш детальною та дозволяти проводити аналіз як на рівні первинних та проміжних даних, так і результативних показників.

Висновки

Дослідження виявили, що комплексна фінансова діагностика є ефективним інструментом обґрунтування управлінських рішень у системі фінансового менеджменту та формування якісної фінансової стратегії підприємства. Аналіз результатів фінансової діагностики може виконуватися не тільки на основі «паперового звіту», а й в інтерактивному режимі (шляхом дослідження інформаційних структур відповідної бази даних за допомогою ПЕОМ). Візуалізація та документування результатів фінансової діагностики може передбачати складання звіту та підготовку інформації для відображення в двох режимах: інтерактивного аналізу та синтезу підсумкових звітів. Процес фінансової діагностики потребує адаптації системи управління до кола завдань, які вирішуються у сфері фінансового менеджменту, що визначає необхідність розробки відповідної системи діагностики. Це сприятиме: підвищенню відповідальності підприємства за результати господарювання в фінансово-економічній сфері як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівнях; встановленню діалогу із зацікавленими сторонами з метою забезпечення очікувань кожної з них із врахуванням власних можливостей та інтересів підприємства; зростанню довіри і

покращенню іміджу та, як наслідок, збільшенню ринкової частки підприємства і його конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Діагностика фінансового стану підприємства в системі контролінгу: автореф. дис... канд. екон. наук / С.В. Приймак; Держ. установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2007. – 20 с.
2. Жукевич С.М. Діагностика фінансового стану в системі управління підприємством / С.М. Жукевич, Н.В. Кудлаєва. – Научный вестник ДГМА. – ДГМА, №1 (4Е), 2009. – С. 234–240.
3. Бланк І.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К.: Ника-центр, 1998. – 480 с.
4. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
5. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособие для вузов / [Пер. с франц. Под ред. Я.В. Соколова]. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
6. Руденко Л.В. Прогностична оцінка і аналіз діяльності транснаціональної корпорації у векторі глобального стратегічного управління / Л.В. Руденко // Регіональні перспективи. – 2000. – №4 (11). – С. 87–91.
7. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. Редкол.: ... Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
8. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / [Под ред. Табурчак П.П., Тумина В.М. и Сопрыкина М.С.]. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 352 с.
9. Бланк І.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: «НИКА-Центр», 2000. – 544 с.
10. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Л.В. Прыкина. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 407 с.
11. Аналіз фінансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / [Под ред. Канке А.А., Канева И.П.]. – М.: НД «Форум»: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
12. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. / [Под ред. Баканов М.И., Перемет А.Д.]. – М.: Финансы и статистики, 1999. – 416 с.
13. Фомина Л.В. Финансовая диагностика как основа для принятия управленческих решений // http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2009/Economics/46010.doc.htm
14. Раппопорт В.Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации / В.Ш. Раппопорт. – М.: Экономика, 1988. – 127 с.
15. Мельник А.С. Особливості здійснення діагностики фінансового стану торговельного підприємства в сучасних умовах [Електрон. ресурс] // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/10_83274.doc.htm
16. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.
17. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
18. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1997. – 192 с.

Сучасна парадигма забезпечення конкурентоспроможності залізниць України на ринку вантажних перевезень

У статті проаналізовані протиріччя, що виникли на ринку вантажних перевезень між залізницями та іншими господарюючими суб'єктами. Обґрунтовано перехід від функціонуючої парадигми забезпечення конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень до нової, більш прогресивної.

Ключові слова: ринок вантажних перевезень, відтворювально–оптимізаційна парадигма, дисциплінарна матриця, розширене відтворення, технологіко–економічні відносини.

В статье проанализированы противоречия, возникающие на рынке грузовых перевозок между железными дорогами и другими хозяйствующими субъектами. Обоснован переход от функционирующей парадигмы обеспечения конкурентоспособности железных дорог к новой, более прогрессивной.

Ключевые слова: рынок грузовых перевозок, воспроизводительно–оптимизационная парадигма, дисциплинарная матрица, расширенное воспроизводство, технологическо–экономические отношения.

In the article there are the analyzed contradictions between railways and other managing subjects at the market of freight transportations. A transition is reasonable from the functioning paradigm of providing of competitiveness of railways at the market of freight transportations to new, more progressive.

Keywords: market of freight transportations, reproductive–optimization paradigm, disciplinary matrix, extended recreation, technological and economic relations.

Постановка проблеми. З переходом науки до сучасного парадигмального періоду вона стає соціокультурним інститутом, який володіє могутніми можливостями по перетворенню дійсності. З одного боку, відбувається глибоке проникнення науки в суспільну дійсність, з іншого – посилюється контроль з боку суспільства за розвитком науки, має місце соціальне замовлення на її результати. В парадигмальній науці центральне місце належить парадигмі, під якою Т. Кун розуміє визнані всіма науковцями досягнення, що протягом визначеного часу дають науковому співтовариству модель постановки і рішення проблеми [8]. Тобто сутність парадигми полягає в тому, що вона являє собою схему для розуміння та пояснення певних аспектів реальності, яка надає можливість виділити і встановити зв'язок між важливими фактами, що відображають об'єктивні тенденції в розвитку досліджувано–

го явища. Основним критерієм важливості парадигми виступає потенційна можливість вирішувати за її допомогою значимі проблеми, тому якщо за допомогою функціонуючої парадигми неможливо вирішувати проблеми, що виникають, така парадигма має бути замінена на більш прогресивну.

На сучасному етапі розвитку залізничного транспорту в забезпеченні конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень виникли протиріччя, розв'язання яких потребує переходу до більш прогресивної та сучасної парадигми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В теперішній час обґрунтуванню парадигми вирішення наукових та науково–прикладних проблем присвячені праці в основному вчених у галузях філософії, історії науки, педагогіки, освіти тощо [1–8]. При цьому є спроби ідентифікувати парадигми в економічних дослідженнях, в тому числі й тих, що стосуються залізничного транспорту [9]. Проте в науковій літературі відсутні результати досліджень щодо обґрунтування парадигми забезпечення конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень.

Метою статті є виявлення функціонуючої та обґрунтування нової, більш прогресивної парадигми забезпечення конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень.

Виклад основного матеріалу. Для виявлення функціонуючої у теперішній час парадигми забезпечення конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень слід використати метод дисциплінарної матриці, сутність якого полягає у вивченні структури парадигми як цілісної системи на основі побудови дисциплінарної матриці – компонентного складу з чотирьох нормативних підсистем: загальновизнані зразки (типові приклади розв'язання конкретних науково–практичних проблем), концептуальні моделі (фундаментально–наукові та філософсько–світоглядні теорії, що пояснюють світ у цілому), символічні узагальнення (короткі узагальнювальні формулювання теорій і методів), ціннісні установки (визнання цих теорій і методів як нормативної цінності для регулювання діяльності на відносно тривалий період). Для ідентифікації функціонуючої парадигми забезпечення конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень складена дисциплінарна матриця, що представлена у таблиці, в якій за кожним нормативним компонентом надана його змістовна специфіка.

Загальновизнаними зразками забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту на ринку транс–

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Дисциплінарна матриця парадигми забезпечення конкурентоспроможності залізниць України на ринку вантажних перевезень

№ п/п	Назва нормативних компонентів (підсистем)	Змістова специфіка нормативних компонентів (підсистем)
1	Загальновизнані зразки	Реструктуризація залізничного транспорту: – розділення інфраструктурної компанії і компанії, що здійснює перевезення; – створення вертикально інтегрованих компаній
2	Концептуальні моделі	Демонополізація потенційно конкурентних секторів національної економіки
3	Символічні узагальнення	Державна цільова програма реформування залізничного транспорту
4	Ціннісні установки	Наукові дослідження М.В. Макаренка, Ю.М. Цвєтова, Ю.С. Бараша, Г.Д. Ейтутіса, В.Л. Диканя, Л.О. Позднякової, О.Г. Дейнеко, Н.В. Чебанової, В.П. Ільчука, Н.М. Колесникової, В.В. Чорного та ін.

портних послуг у теперішній час є реструктуризація як система організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури, форми власності, організаційно-правової форми залізничних підприємств з метою підвищення ефективності транспортного виробництва, збільшення обсягу випуску конкурентоспроможної продукції, фінансового оздоровлення тощо.

Концептуально реструктуризація спрямована на демонополізацію потенційно конкурентних секторів національної економіки і адаптацію суб'єктів, що функціонують у цих секторах, до ринкового середовища.

Першим реальним кроком на шляху підвищення конкурентоспроможності залізниць України на ринку транспортних послуг стала «Стратегія комерціалізації Укрзалізниць», розроблена американською консалтинговою фірмою на чолі з Дж. Вінером у 1998 році. Основними завданнями зазначеної Стратегії були реструктуризація системи управління, реорганізація підприємств залізничного транспорту, удосконалення основної діяльності і передача соціально важливих активів залізниць іншим юридичним особам.

Результати реформування залізничного транспорту країни, які відбувалися згідно із затвердженою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27.12.2006 №651-р «Концепції Державної програми реформування та розвитку залізничного транспорту України», а також зміст Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки (затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 №1390, у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 26.10.2011 №1106) свідчать, що функціонуючою у теперішній час парадигмою забезпечення конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень є парадигма організаційного розвитку залізничного транспорту та трансформації форм власності. В межах функціонуючої парадигми формувалися й напрями розв'язання проблеми забезпечення високого рівня конкурентоспроможності залізниць на ринку транспортних послуг, структурною частиною якого є ринок вантажних перевезень.

У програмах реформування залізничного транспорту формувалися очікувані результати у вигляді передбачень, які надали можливість розробити сценарії розвитку явищ, сформувати завдання відповідно до найкращого сценарію та розробити заходи по їх вирішенню.

Враховуючи, що на сучасному етапі зміни на будь-якому ринку відбуваються з прискоренням, переважна більшість ринків, і насамперед ринок вантажних перевезень, перетворюються на синергетичні, на яких з об'єктивних причин якісні передбачення можуть бути зроблені лише на невеликий період часу, то виникнення «аномалій» у межах функціонуючої парадигми та необхідність ідентифікації і формування нової домінуючої парадигми є нормальним явищем.

Коли розроблялися заходи щодо реформування залізничного транспорту країни, передбачалося, що вони сприяють адаптації галузі до ринкового середовища, оскільки були сподівання на те, що завдяки запропонованим заходам вдасться максимально використати позитивні тенденції в дії об'єктивних економічних законів. Спочатку проведення реформ дійсно вдалося стабілізувати фінансовий стан залізниць, підвищити їх конкурентоспроможність на транспортному ринку, досягти беззбитковості, а з часом й отримувати прибутки від вантажних перевезень. Однак зародилися й негативні тенденції, які гальмували подальший розвиток залізниць.

На сучасному етапі функціонування парадигму організаційного розвитку та трансформації форм власності вже неможливо вважати домінуючою у забезпеченні необхідного рівня конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень, оскільки вона не сприяє розв'язанню низки протиріч (між залізницями країни та державою щодо отримання справедливої ринкової плати за надавані транспортні послуги, між залізницями й вантажовласниками з приводу дефіциту вантажних вагонів, потрібних для завантаження пред'явлених до перевезення вантажів, між національними залізницями та залізницями країн СНД й Балтії щодо рівня та умов плати за користування вантажними вагонами, між залізницями та власниками вантажних вагонів з приводу координації діяльності операторів вантажних перевезень, орендаторів рухомого складу та вантажовласників, між залізницями та власниками вантажних вагонів щодо ефективності використання рухомого складу). Отже, функціонуюча парадигма забезпечення конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень знаходиться на останньому етапі свого життєвого циклу, в межах якого об'єктивно зароджується нова, більш прогресивна парадигма.

Зазначені протиріччя, з одного боку негативно відбиваються на конкурентоспроможності залізниць, а з іншого – стримують розвиток конкурентного середовища на ринку вантажних пе-

ревежень. Якщо не здійснити перехід до більш прогресивної парадигми, то конкурентоспроможність залізниць на ринку вантажних перевезень буде стрімко знижуватися, що призведе до падіння обсягів перевезень в силу різних причин, а через падіння обсягів перевезень – до різкого погіршення фінансового стану і подальшого бурхливого розвитку кризових явищ.

Перетворення ринку вантажних перевезень на синергетичний обумовлює необхідність формування та застосування сучасних підходів до управління конкурентоспроможністю залізниць на цьому ринку. Специфіка конкурентної боротьби на ринку вантажних перевезень полягає у тому, що його суб'єкти (національні залізниці, залізниці інших країн, оператори перевезень, власники вантажних вагонів, інші транспортні підприємства, вантажовласники тощо) змушені взаємодіяти між собою з метою формування ефективного попиту. При цьому під ефективним розуміють попит на товари, забезпечений ресурсами, необхідними для їх придбання.

Враховуючи, що така послуга, як перевезення вантажів, здійснюється і споживається одночасно, ефективним на неї слід вважати попит, для задоволення якого достатньо пропускних та провізних спроможностей, а рівень тарифів відповідає платоспроможності вантажовласників та надає можливість іншим суб'єктам ринку отримувати нормальні прибутки. За таких умов максимально використовуються позитивні тенденції в дії об'єктивних законів ринкової економіки.

Якщо зазначені суб'єкти ринку вантажних перевезень не будуть взаємодіяти між собою, ефективність господарювання кожного з них буде постійно знижуватися, а ймовірність банкрутства зростати.

Отже, синергетична природа ринку вантажних перевезень вимагає від залізниць серед усіх видів конкурентної поведінки (незалежної, корпоративної, адаптивної, випереджаючої, агресивної) надавати перевагу корпоративній, адаптивній та випереджаючій поведінці, застосовуючи їх практично одночасно. Тобто на сучасному етапі розвитку ринку вантажних перевезень залізниці мають застосовувати корпоративно-адаптивно-випереджаючу конкурентну поведінку, сутність якої полягає в поєднанні партнерського підходу до конкурентів із формуванням конкурентних переваг залізниць на основі урахування дій і реакцій конкурентів на дії залізниць. Зазначене обумовлює необхідність організації раціонально-прагматичної взаємодії залізниць країни з конкурентами. Особливо це стосується взаємодії з операторами перевезень, власниками рухомого складу, залізницями країн СНД та Балтії щодо ефективного використання вантажних вагонів, а також розподілу доходів від вантажних перевезень, оскільки ефективність функціонування національних залізниць та зазначених суб'єктів ринку вантажних перевезень взаємопов'язана в силу синергетичної природи даного ринку.

Отже, протиріччя, які виникли в межах функціонуючої парадигми забезпечення конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень та не можуть бути вирішені за допомогою встановлених в її межах норм і правил, об-

умовлюють необхідність оптимізації технолого-економічних відносин між зазначеними суб'єктами ринку вантажних перевезень. При цьому під технолого-економічними відносинами будемо розуміти відносини між суб'єктами ринку вантажних перевезень, що виникають у процесі формування та застосування технології експлуатації рухомого складу, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг.

Зважаючи на сказане, метою оптимізації технолого-економічних відносин між суб'єктами ринку вантажних перевезень є отримання додаткового синергетичного ефекту, який виступає джерелом підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Виходячи з мети оптимізації зазначених відносин як критерію оптимізації слід обрати оптимум Парето – критерій найкращого розподілу ресурсів, згідно з яким розподіл ресурсів є оптимальним тоді, коли неможливо поліпшити становище суб'єкта економічних відносин, не погіршуючи водночас добробуту хоча б одного з решти суб'єктів. Застосування такого критерію найкращим чином відповідає умовам збалансування економічних інтересів суб'єктів господарювання на ринку вантажних перевезень, ефективність яких взаємопов'язана та взаємозалежна.

У межах функціонуючої парадигми забезпечення конкурентоспроможності виникли кризові явища, які пов'язані також і з відтворювальними процесами, оскільки на залізницях країни здійснився перехід до звуженого відтворення. Це небезпечна тенденція, оскільки відтворення являє собою безперервне відновлення процесу виробництва товарів, послуг та духовних благ, на основі якого здійснюється відтворення всіх елементів економічної системи – продуктивних сил, техніко-економічних відносин, організаційно-економічних відносин, відносин економічної власності та господарського механізму.

Отже, перехід залізниць до звуженого відтворення негативно позначається на розвитку всієї економічної системи країни, що вимагає припинення такої тенденції і переходу до розширеного відтворення, заснованого на інноваційно-інвестиційному розвитку.

Викладене вище дає підстави стверджувати, що в теперішній час відбувається заперечення функціонуючої парадигми, а кількісно-якісні зміни приводять до зародження нової, більш прогресивної парадигми забезпечення конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень – відтворювально-оптимізаційної, сутність якої полягає у оптимізації технолого-економічних відносин залізниць країни з залізницями країн СНД та Балтії, операторами перевезень, власниками вантажних вагонів, а також переходу від звуженого до розширеного відтворення продуктивних сил, техніко-економічних відносин, організаційно-економічних відносин, відносин економічної власності та господарського механізму залізниць.

Висновки

Будь яка парадигма, в тому числі й відтворювально-оптимізаційна, накладає на наукове дослідження певні обмеження, але при цьому дає й певні можливості для розвитку

науки. Слід зазначити, що парадигма має практикологічний і прагматичний аспекти. Перший стосується кола питань «що і як вивчати?», другий – питань «навіщо, з якою метою?». Мета парадигми – направляти дослідження і розвиток науки по певному шляху. Парадигма потрібна для досягнення чітко поставленої мети. Саме тому у межах парадигми стає можливим стабілізувати сьогодення та планувати майбутнє. Виходячи з цього реалізація відтворювально-організаційної парадигми забезпечення конкурентоспроможності залізниць на ринку вантажних перевезень вимагає:

- оптимізації використання вантажних вагонів, що належать різним суб'єктам господарювання;
- організаційного розвитку залізничного транспорту з метою адаптації до ринкового середовища;
- застосування методології ціноутворення, спрямованої, з одного боку, на оптимізацію транспортної складової витрат вантажовласників, а з іншого – на прискорення відтворювальних процесів в залізничній галузі та поступового зниження ступеню зносу основних засобів.

Список використаних джерел

1. Баркер Дж. Парадигмы мышления. Как увидеть новое и преуспеть в меняющемся мире / Джоэл Баркер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 187 с.

2. Smith Adam. Powers of mind. / Adam Smith. – New York: Random House, 1975. – 418 p.

3. Шергін С. Парадигмальна еволюція в політології міжнародних відносин. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.social-science.com.ua> – Назва з екрану.

4. Савостьянова М.В. Структура та функціональний діапазон парадигмальної науки / М.В. Савостьянова // Філософія науки: традиції та інновації. – 2010. – №1 (2). – С. 18–26.

5. Насиров М.Н. К определению основных приемов парадигмального мышления в социальном познании. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://justicemaker.ru/view-article.php?id=26&art=1607> – Название с экрана.

6. Тоффлер Э. Шок будущего / Элвин Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. – 557 с.

7. Ермолаева О.А. Основные принципы, методы и уровни современного парадигмального подхода / О.А. Ермолаева // Вестник Нижегородского университета. Серия: Социальные науки. – 2008. – №1 (9). – С. 163–169.

8. Kuhn T.S. The Structure of Scientific Revolutions / T.S. Kuhn. – Chicago: Univ. of Chicago Pr., 1970. – 206 p.

9. Петровський П.М. Парадигма як модель дослідження суспільно-владних відносин. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2008-2/doc/4/05.pdf> – Назва з екрану.

П.Я. ПРИГУНОВ,
к.пс.н., доцент, Інститут стандартів безпеки,
Л.В. ГНИЛИЦЬКА,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
К.В. КАРПОВА,
здобувач, Університет економіки та права «КРОК»

Характеристика та класифікація спеціальних методів, які використовуються фахівцями з безпеки при забезпеченні економічної безпеки підприємств

У статті розглядаються спеціальні та спеціальні соціально-психологічні методи, які використовуються виключно фахівцями з безпеки при забезпеченні економічної безпеки підприємств. Надана класифікація спеціальних методів забезпечення безпеки, розкриті технології її забезпечення.

Ключові слова: спеціальні методи забезпечення економічної безпеки, спеціальні соціально-психологічні методи забезпечення безпеки, фахівці з безпеки, технології забезпечення безпеки, групи ризику, внутрішні фірмова профілактика.

В статье рассматриваются специальные и социальные психологические методы, которые используются исключительно специалистами по безопасности при обеспечении экономической безопасности предприятий. Представлена классификация специальных методов обеспечения безопасности, раскрыты технологии ее обеспечения.

Ключевые слова: специальные методы обеспечения экономической безопасности, специальные социальные психологические методы обеспечения безопасности, специалисты по безопасности, технологии

обеспечения безопасности, группы риска, внутрифирменная профилактика.

In article special and special socially-psychological methods which are used exclusively by experts in safety at maintenance of economic safety of the enterprises are considered. Classification of special methods of safety is presented, the technologies used at its maintenance are opened.

Keywords: special methods of providing economic security, the special social and psychological methods to ensure safety, security specialists, technology security, risk groups, intra-prevention.

Постановка проблеми. Проблеми забезпечення безпеки підприємств, пошук інноваційних підходів щодо її здійснення, розробка технік та технологій для діяльності суб'єктів безпеки, визначення специфічних методів її забезпечення є завжди актуальними і потребують науково-теоретичного осмислення та обґрунтування. Вирішення цієї проблеми потребує об'єднання зусиль фахівців різних наукових галузей знань: юристів, психологів, економістів – фахівців з економічної безпеки тощо.

Як свідчить вітчизняний та зарубіжний досвід, великі та середні суб'єкти господарської та підприємницької діяльності мають у своїй структурі відповідний підрозділ, який безпосередньо займається проблемами забезпечення безпеки. Загальна його назва – служба безпеки підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Організації таких підрозділів та специфіки їх діяльності присвячені наукові роботи багатьох авторів: фахівців – вчених з різних наукових галузей та практиків. Ми можемо визначити праці зарубіжних фахівців: M. Button, Y. Koniechy, S. Garfinkel, A. Carroll, E. Ahlf, A. Zebrowski, Zb. Ruszkowski, Y. Lobkovitz, Й. Ліндера, В. Гамзи, В. Мак–Мак [1], О. Олейнікова, О. Павлова, К. Харського, О. Шаваєва, Є. Ющука, В. Ярочкіна [2] та ін.

Серед вітчизняних фахівців з національної безпеки слід відзначити праці В. Крутова, О. Власюка, М. Зубка, В. Ліпкана, О. Кириченка [3–6], Є. Скулиша, П. Пригунова [3–10], Л. Гнилицької [10, 11], В. Франчука [12] та ін., які приділяють значну увагу формуванню системи національної безпеки із залученням до неї суб'єктів недержавного сектору безпеки та організації наукового забезпечення їхньої діяльності, розкривають специфіку організації та функціонування підрозділів безпеки суб'єктів господарської діяльності.

Серед вітчизняних психологів та юристів слід зазначити праці Г. Ложкіна, В. Картавцева, М. Костицького, В. Конової, А. Маращука, М. Стрельбицького, Т. Ткачука, О. Тимченка, Ю. Шиделка, В. Шевченка, В. Шепитько, С. Яковенка та інш., які присвячені визначенню правового поля діяльності підрозділів безпеки на вітчизняних підприємствах та психологічному забезпеченню їхньої діяльності.

Окремі праці українських економістів присвячені проблемам визначення специфіки діяльності підрозділів безпеки у системі економічної безпеки підприємств. Серед них слід виз-

начити праці: І. Белоусової [5], Ю. Кіма, О. Косарева, В. Кралича, В. Франчука, Л. Шемаєвої та ін. Окремі наукові статті щодо визначенню специфіки діяльності підрозділів безпеки були підготовлені та опубліковані авторами цієї статті.

Проблеми організації та діяльності підрозділів безпеки розглядаються в різних галузях вітчизняної науки і є актуальними і сьогодні. Разом із тим наукових досліджень стосовно визначення специфіки діяльності підрозділів безпеки і особливо визначення методів, які використовуються виключно фахівцями з безпеки, поки не здійснено.

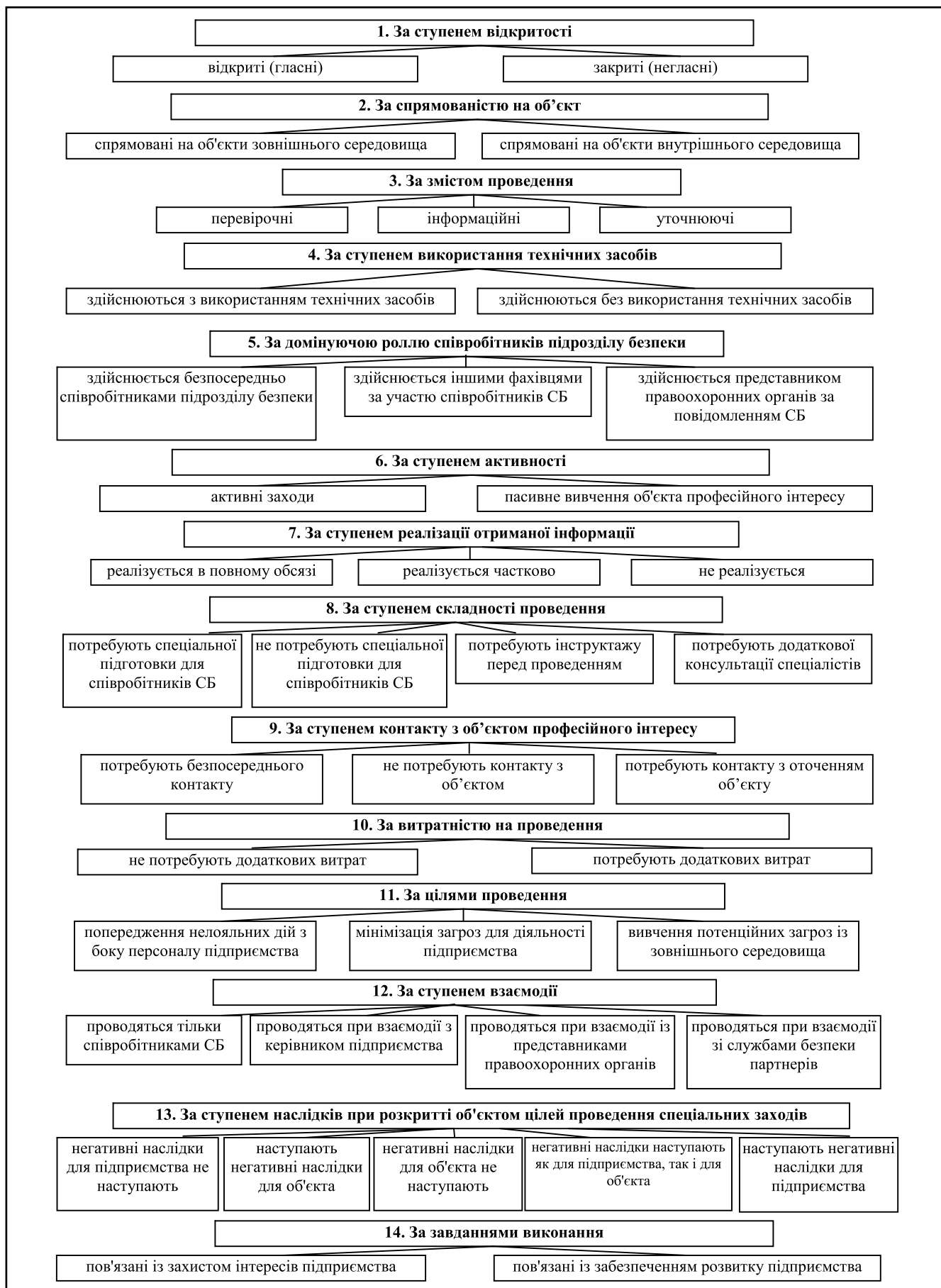
Метою статті є визначення класифікації спеціальних методів забезпечення безпеки та розкриття змісту технологій, що використовуються виключно фахівцями з безпеки.

Виклад основного матеріалу. При забезпеченні економічної безпеки персоналом підрозділів економічної безпеки (професіонали з фінансово-економічної безпеки, аналітики з фінансово-економічної безпеки, фахівці з фінансово-економічної безпеки, фахівці з організації майнової та особистої безпеки – надалі фахівці з безпеки) використовуються спеціальні методи, завдяки яким їхня діяльність відрізняється від інших видів економічної діяльності. Ці методи не відносяться до методів оперативно-розшукової діяльності (ОРД), суб'єкти здійснення ОРД та застосування методів ОРД чітко регламентуються діючим законодавством. Фахівці з безпеки суб'єктів господарювання не відносяться до суб'єктів ОРД і застосовувати ці методи у своїй діяльності по забезпеченню безпеки не мають права.

Сфера професійного інтересу служби безпеки суб'єкта господарювання багатогранна і містить у собі забезпечення внутрішньої безпеки (кадрова безпека, захист комерційної таємниці, особиста безпека керівного менеджменту, організація схоронності майна персоналу й підприємства й т.п.). По даним Національного інституту правосуддя США, в середньому кожний четвертий співробітник приватної компанії або банку постійно обманює свого роботодавця. Тільки 36% з 960 опитаних керівників вищої ланки європейських банків вважають, що можна довіряти своїм співробітникам. Власники третини розвалених банків вважають, що причиною їхнього краху стало розкрадання власного персоналу. Вибіркова перевірка на поліграфі співробітників великої міжнародної компанії виявила, що дві третини співробітників самі роблять розкрадання, видаючи службі безпеки інформацію про те, що товари викрадені відвідувачами. Що ж стосується забезпечення особистої безпеки керівників, то статистика говорить сама за себе.

Зовнішня безпека – діяльність по збору інформації про негативні тенденції в зовнішньому середовищі (реальні й потенційні ринки роботи підприємства, конкуренти, партнери, клієнти й т.п.), використання специфічних технологій по її вивченню й мінімізації її негативного впливу на підприємство.

Якщо проаналізувати основні напрями діяльності служби безпеки підприємства, виявляється певна закономірність, а саме до 80% її діяльності пов'язане з роботою в системі лю-



Класифікація спеціальних методів забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності

дина—людина, будь то прийнятий або діючий співробітник, клієнт, партнер, представники державних або правоохоронних структур, представники ЗМІ й т.п.

Разом із тим сама специфіка забезпечення економічної безпеки вимагає від суб'єктів її забезпечення використання спеціальних методів, за допомогою яких можливе отримання достовірної інформації щодо оцінки стану економічної безпеки, дійсних намірів контрагентів, мотивів здійснення дій персоналом (окремими його представниками), які можуть утворювати загрози діяльності підприємству, не порушуючи при цьому діюче законодавство.

Спеціальні методи перевірки інформації на її дійсність та відповідність фахівцями з безпеки також використовується при здійсненні обліково—аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємств, їх застосування є необхідною умовою для надання керівництву підприємства аналітичних довідок щодо оцінки стану економічної безпеки свого підприємства, визначення економічної надійності контрагентів підприємства або визначення стратегії діяльності конкурентів.

До основних спеціальних методів, які використовуються фахівцями з безпеки, на наш погляд, слід віднести методи, які забезпечують конфіденціальні (довірчі) стосунки між фахівцем з безпеки та об'єктами його професійного інтересу і дають можливість отримати достовірну інформацію, гарантуючи нерозголошення, хто її надав. До спеціальних методів також належать методи із застосування різних технічних засобів аудіо— та відеоконтролю, методи професійної співбесіди та спостереження, які адаптовані до вирішення завдань з безпеки. Основними спеціальними методами забезпечення економічної безпеки є:

- метод конференційних (довірчих) стосунків;
- метод конфіденційного спостереження;
- метод професійного опитування;
- метод спеціального аналізу інформації щодо об'єкта професійного інтересу;
- метод особистого пошуку;
- метод професійної співбесіди;
- метод спеціальних психофізіологічних досліджень (СПФІ—використання поліграфу);
- метод аудіо та відео спостереження за діями об'єкту професійного інтересу— відкрите використання;
- метод перевірки по базах даних та запитах тощо.

Нами зроблена спроба надати класифікацію спеціальних методів, які використовуються виключно фахівцями з безпеки (див. рис.).

Спеціальні методи та технології використовуються фахівцями з безпеки при здійсненні різних видів перевірок персоналу з метою виявлення нелояльності або ненадійності у окремих його представників. Однією з підстав для проведення перевірки окремих фахівців підприємства може бути необхідність встановлення достовірності наданої облікової інформації, яку необхідно використовувати для діагностики стану або рівня

економічної безпеки на підприємстві. До основних видів спеціальних перевірок, які потребують від фахівців з безпеки використання певних технік та технологій, слід віднести:

1. *Перевірка на лояльність.* Її зміст полягає в тому, що працівник згідно з контрактом зобов'язаний інформувати свого керівника або фахівця з безпеки о спробах різних осіб встановити з ним контакт з метою отримання інформації про підприємство, про справи на підприємстві, де він працює. Лояльність перевіряється:

- готовністю працівника надати інформацію керівництву про можливі вигідні контракти, про діяльність конкурентів щодо їх намірів перехопити контракт, кредит тощо;
- повідомлення керівника про наміри представників злочинних угруповань скоїти злочин проти підприємства або окремих його працівників або виявлення ознак підготовки скоєння злочину чи протиправного діяння;
- збереження майна та транспортних засобів підприємства;
- в діяльності по утворенню, підтриманню та укріпленню здорового морально—психологічного клімату на підприємстві або в підрозділі де працює працівник.

2. *Перевірка на чесність в роботі.* Її зміст полягає в тому, що працівнику, якого перевіряють, утворюють умови, при яких він може щось вкрати, при цьому будучи впевненим, що крадіжка розкрита не буде. При перевірці на чесність використовуються такі прийоми:

- отримання комісійних з партнера при цьому вкриття цього факту від керівництва свого підприємства. При цьому партнер діє по взаємодоговірності з керівником підприємства про взаємну перевірку своїх кадрів;
- завищення різних наявних витрат, виданих під звіт працівнику, який перевіряється;
- перевірка витрати представницьких сум;
- витрата фінансових засобів фірми на особисті потреби без узгодження з керівництвом з наступним поверненням (коли гроші знецінилися);
- використання грошей фірми для спекуляцій з валютою;
- закупівля валюти і її продаж після значного подорожчання через певний час. Гроші фірмі повертаються, але вже девальвовані;
- використання автотранспортних засобів для «лівих» заборітків водіями;
- надати недостовірну інформацію керівництву;

3. *Перевірка професійної придатності й компетентності.* Проводиться обов'язково фахівцем у цій же галузі знань або діяльності. Перевірка може проводитися:

- шляхом співбесіди по проблемі;
- шляхом доручення виконати ту або іншу роботу;
- складанням професіограми; шляхом атестації.

4. *Перевірка на зв'язки із кримінальними структурами.* Висновки можуть бути зроблені на таких підставах:

- пропозиції допомоги фірмі в поверненні кредитів і боргів нетрадиційними методами;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- ви користування жаргону, який близький до кримінального;
- зайва самовпевненість у питаннях особистої безпеки;
- наявність на тілі кримінальної символіки.

5. *Перевірка на дотримання комерційної таємниці.* У сфері уваги мають бути:

- перевірка випадків зривів контрактів, одержання кредитів, виявлення в бесідах з партнерами їхньої поінформованості про справи й плани підприємства;
- втрата співробітником документів підприємства, що містять комерційну таємницю;
- робота із секретними документами фірми вдома або у вечірне (неробоче) час без узгодження з керівництвом;
- перехоплення конкурентами угод, контрактів, про які було відомо у фірмі обмеженому колу осіб.

6. *Перевірка на наявність кримінальних мотивів.* Перевірка здійснюється через:

- збір даних про минуле життя й діяльність особи, що перевіряється, з бесіди з його начальником, товаришами по роботі, компаньйонами, конкурентами;
- особисті необережні висловлення в бесідах про які-небудь події й справи, що компрометують особу, наступна їхня перевірка, можливе документування;
- підrobка платіжного доручення, підrobка підписів при одержанні зарплати за кого-небудь зі співробітників; прагнення уникати в розмовах того, що стосується минулої діяльності співробітника, його життя; зайва скритність, сторожкість у поведженні; наявність наколок, табірною жаргону, приховання факту судимості.

7. *Перевірка на наявність пагубних захоплень:*

- спостереження за співробітником на святкових прийомах, презентаціях, зустрічах з партнерами й т.п. Рано або пізно пристрасть до спиртного виявиться;
- спостереження за станом співробітника після святкових днів, вихідних;
- неприродне поведження, блиск в очах у наркоманів. Пригніченість, що перемінюється безпричинним райдужним настроєм;
- раптове зникнення або поява грошей (у гравця);
- розмови про ігри, перегони, картах, рулетці й т.п.;
- відсутність інтересу до жінок, тяга до чоловіків, любов до прикрас, інші деталі, що насторожують, у поведженні чоловіків.

8. *Перевірка на одержання додаткових доходів з використанням службових можливостей.* Тут поряд із проведенням комбінацій по перевірці можна перевірити доходи й витрати співробітника.

У попередніх ознайомлювальних бесідах із кандидатом доцільно обережно з'ясувати його фінансове й матеріальне становище: наявність рахунків у банках, сукупний місячний дохід його родини.

Потім у ході роботи уточнити ці дані, перевірити ще раз правильність початкових відомостей. Природно, що все це має робитися делікатно, щоб не викликати підозр і не обра-

зити співробітника. Іноді такі бесіди можна проводити в ході святкового застілля, коли увага й пильність під впливом спиртного й загального доброзичливого настрою ослаблені. Потім зрівняти доходи й витрати співробітника протягом року. Якщо його витрати значно вище доходів, це серйозний сигнал для глибокої перевірки людини.

Насамперед необхідно з'ясувати джерела додаткових доходів. Імовірно, має місце робота за сумісництвом без узгодження з керівництвом фірми, особливо коли знання й інформація, одержувані по службі, дозволяють краще або повністю виконувати обов'язки по сумісництву.

9. *Перевірка на балакучість.* При співбесіді з кандидатом з'ясуєте його попереднє місце роботи і розпитаєте докладно про ту фірму, де працював кандидат. У перелік включите питання, що містять комерційну таємницю тієї фірми. Якщо кандидат відверто все розповість, потрібно з'ясувати причину такого його поведження. Якщо він скривджений на керівництво тієї фірми, то його поведження ще якимось з'ясовне.

Якщо ж він розкриває секрети своєї колишньої роботи без видимих причин, то це базика. Він з такою же легкістю буде вибюкувати й секрети вашої фірми. Таку людину не варто приймати на роботу.

Також насторожують:

- розповіді на роботі у своєму оточенні про непристойне поведження своїх знайомих, з якими співробітник підтримує приятельські відносини;
- розповіді про свої зв'язки з жінками, які можуть бути відомі слухачам;
- вибюкування в ході переговорів комерційних таємниць підприємства.

10. *Спеціальна перевірка співробітника.* Якщо у вас склалася більш-менш тверда непевність у співробітнику фірми, варто спеціально перевірити такого співробітника.

У цьому випадку переслідуються дві основні цілі: рятування від такого співробітника під пристойним приводом і локалізація можливого збитку, що такий співробітник може нанести як у період роботи, так і після відходу.

Показаннями для перевірки є підозри:

- у зв'язках співробітника з кримінальними структурами й передача їм відомостей, що містять комерційну таємницю;
- про роботу співробітника на конкуруючу фірму;
- у великих розкраданнях.

Використання спеціальних методів фахівцем з безпеки вимагають недопущення:

1. Протиправних і інших негативних дій з боку персоналу, що призводять до збитку в діяльності підприємства.
2. Порушень установленого режиму схоронності відомостей, що становлять комерційну таємницю.
3. Порушень порядку використання технічних засобів.
4. Інших порушень порядку й правил дотримання режиму безпеки на підприємстві, що створюють передумови для реалізації злочинними елементами своїх цілей і виникнення надзвичайних подій.

Технологія (від греч. *technē* – мистецтво, майстерність, вміння та греч. *логія* – вивчення) – сукупність методів та інструментів необхідних для досягнення бажаного результату; спосіб перетворення даного у необхідне.

Розглядаючи безпеку як процес і вид професійної діяльності, ми бачимо необхідність використання в цій діяльності певних технік і технологій, спрямованих на забезпечення виконання завдань і реалізації функцій співробітниками, які забезпечують безпеку.

Технології в галузі забезпечення безпеки – це набір технік, що дозволяють вирішувати завдання по забезпеченню безпеки її суб'єктами. Техніки – набір послідовних дій, форм і методів роботи суб'єктів безпеки завдань, що забезпечують рішення, у сфері безпеки.

Технології складаються з технік, спрямованих на виконання завдань у сфері безпеки.

Технології бувають:

- *Організаційні* – забезпечують функціонування, як самої системи безпеки, так і діяльність її суб'єктів. Реалізуються у вигляді затверджених документів, що регламентують функціонування самої системи безпеки і її суб'єктів (концепція безпеки, положення про службу безпеки, інструкція про збереження комерційної таємниці, інструкція про взаємодію служби безпеки з підрозділами підприємства, функціональні обов'язки співробітників служби безпеки, положення про раду по безпеці, накази й розпорядження, що стосуються забезпеченню безпеки й ін.).

- *Правові* – забезпечують функціонування системи безпеки і її суб'єктів відповідно до діючого законодавства України. Реалізуються у вигляді закріплення правових норм прав, що забезпечують реалізацію обов'язків суб'єктів безпеки по здійсненню діяльності спрямованої на забезпечення безпеки (правові норми по визначенню відповідальності за розголошення інформації складову комерційну таємницю, право на проведення службових розслідувань, правові норми, що дають право здійснювати перевірку персоналу, правове поля для забезпечення збереження майна підприємства і її персоналу, правове забезпечення внесення в контракт зі співробітниками положень про дотримання вимог безпеки й т.д.).

- *Інформаційні* – забезпечують одержання необхідної інформації для забезпечення безпеки й діяльності її суб'єктів. Реалізуються у вигляді використання різних джерел інформації (ЗМІ, Інтернет, опитувань, соціологічних досліджень і ін.). Застосовуються для діагностики як зовнішніх загроз, так і внутрішніх.

- *Психологічні* – забезпечують одержання інформації про об'єкти (фізичні особи) професійного інтересу служб безпеки із застосуванням психологічних технік (методів: психологічного тестування, спостереження, бесіди, психофізіологічних досліджень із застосуванням методик: психологічних тестів, методики контактної взаємодії, візуальної психодіагностики, перевірки на поліграфі й ін.). Основна сфера застосування психологічних технологій здійснюється при забезпеченні кадрової безпеки.

- *Технічні* – забезпечують функціонування системи безпеки з використанням технічних засобів охорони й безпеки. Використання технічних технологій, як правило, здійснюється в комплексі з використанням людського фактора. До них відносяться технології забезпечення контролю доступу, технології відеоспостереження, технології забезпечення паролів на ПК, технології захисту інформації й контролю за її поширенням. Використовуються технічні досягнення як програмні, так і технологічні (камери спостереження, генератори шумів і ін.).

- *Спеціальні* – забезпечують функціонування системи безпеки і її суб'єктів, через використання специфічних технік, характерних тільки для забезпечення безпеки й застосовуваних тільки співробітниками підрозділу безпеки. До них відносяться техніки перевірки персоналу на надійність, лояльність, на чесність, на дотримання комерційної таємниці, на наявність пагубних захоплень і т.п. Спеціальні технології складаються зі спеціальних технік і містять у собі всі вище зазначені технології безпеки.

Висновки

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що профілактика внутрішньофірмових негативних процесів, що загрожують економічній безпеці підприємства, є одним із пріоритетних напрямів у діяльності фахівців з безпеки, що вимагає від них не тільки спеціальних, а й психолого-педагогічних знань і вмінь. Тому в роботі з персоналом фахівців з безпеки тісно взаємодіє з керівниками кадрового апарата, психологом підприємства, керівниками підрозділів, лідерами не формальних груп і ін.

Тільки фахівці підрозділів безпеки мають право застосовувати у своїй діяльності спеціальні та спеціальних соціально-психологічні методи забезпечення безпеки.

Використання спеціальних методів не має порушувати чинне законодавство, утворювати загрози життю, здоров'ю людини, посягати на її честь та гідність. Використання спеціальних методів має здійснюватися виключно у правовому полі згідно з діючим вітчизняним законодавством, інакше використання цих методів призведе до скоєння злочину і утворить реальну загрозу не тільки для керівника підприємства, а й для діяльності самого підприємства.

Профілактична робота проводиться постійно, комплексно з усіма категоріями співробітників підприємства. Організація внутрішньофірмової профілактичної роботи вимагає системного підходу до її проведення з використанням сучасних досягнень науки й матеріально-ресурсним забезпеченням.

Профілактичною роботою по забезпеченню безпеки здатний ефективно займатися лише високоосвічений фахівець – професіонал, який володіє сучасними знаннями та досвідом роботи з людьми.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності – безперервний процес, який детермінується перманентними зовнішніми й внутрішніми умовами й факторами наявності ворожої або нейтраль-

но-ворожого середовища, пов'язаної з ризиками, погрозами, небезпеками, здійснюваний з моменту ухвалення рішення про створення підприємства до його ліквідації, спрямований на створення оптимальних умов функціонування й розвитку через систему його безпеки.

Система фінансово-економічної безпеки реалізується через діяльність підрозділу безпеки підприємства. Підрозділ безпеки підприємства виконує свої завдання, використовуючи різні, дозволені законом методи, техніки, технології, залучаючи для цього різних фахівців, як безпосередньо співробітників свого підрозділу, експертів або консультантів. Підрозділ безпеки підприємства є структурним підрозділом суб'єкта господарської діяльності, реалізуючи свої функції через консультаційний, інформаційно-аналітичний і технологічний супровід його діяльності. Його основне завдання – забезпечення функціонування підприємства у ворожому або нейтрально-ворожому середовищі.

Список використаних джерел

1. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия (организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности) / В.П. Мак-Мак. – М.: Мир безопасности, 1999. – 160 с.
2. Ярочкин В.И. Служба безопасности коммерческого предприятия. – М.: Изд-во «Ось-89», 2005.
3. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання. Монографія / Кириченко О.А., Захаров А.И., Лаптев С.М., Пригунов П.Я. та ін. // К.: Університет економіки та права «КРОК». – К.: ЗАТ «Дорадо» – 2008. – 403 с.
4. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи. Монографія / Кириченко О.А., Захаров О.І., Пригунов П.Я. та ін. // К.: ТОВ «Дорадо-Друк». – 2010. – 412 с.
5. Экономическая безопасность. Новая парадигма формирования и обеспечения. Монография / Белоусова И.А., Захаров А.И., Кириченко А.А., Пригунов П.Я. и др. // Одесса: Институт креативных технологий, 2011. – 544 с.
6. Управління фінансово-економічною безпекою. Навчальний посібник / Кириченко О.А., Захаров О.І., Лаптев С.М., Пригунов П.Я. та ін. // К.: Університет «КРОК», 2010. – 479 с.
7. Пригунов П.Я. Теоретико-методологічні підходи до вивчення ролі поведінки менеджера з безпеки підприємництва (психологічний аспект) // Збірник «Актуальні проблеми психології». Т. 1. – К.: Ін-т психології, 2002. – Ч. 4. – С. 194–198.
8. Пригунов П.Я. Психологические особенности ролевого поведения менеджера по безопасности предпринимательства. Монография. – М.: Издательство Московского психолого-социального института; НПО «МОДЭК», 2010. – 210 с.
9. Соснин А.С., Пригунов П.Я. Менеджмент безопасности предпринимательства. – Учебное пособие. – К.: Изд-во Европейского университета, 2004. – 555 с.
10. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности. Монография / Захаров О.І., Пригунов П.Я., Гнилицкая Л.В. // К.: ТОВ «Дорадо-Друк», 2011. – 290 с.
11. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: монографія / Л.В. Гнилицька. – К.: КНЕУ, 2012. – 305 [7] с.
12. Франчук В.І. Основи економічної безпеки: навч. посібник / В.І. Франчук / Львівський державний університет внутрішніх справ. – Львів, 2009. – 204 с.

І.П. САДЛОВСЬКА,

к.е.н., доцент, Державний економіко-технологічний університет транспорту

Формування методичних підходів до економічної оцінки якості роботи транспортної інфраструктури України

У статті розглянуті проблеми оцінки якості транспортного обслуговування в новітніх прогресивних процесах управління транспортною інфраструктурою України.

Ключові слова: якість транспортного обслуговування, ефективне використання потенціалу, транспортна інфраструктура.

В статье рассмотрены проблемы оценки качества транспортного обслуживания в новейших прогрессивных процессах управления транспортной инфраструктурой Украины.

Ключевые слова: качество транспортного обслуживания, эффективное использование потенциала, транспортная инфраструктура.

Постановка проблеми. В дослідженні даного питання, пов'язаного з проблемою оцінки якості транспортного обслуговування, необхідно акцентувати увагу на використанні її як інструменту управління перевізним процесом у транспортній інфраструктурі. Однак відразу маємо застерегти, що якість транспортного обслуговування не має бути витратним елементом, а має приносити певний прибуток транспортній інфраструктурі, але головний ефект мусять відчувати клієнти, відправники й одержувачі вантажів.

Згідно з міжнародним стандартом з економіки якості особливий наголос робиться на зниження витрат на якість, де стверджується, що витрати на виробництво продукту за умови продуманої політики не збільшуються. Проте дещо ін-

ша ситуація складається в реалізації якості транспортного обслуговування в транспортній інфраструктурі.

Проблематичність даного питання полягає в тому, що в умовах посткризової економіки на даному етапі склалася певна закритість у реальному відображенні справжнього впливу транспортної інфраструктури на роботу галузей національного господарства. Тому вибір системи критеріїв і показників якості перевезень вантажів досить непростий, але все ж таки він має ґрунтуватися на врахуванні внутрішньотранспортних і зовнішньотранспортних характеристик результатів роботи як кожного виду транспорту, так і змішаних перевезень. Зважаючи на те що українські залізниці поки залишаються під контролем держави, можна сподіватися, що ще є можливість одержати вірогідні показники, що відбивають оборот рухомого складу, середню швидкість руху та т. ін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Тим часом розрахунки й оцінка зовнішньотранспортних характеристик набувають сьогодні величезного значення, тому що саме вони дозволяють досліджувати кінцеві результати роботи транспорту у взаємозв'язку з діяльністю підприємств усіх форм власності, зробити вигідним пошук нових форм транспортного обслуговування, підвищувати якість транспортного обслуговування в транспортній інфраструктурі. Не можна забувати, що «продукт тільки тоді готовий до споживання, коли закінчить пересування», а на даний час ще й з високою якістю [1–3].

Критеріями оцінки якості перевезень за кінцевим результатом є підвищення ефективності роботи підприємств транспортної інфраструктури національного господарства, що виражається сумарними приведеними витратами в транспортній інфраструктурі у відправника й одержувача вантажів. Тому показники якості покликані оцінювати перевізний процес із погляду повної, своєчасної й економічної доставки вантажів за призначенням з урахуванням ефективного використання перевізних засобів [4–7].

Процес доставки вантажів залежить від багатьох експлуатаційних умов, що характеризують перевізний процес. Тому дуже важливо, щоб процес формування й відправлення вантажів розглядався у взаємозв'язку зі структурою й розмірами одержуваних вантажів, а відтак і спожитої на підприємствах продукції.

Показники якості перевезень вантажів мають урахувати: застосування прогресивних методів організації навантаження й відправлення вантажопотоків; використання маршрутизації, контейнеризації й інших способів високоєфективної доставки вантажів; упровадження таких груп якості перевезень, які дозволяють суттєво поліпшити рівень транспортного обслуговування підприємств [8].

З погляду кінцевих результатів показники якості перевезень мають відображати всі елементи загального процесу доставки вантажів: навантаження й відправлення, транспортування (перевезення), прибуття й вивантаження в пунктах доставки.

Метою статті є визначення параметрів оптимальної якості транспортного обслуговування транспортною інфраструктурою України.

Виклад основного матеріалу. Аналіз впливу транспортних послуг на економічні показники підприємств, галузей і національного господарства в цілому необхідно орієнтувати на забезпечення:

- більш повного використання основних виробничих фондів;
- оптимізації обігових коштів, що залежать від розмірів сукупних запасів (готової продукції, виробничих запасів, вантажної маси в дорозі);
- економії затрат праці на завантажувально-розвантажувальних і допоміжних роботах у відправника й одержувача;
- зміни потреби в перевізних засобах, складах, механізмах та інших технічних засобах.

Оцінка якості перевезень вантажів має ґрунтуватися на натуральних показниках, що відображають різні аспекти взаємодії транспорту та виробництва під час доставки до споживачів різної продукції. Але з огляду на суперечливий, а іноді й непорівнянний характер натуральних показників, в остаточному підсумку оцінка якості перевезень має здійснюватися на базі вартісних показників [9, 10]. При цьому натуральні показники беруться як розрахункові і служать для визначення і експлуатаційних видатків, і інвестиційних процесів. Отже, ми маємо дві групи показників якості транспортного обслуговування – натуральні та вартісні.

До натуральних показників відносять:

- показники регулярності, ритмічності й надійності перевезень за відправленням, проходженням й прибуттям, тобто вони характеризують повноту і своєчасність навантаження, відправлення, доставки й вивантаження вантажів у пункті призначення;
- показники збереження доставлених вантажів у процесі виконання з ними операцій з відправлення, прибуття й транспортування від відправника вантажу до вантажоодержувача;
- показники виконання строків доставки вантажів, скорочення яких дозволяє одержати позитивний результат;
- показники використання завантажувально-розвантажувальних механізмів і перевізних засобів на підприємствах.

Вартісні показники поділяються на ті, що використовуються у виробництві, і ті, що використовуються на транспорті.

Вартісні показники, що використовуються у виробництві:

- обмеження у випуску продукції через неякісне транспортне обслуговування або через нерегулярне з вини транспорту відправлення з підприємств готової продукції та прибуття;
- втрати, псування та зниження якості доставленої продукції;
- виконання додаткових допоміжних операцій з вини транспорту, відправника або одержувача;
- застосування більш дорогих видів транспорту і способів доставки вантажів;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- збільшення потреби у виробничих потужностях, складських площах, засобах механізації, робочій силі і т.ін.
- Вартісні показники, що використовуються на транспорті:
 - обмеження у виконанні плану перевезень (відправлення) вантажів;
 - обмеження під час вивантаження;
 - недовикористання на підприємствах вантажопідйомності (вантажомісткості) перевізних засобів;
 - збільшення потреби в перевізних засобах (навантажувальних засобах);
 - збільшення потреби в пропускних і провізних спроможностях транспорту.

Варто наголосити, що для автора було важливим здійснити рейтингові оцінки з погляду можливості кожного виду транспорту в реалізації різних типів якості транспортного обслуговування під час перевезення вантажів [11].

Суть оцінки полягала в такому. На підставі розробленої автором математичної моделі і її вимог для здійснення дослідження були підібрані експерти, які були об'єднані в групи. Після того як була встановлена необхідна кількість груп експертів, визначилися їхня структура і склад з урахуванням потрібних спеціальностей та кваліфікації. Далі була проведена, на наш погляд, досить об'єктивна перевірка експертів щодо тенденції деяких з них недостатньо об'єктивно розглядати запропоновані події. Для цього стосовно до кожного експерта були виявлені потенційно можливі варіанти поведінки та разом з організаторами експертизи з ними обговорені. Відтак для кожного параметра оцінки якості транспортного обслуговування було встановлено середньостатистичне значення їх реалізації для порівнюваних видів транспорту; для встановлення міри узгодженості думок експертних груп визначалися статистичні величини: дисперсія, стандарт оцінки, коефіцієнт варіації.

Оцінка провадилася за п'ятьма видами транспорту: автомобільним, повітряним, внутрішнім водним, залізничним і морським – за такими групами якості:

- регулярна доставка вантажів за інтервалами часу, зручними для одержувача вантажів;
- регулярне відвантаження вантажів за інтервалами часу, зручними для відправника вантажів;
- регулярне відвантаження вантажів і регулярне одержання вантажів за інтервалами часу, зручними для відправника вантажів і одержувача цих вантажів;
- гарантоване відвантаження вантажів у точно встановлений час, узгоджене між відправником і транспортним підприємством;
- гарантоване надходження вантажів у точно встановлений час, узгоджене між одержувачем і транспортним підприємством;
- гарантовані відвантаження, проходження й одержання вантажів у точно встановлений час, узгоджені з усіма учасниками перевізного процесу.

Оцінка ґрунтувалася на порівнянні двох площ багатокутників: базового й експертного.

$$R_j^t = \frac{S_j}{S_{\max}}, \quad (1)$$

де R_j^t – рейтинг виду транспорту у виконанні вантажних перевезень за групами якості;

S_j – площа, описана кривою, побудованою на основі експертних оцінок за j -ю групою якості транспортного обслуговування;

$S_{\max}$ – площа базового багатокутника;

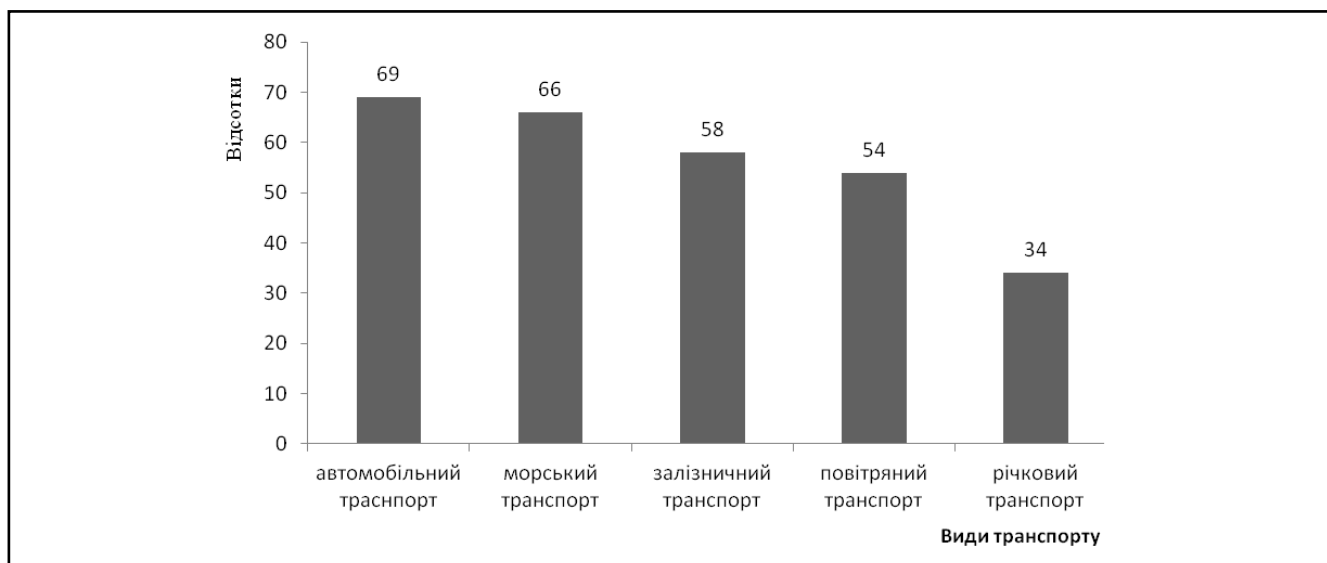
$$S_j = \left(\frac{1}{2} a^2 \sin \alpha\right) n, \quad (2)$$

де a – відстань від центра до границі багатокутника;

α – кут між гранями багатогранника;

n – кількість параметрів.

У результаті обробки результатів експертних оцінок були одержані рейтинги.



Рівень якості транспортного обслуговування різними видами транспорту під час перевезення вантажів згідно з рейтинговою оцінкою

Одержані результати розрахунків показують, що на даний час найвищий рівень за всіма групами якості транспортно-обслуговування забезпечать:

- автомобільний транспорт – $R = 0,69$;
- морський транспорт – $R = 0,66$;
- залізничний – $R = 0,58$;
- повітряний транспорт – $R = 0,54$.

Дані результати досить повно унаочнює рисунок.

Вважаємо за можливе за умов посткризової економіки для оцінки економічної ефективності вдосконалення управління транспортною інфраструктурою України використувати деякі принципи визначення ефективності інвестиційних проектів:

1. Відповідність закладених у проекті рішень (технічних, організаційних, фінансових і ін.) цілям і економічним інтересам інвестора.
2. Орієнтація на критерії визначення економічної ефективності – чистий прибуток.
3. Виконання економічних розрахунків для всього життєвого циклу.
4. Моделювання потоків реальних коштів.
5. Формування всіх видів потоків реальних коштів, реалізованих в Україні, в повній відповідності з вимогами організаційно-економічного механізму, що діє на території країни.
6. Урахування фактора часу.
7. Урахування тільки майбутніх витрат.
8. Урахування всіх найбільш істотних наслідків проекту.
9. Забезпечення умов порівняльності показників ефективності різних проектів.
10. Урахування впливу інфляції на продукцію й ресурси [12].
11. Урахування впливу невизначеності й ризиків.
12. Оцінка ефективності реалізованих на діючих підприємствах (реконструкція, техпереозброєння) проектів проводиться за зростаючими величинами грошових потоків.
13. Урахування специфічних економічних інтересів учасників проекту.
14. Визначення переваги одного з низки показників ефективності в разі спільного їх використання для оцінки проекту.

Однак на даному етапі може йтися тільки про ймовірну ефективність даного проекту, зважаючи на передбачувані зміни тарифів і поліпшення експлуатаційних показників роботи транспортної інфраструктури як економічної системи. Так, з погляду тарифів і їх відносного зниження можна прямо пов'язати розроблення єдиних технологічних процесів роботи транспортної інфраструктури з підприємствами різних галузей за однією із груп якості транспортного обслуговування.

Наприклад, для металургійних підприємств на залізничному напрямку економічний ефект видно з таблиці.

$$\frac{19846,2}{1965,0} = 10,1. \quad (3)$$

Тож бачимо, що за інвестицій у розмірі 1965 тис. грн. економічний ефект, визначений на основі показника приведеної (поточної) вартості, свідчить про очевидні переваги даних рекомендацій.

У цілому за країною впровадження єдиних технологічних процесів роботи підприємств і транспортної інфраструктури дасть економічний ефект (приріст чистого доходу) у розмірі

$$ЧД = \sum_{i=1}^n ЧД_i \quad (4)$$

де $ЧД_i$ – чистий дохід i -го підприємства від упровадження єдиного технологічного процесу роботи із транспортним комплексом;

n – кількість підприємств, що працюють за єдиною технологією із транспортною інфраструктурою.

Наукове обґрунтування й точне встановлення економічного ефекту від підвищення якості транспортного обслуговування в національному господарстві має величезне суспільне значення, оскільки активно сприятиме пошуку нових форм якості транспортного обслуговування і їх безпосередньому впровадженню у споживача і в одержувача продукції, а також у транспортній інфраструктурі як єдиному цілому з кінцевою й головною метою – зниження транспортної складової в собівартості продукції. Більше того, точне й повне виявлення ефекту від підвищення якості транспортного обслуговування дозволить забезпечити оптимальний розподіл і конкурсне регулювання транспортних потоків за кожною групою якості, за видами транспорту тощо.

При цьому зауважимо, що сама проблема визначення ефекту й ефективності від упровадження тієї чи іншої групи якості транспортного обслуговування на даному етапі реформування економіки вбачається досить складною й неоднозначною, навіть суперечливою, через непрозорість багатьох статистичних матеріалів або істотне їх викривлення. Річ у тім, що перевезення вантажів і пасажирів здійснюється переважно за допомогою старих форм, які історично склались і далекі від пропонованих груп якості, а також у тім, що пошук нових форм організації перевезення вантажів і пасажирів відбувається надто повільно. Тобто поняття ефекту й ефективності в транспортній інфраструктурі ще не викристалізувалося. Досвід визначення ефекту в транспортній інфраструктурі поки недостатній, за багатьма напрямками ця проблема розв'язується інтуїтивно і тому має

Розрахунки показника приведеної (поточної) вартості

Показник, тис. грн.	Крок розрахунків				
	0	1	2	3	4
Додатковий потік коштів	1965,0	4730,0	5350,0	5830,0	6040,0
Коефіцієнт дисконтування	–	0,962	0,925	0,889	0,855
Приведена вартість	–	4550,3	4948,8	5182,9	5164,2

Примітка: крок розрахунків визначений як квартал; сумарна приведена (поточна) вартість – 19846,2 тис. грн.; чиста приведена (поточна) вартість – 17881,2 тис. грн.; індекс приведених (поточних) витрат

ймовірнісний характер, а значить, можливі помилки й відхід убік від істини. Тож усе це потребує всебічного обговорення й перевірки на практиці.

Маємо відразу наголосити, що з—поміж учених—економістів і фахівців—транспортників немає однастайності в підходах до самої методики визначення ефекту й ефективності не тільки роботи всієї транспортної системи, але навіть окремих видів транспорту, а про групи якості транспортного обслуговування годі й казати. У результаті часто трапляється різночитання, створюються перепони під час узагальнення результатів спостережень і досліджень і їх оцінки для практичного застосування. Отже, розв'язання цього завдання передбачає розроблення кількох напрямків у визначенні ефекту й ефективності організації роботи транспортної системи за групами якості транспортного обслуговування:

Перший — коли ефект і ефективність розглядаються як результат досягнення певної мети за даною групою якості транспортного обслуговування, і це будуть результативні ефект і ефективність якості транспортного обслуговування. Прикладом цього може бути скорочення інтервалів прибуття вантажів удвічі або більше або за гарантованої доставки вантажів досягнення 95–98% виконання графіка, а пасажирів — до 99–100%.

Другий — коли ефект і ефективність розглядаються як результат порівняння економічних витрат на організацію тієї чи іншої групи якості й ефекту від упровадження цих форм у відправників у транспортній системі й одержувачів вантажів, і це буде порівняльна економічна ефективність від упровадження тієї чи іншої групи якості транспортного обслуговування. В ідеалі можна навести безліч прикладів: це — скорочення необхідного рухомого складу для перевезення того самого обсягу вантажів, скорочення кількості вантажу, що перебуває в процесі перевезень тощо. Яскравим втіленням такого підходу є запровадження контейнерних потягів, які вдвічі скоротили час слідування вантажу, а пересування виконують точно за графіком.

Третій — коли ефект і ефективність розцінюються як результат розв'язання соціальних проблем населення; це буде соціальний ефект і ефективність. Приклад — запровадження швидкісних потягів «Столичний експрес» та «Хюндай», які виконали іміджеву функцію під час проведення Євро–2012 та надали додаткові послуги населенню України.

Четвертий напрям — коли ефект і ефективність розглядаються як результат діяльності кожного виду транспорту за якістю транспортного обслуговування, і їх можна назвати видовими ефектом і ефективністю в транспортній інфраструктурі, об'єднавши в єдине ціле.

Треба при цьому враховувати, що кожний з перелічених напрямків визначення ефекту й ефективності якості транспортного обслуговування спирається на власну групу критеріїв і оцінних показників, що підкреслюють специфіку як окремого напрямку, так і їх єдності в розв'язуваних завданнях. Тобто аналіз визначених напрямів показує, що всі вони взаємодіють між собою, проте ця взаємодія в реальних умо-

вах не завжди має мирний характер, оскільки іноді вони серйозно суперечать один одному. Адже витрати за всім технологічним процесом перевезень у разі вибору певного напрямку як ключового можуть бути не завжди нижчі від одержаного ефекту. Тому визначати загальні ефект і ефективність з урахуванням впливу всіх напрямків якості транспортного обслуговування потрібно залежно від пріоритетності й переваги певного напрямку, від конкретних умов і завдань, що поставили перед суспільством. Більше того, така пріоритетність може бути досить диференційованою за тих самих умов розвитку суспільства, скажімо, під час оцінки перевезення як пасажирів, так і вантажів.

Повільне впровадження груп якості транспортного обслуговування в основному зумовлене тим, що доводиться мати різні «кишені», а загально визнаного прийнятного для всіх механізму розподілу або перерозподілу ефекту поки нема, і навіть конкуренція не дає позитивних зрушень у цьому плані. Не викликає особливих проблем впровадження якісно нового обслуговування, коли від цього й у клієнта, й у транспортників — добрі результати, але це можливо тільки на першому етапі роботи з упровадження й роботи з новою технологією. Але настає час, коли за позитивного загального результату в когось ефект усе—таки негативний.

Тому стрижневе завдання полягає в тому, щоб знайти дієвий механізм компенсації цих додаткових витрат, якщо вони є. Причому, як правило, у перспективі ці витрати здійснюватиме транспортна інфраструктура, хоч у принципі можливий і зворотний варіант. Вирішенням цього завдання є зміна величини тарифу за вантажні перевезення, а саме:

якщо витрати в транспортній інфраструктурі, то

$$Z_{\text{заг}}^{\kappa} = Z_{\text{дййс}}^{\kappa} + \Delta Z_{\text{дод}}^{\kappa}, \quad (5)$$

де $Z_{\text{заг}}^{\kappa}$ — загальна величина оплати за перевезення вантажу стосовно до групи якості в транспортній інфраструктурі, грн.;

$Z_{\text{дййс}}^{\kappa}$ — чинний тариф за перевезення даного виду вантажів без урахування якості транспортного обслуговування, грн.;

$\Delta Z_{\text{дод}}^{\kappa}$ — величина доплати до чинного тарифу за якість транспортного обслуговування, грн.

Або, якщо витрати здійснює клієнт, то

$$Z_{\text{заг}}^{\kappa} = Z_{\text{дййс}}^{\kappa} - \Delta Z_{\text{ндод}}^{\kappa}, \quad (6)$$

де $\Delta Z_{\text{ндод}}^{\kappa}$ — величина недоплати до чинного тарифу за якість транспортного обслуговування грн.

З даних формул випливає вельми цікавий висновок, що якщо $\Delta Z_{\text{дод}}^{\kappa} = \Delta Z_{\text{ндод}}^{\kappa}$ то ніхто проблему підвищення якості вирішувати не буде, якщо $\Delta Z_{\text{дод}}^{\kappa} > \Delta Z_{\text{ндод}}^{\kappa}$ то ініціатором підвищення якості транспортного обслуговування буде транспортна інфраструктура, а якщо $\Delta Z_{\text{дод}}^{\kappa} < \Delta Z_{\text{ндод}}^{\kappa}$ то якість транспортного обслуговування ініціюватиме клієнтура. Тому для розвитку якості транспортного обслуговування необхідно, щоб постійно додержувалася нерівність $\Delta T_{\text{дод}}^{\kappa} > \Delta T_{\text{ндод}}^{\kappa}$ тобто щоб не зникав економічний інтерес.

Тепер маємо дати теоретичне обґрунтування такій «тарифній гойдалці», а також тому твердженню, що одержаним ефектом клієнт або транспортна інфраструктура мають поділитися, щоб в іншій стороні також був певний економічний інтерес. Звідси пропонуємо кілька етапів розв'язання даної проблеми:

1) визначення загального економічного ефекту, який підлягає розподілу в разі впровадження якості транспортного обслуговування;

2) визначення частки клієнтури і транспортної інфраструктури у формуванні економічного ефекту від реалізації якості транспортного обслуговування як у гривнях, так і у відсотках;

3) визначення частки ефекту від якості транспортного обслуговування, що припадає на відправника, посередників і одержувача вантажів;

4) визначення частки кожного виду транспорту, що бере участь у перевезеннях, який виявив вплив на їхню якість.

Описаний підхід висуває низку вимог, виконання яких під час організації роботи з певною якістю обов'язкове:

- по-перше, доплата за якість транспортного обслуговування має здійснюватися тільки за умови повного й точного додержання стандартів даної якості обслуговування й норм, закріплених договором і технологічним процесом. Невиконання даної вимоги може призвести до виплати незароблених грошей і дискредитації ідеї якісного транспортного обслуговування;

- по-друге, додаткові витрати в галузях національного господарства, у тому числі у транспортній інфраструктурі, на підвищення якості транспортного обслуговування сумарно не мають перевищувати фактичного ефекту, а мають бути нижчі на величину, узгоджену між сторонами, але не більше ніж на 20%;

- по-третє, додаткова плата за якість транспортного обслуговування має бути дещо більша, ніж витрати на його реалізацію відповідною стороною, тому що в разі рівності цих величин губиться економічний стимул – немає прибутку від даного заходу, порушується принцип матеріальної заінтересованості в пошуках нових форм організації роботи з перевезення вантажів і т.ін.;

- по-четверте, додаткова плата за якість транспортного обслуговування, виплачувана клієнтурою під час перевезення національно-господарських вантажів, має бути менша від економічного ефекту, одержуваного від перевезень стосовно до групи якості, щоб вона не «з'їдала» економію у відправника або одержувача вантажів від нової системи обслуговування, інакше це призведе до відмови від використання більш прогресивних форм транспортного обслуговування або зростання ціни на перевезені товари та зниження конкурентоспроможності;

- по-п'яте, розмір додаткової плати в остаточному підсумку має бути взаємовигідним рівною мірою для всього суспільства в цілому, тобто має спостерігатися відносне зниження величини транспортної складової у вартості перевезеного продукту.

Проте виконання наведених вимог для кожного учасника перевізного процесу неоднозначне та являє певну складність під час конкретної реалізації відповідної групи якості транспортного обслуговування. Так, перша вимога мусить мати абсолютно директивний характер і бути прописаною в основних документах стосовно до групи якості транспортного обслуговування, як – от у договорі, технологічному процесі і т.ін. Для її реалізації, крім того, необхідно мати вірогідну інформацію про вантажопотоки, про виконання основних економічних показників, загалом бути досить «прозорими» один перед одним, бути партнерами. Поки на даному етапі економічного розвитку країни розв'язанню цього завдання заважають організаційні труднощі.

Другу вимогу можна записати як

$$\Delta Z_{ijki}^k < \Delta E_{ijki}^k, \quad (7)$$

де ΔZ_{ijki}^k – додаткові витрати для виконання відповідних умов за реалізованою групою якості, грн.;

ΔE_{ijki}^k – додатковий економічний ефект від виконання відповідних умов за реалізації групи якості, грн.

Третя й четверта вимоги ставляться безпосередньо до процесу формування надбавки до тарифів за якість транспортного обслуговування і в основному мають перевірний характер. Але при цьому слід ураховувати, що вони визначають фактичні межі розподілу економічного ефекту, за які доплата за якість не може вийти.

Остання, п'ята, вимога – найбільш складна для реалізації на практиці, тому що потрібно точно визначати доплату або зниження тарифу в кожному конкретному випадку. Це пов'язано з необхідністю встановити у вартісній формі внесок кожного учасника перевізного процесу в організацію якісного транспортного обслуговування. Саме розподіл економічного ефекту між конкретними учасниками викликає непорозуміння у відносинах, стримує бажання підвищувати якість транспортного обслуговування. Тож саме транспортна інфраструктура повинна виступати головним ініціатором вирішення даної проблеми. Слід підкреслити, що негайно це завдання розв'язати неможливо, воно потребує обміркованого підходу, напрацювання фактичного й теоретичного матеріалу, чітко спланованих послідовних дій. Така послідовність має втілюватись у парній реалізації цієї вимоги, а саме:

- перша пара – організаційно-економічні відносини між транспортною інфраструктурою як єдиним цілим і клієнтурою; при цьому одержувач, посередник і відправник виступають також як єдине ціле;

- друга пара – організаційно-економічні відносини для відправника, посередника й одержувача вантажів як самостійних учасників перевізного процесу;

- третя пара – організаційно-економічні відносини між видами транспорту, особливо якщо вирішується проблема організації роботи «від дверей до дверей» або «від будинку до будинку»;

– четверта пара – організаційно-економічні відносини кожного елементу транспорту клієнтури.

Найбільш складною для розгляду є перша пара, тобто організаційно-економічні відносини між транспортною інфраструктурою як єдиним цілим і клієнтурою (відправник, посередник, одержувач) також як єдиним цілим. Усі інші пари доцільно розглядати за аналогією з першою парою.

Отже, якщо взяти, що $E_{(ij\xi)}^K$ та $E_{(ij\xi)np}^K$ – дійсні розрахункові економічні ефекти за даною групою якості K транспортного обслуговування і якщо додержується умова

$$E_{(ij\xi)}^K \neq 0 \text{ та } E_{(ij\xi)np}^K \neq 0, \quad (8)$$

а $3_{(ij\xi)}^K$ та $3_{(ij\xi)np}^K$ – витрати відповідно в клієнтурі й транспортної інфраструктури за розглянутий період часу, звичайно рік, пов'язані з організацією роботи з відповідної групи якості N транспортного обслуговування й виконується умова

$$3_{(ij\xi)}^K \neq 0 \text{ та } 3_{(ij\xi\zeta)np}^K \neq 0, \quad (9)$$

то можна записати таке співвідношення:

$$\frac{E_{(ij\xi)}^K}{E_{(ij\zeta)np}^K} = \frac{3_{(ij\xi)}^K}{3_{(ij\xi\zeta)np}^K}. \quad (10)$$

Якщо здійснити деякі перетворення даної рівності, а саме взяти, що

$$3_{(ij\xi)}^K + 3_{(ij\xi\zeta)np}^K = 1, \quad (11)$$

то тоді дістанемо вираз

$$\frac{3_{(ij\delta)np}^K}{3_{(ij\delta)np}^K} = \frac{K_{(ij\delta)}^K}{K_{(ij\delta)np}^K}, \quad (12)$$

де $K_{(ij\delta)}^K$ і $K_{(ij\delta)np}^K$ – частка транспортних витрат у клієнтурі й транспортної інфраструктури в загальній сумі транспортних витрат на забезпечення якості транспортного обслуговування під час перевезення вантажів.

При цьому дістаємо:

$$K_{(ij\delta)np}^K = \frac{3_{(ij\delta)np}^K}{3_{(ij\delta)np}^K + 3_{(ij\delta)np}^K};$$

$$K_{(ij\delta)np}^K = \frac{3_{(ij\delta)np}^K}{3_{(ij\delta)np}^K + 3_{(ij\delta)np}^K}. \quad (13)$$

Виходячи із сутності транспортного процесу назвемо одержані вирази коефіцієнтами розподілу розрахункового національно-господарського ефекту між клієнтурою як єдиним цілим і транспортною інфраструктурою як єдиним цілим для конкретної групи якості транспортного обслуговування.

Однак вирішення завдання щодо розподілу економічного ефекту в разі переходу на нове якісне обслуговування ускладнюється тим, що для правильної оцінки внеску як клієнтури, так і транспортної інфраструктури недостатньо розрахункового економічного ефекту. Більш об'єктивним має

бути реальний (фактичний) економічний ефект, що обумовлено логікою ймовірних варіантів у зв'язку: з можливою недосконалістю розробленої або запропонованої технології перевезень за даною групою якості транспортного обслуговування; можливою технічною ненадійністю роботи окремих технологічних елементів транспортної інфраструктури або клієнтури; невиконанням норм і заданих параметрів для окремих працівників і фахівців; недостатньою кваліфікацією працівників від безпосереднього виконання заданих операцій до рівня прийняття управлінських рішень. Також це може залежати й від інших об'єктивно-суб'єктивних причин, які можуть виникати в процесі роботи з нововведенням. При цьому необхідно враховувати, що два види економічного ефекту в реальних експлуатаційних умовах ніколи не зможуть зрівнятися за значний період часу (рік і більш), навіть за найвищої економічно виправданої надійності роботи всіх елементів перевізного процесу. Тобто

$$E_{роз}^K > E_{факт}^K, \quad (14)$$

де $E_{роз}^K$ – розрахунковий економічний ефект за даною групою якості транспортного обслуговування, грн;

$E_{факт}^K$ – фактичний, або реальний, економічний ефект за даною групою якості транспортного обслуговування.

І окреслимо ще одну специфічну особливість даного процесу перевезень, яку неодмінно треба брати до уваги. Розрахунковий економічний ефект визначається до впровадження певного перевізного процесу певної групи якості транспортного обслуговування і в основному є підтвердженням необхідності впровадження тієї чи іншої групи якості транспортного обслуговування на вузлі або транспортному напрямку. А реальний (фактичний) або експлуатаційний ефект виявляється в кожному конкретному випадку безпосередньо після перевезення вантажів, і ця реальність має якоюсь мірою ймовірнісний характер. Ймовірна величина відхилення може бути різною в кожному конкретному разі, крім форс-мажорних обставин, великою за абсолютною величиною або рівною нулю, що дуже ускладнює процедуру розрахунків між клієнтурою і транспортною інфраструктурою. Тим більше що за окремими групами якості транспортного обслуговування відхилення виникають з вини клієнтури, наприклад, через неритмічність роботи підприємств або нерівномірний випуск продукції для відвантаження згідно з розробленою технологією або укладеним договором, тимчасові відхилення під час виконання вантажно-розвантажувальних робіт, зупинки навантажувальних механізмів і т.ін. Тому треба пам'ятати, що у формуванні розподільних відносин між учасниками перевізного процесу за певною групою якості транспортного обслуговування й у формуванні величини грошової доплати до основного або єдиного тарифу в перспективі за якість транспортного обслуговування потрібно ввести в розрахунки фактичну економію від нових форм транспортного обслуговування у вигляді коефіцієнта рівня виконання технологій транспортного обслуговування:

$$K_{\alpha} = \frac{E_{\text{факт}(ij\mathcal{E})}^{\kappa}}{E_{\text{роз}(ij\mathcal{E})}^{\kappa}}, \quad (15)$$

де K_{α} – коефіцієнт рівня виконання технологічних вимог за якістю транспортного обслуговування;

$E_{\text{факт}(ij\mathcal{E})}^{\kappa}$ – фактична економія від упровадження певної групи якості транспортного обслуговування;

$E_{\text{роз}(ij\mathcal{E})}^{\kappa}$ – розрахункова економія від упровадження певної групи якості транспортного обслуговування.

При цьому слід урахувувати досить широкий діапазон коефіцієнта K_{α} , який у принципі не може коливатися в межах $0 < \alpha < 1,0$, за певні проміжки часу або за результатами конкретного просування вантажів щодо підписаного договору або технологічного процесу на конкретний плановий або звітний період. Проте в першому наближенні з аналізу реального просування вантажу можна взяти за основу такі розрахункові величини коефіцієнта α :

- для групи якості гарантованого обслуговування з точним фіксованим часом прибуття вантажів $\alpha = 0,95–0,98$;
- для групи якості регулярного обслуговування з інтервальним часом прибуття $\alpha = 0,8–0,95$;
- для групи якості спеціального транспортного обслуговування $\alpha = 0,99–1,00$.

Отже, реальний економічний ефект для транспортної інфраструктури являтиме собою різницю між величиною додаткового ефекту від упровадження відповідної групи якості транспортного обслуговування, що припадає на частку транспортної інфраструктури, й виплачуваного клієнтурою й додатковими витратами транспортної інфраструктури на реалізацію необхідної якості транспортного обслуговування. Все зазначене можна записати в такий спосіб:

$$\Delta Y_{(j\mathcal{E})\text{сп}}^k = (\Delta E_{(ij\mathcal{E})\text{кл}}^{\kappa} - \Delta Z_{(ij\mathcal{E})\text{сп}}^{\kappa}) / Q_{(ij\mathcal{E})}, \quad (16)$$

де $\Delta E_{(ij\mathcal{E})\text{сп}}^{\kappa}$ – додатковий ефект від упровадження відповідної групи якості транспортного обслуговування в транспортній інфраструктурі на одиницю вантажу, грн.;

$\Delta E_{(ij\mathcal{E})\text{кл}}^{\kappa}$ – додаткова виплата до тарифу за якість транспортного обслуговування клієнтурою за одиницю перевезеного вантажу, грн.;

$\Delta Z_{(ij\mathcal{E})\text{сп}}^{\kappa}$ – додаткові витрати на забезпечення організації роботи відповідно до групи якості в транспортній інфраструктурі в цілому, грн.;

$Q_{(ij\mathcal{E})}$ – обсяг перевезень вантажів за певний період часу (рік), за яким провадяться розрахунки або укладається договір.

Для клієнтури загалом реальний економічний ефект становитиме різницю між додатковим національно-господарським економічним ефектом на одиницю перевезеного вантажу й додатковою виплатою за якість транспортного обслуговування, що також можна записати у вигляді такого виразу:

$$\Delta E_{(j\mathcal{E})\text{кл}}^k = (\Delta E_{(ij\mathcal{E})\text{заг}}^{\kappa} - \Delta T_{(ij\mathcal{E})\text{кл}}^{\kappa}) / Q_{(ij\mathcal{E})}, \quad (16)$$

де $\Delta E_{(ij\mathcal{E})\text{заг}}^{\kappa}$ – додатковий національно-господарський ефект на одиницю перевезеного вантажу від упровадження відповідної групи якості транспортного обслуговування.

Виходячи з наведених формул і їх аналізу можемо записати:

$$\frac{K_{(j\mathcal{E})\text{сп}}^k}{K_{(j\mathcal{E})\text{кл}}^k} = \frac{(\Delta T_{(ij\mathcal{E})\text{кл}}^{\kappa} - \Delta Z_{(ij\mathcal{E})\text{сп}}^{\kappa})}{(\Delta E_{(ij\mathcal{E})\text{заг}}^{\kappa} - \Delta T_{(ij\mathcal{E})\text{кл}}^{\kappa})}. \quad (18)$$

Здійснивши перетворення, дістанемо

$$\Delta E_{(j\mathcal{E})\text{кл}}^k = \Delta K_{(ij\mathcal{E})\text{сп}}^{\kappa} \times E_{(j\mathcal{E})\text{заг}}^k + K_{(ij\mathcal{E})\text{кл}}^{\kappa} \times \Delta Z_{(ij\mathcal{E})\text{сп}}^{\kappa}. \quad (19)$$

Даний вираз дає змогу дійти висновку, що додаткові витрати на підвищення якості транспортного обслуговування мають бути розподілені між клієнтурою й транспортною інфраструктурою в обернено пропорційній залежності від одержаного ефекту відповідно до групи якості транспортного обслуговування. Більш глибокий аналіз наведеного математичного виразу дозволяє також установити таке:

- якщо в разі збільшення $\Delta Z_{(ij\mathcal{E})\text{сп}}^{\kappa}$ відповідно змінюється

$E_{(j\mathcal{E})\text{заг}}^k$, то пропорція в їх розподілі між клієнтурою й транспортною інфраструктурою не зміниться;

- якщо $\Delta Z_{(ij\mathcal{E})\text{сп}}^{\kappa} < E_{(j\mathcal{E})\text{заг}}^k$, завжди зберігається співвідношення

$$\Delta Z_{(ij\mathcal{E})\text{сп}}^{\kappa} < \Delta Z_{(ij\mathcal{E})\text{кл}}^{\kappa} < E_{(j\mathcal{E})\text{заг}}^k. \quad (20)$$

Отже, розрахунки $\Delta Z_{(ij\mathcal{E})\text{кл}}^{\kappa}$ виходячи з даного виразу розподілу економічного ефекту забезпечують взаємовигідні пропорції за будь-яких розмірів $E_{(j\mathcal{E})\text{заг}}^k$ і $\Delta Z_{(ij\mathcal{E})\text{сп}}^{\kappa}$ з урахуванням раніше зазначених додаткових обмежень.

Тож ми переконалися, що розрахункова величина $\Delta Z_{(ij\mathcal{E})\text{кл}}^{\kappa}$ забезпечує взаємовигідний і справедливий розподіл реального (фактичного) ефекту від упровадження відповідної групи якості транспортного обслуговування між клієнтурою і транспортною інфраструктурою. Більше того, віддаючи певну перевагу транспортній інфраструктурі, оскільки доплата береться з розрахунку реального (фактичного) економічного ефекту, водночас треба мати на увазі, що для клієнтури цей економічний ефект залежить від рівня фактичної ефективності роботи транспортної інфраструктури. Вона нижча від розрахункової, тобто перевага, виражена гарантією утворення додаткової оплати якості транспортного обслуговування, все-таки має ймовірнісний характер залежно від фактичного виконання даного виду якості.

Однак установлення доплати до тарифу за якість транспортного обслуговування на оптимально прийнятному рівні має для транспортної системи особливе значення, позаяк доплата забезпечує нормальне економічне функціонування транспортної інфраструктури за відповідної якості транспортного обслуговування. Але за певних і конкретних об'єктивних умов розвитку ринкових відносин ця доплата може бути практично неприйнятною для клієнтури через значні транспортні витрати в собівартості продукції та зростанні

оптових цін на перевезену продукцію. Щоб цього уникнути, треба встановити граничні норми збільшення доплати за якість транспортного обслуговування за кожною групою якості, прийнятою і клієнтурою, і транспортною інфраструктурою після відповідного торгу, а саме:

$$\Delta E_{(j\mathcal{E})\text{заг}}^k = (Z_{(j\mathcal{E})}^{\text{до}} + P_{(j\mathcal{E})}^{\text{до}}) - (Z_{(j\mathcal{E})}^{\text{нас}} + P_{(j\mathcal{E})}^{\text{нас}}) = (1 + \rho)\Delta Z_{(j\mathcal{E})\text{к}}^k, \quad (21)$$

де $Z_{(j\mathcal{E})}$, $Z_{(j\mathcal{E})\text{к}}$ – витрати на перевезення вантажів до й після введення відповідної групи якості транспортного обслуговування, грн.;

$P_{(j\mathcal{E})}$, $P_{(j\mathcal{E})\text{к}}^n$ – прибуток, що визначає рівень рентабельності до і після впровадження відповідної групи якості транспортного обслуговування, грн.;

ρ – рентабельність, незмінність якої забезпечує рівень надбавки до раніше визначеної величини доплати до чинного тарифу;

$\Delta E_{(j\mathcal{E})\text{заг}}^k = Z_{(j\mathcal{E})}^{\text{до}} - Z_{(j\mathcal{E})}^{\text{нас}}$ – різниця витрат до й після введення відповідних груп якості транспортного обслуговування;

А для встановлення рентабельності як відношення прибутку до виробничих фондів доцільно використовувати аналогічну залежність, а саме:

$$\Delta E_{(j\mathcal{E})\text{заг}}^k = (1 + \rho)\Delta Z_{(j\mathcal{E})\text{к}}^k. \quad (22)$$

При цьому варто враховувати зміну потреби в основних фондах у зв'язку з підвищенням якості транспортного обслуговування.

Висновки

Одержані результати відповідно до аналізу визначення частки розподілу ефекту між клієнтурою і транспортною інфраструктурою приводять до висновку про можливість розв'язання цієї проблеми, а отже, дають «зелене світло» для впровадження нових форм якості транспортного обслуговування клієнтури транспортною інфраструктурою.

Вважаємо, що всі викладені міркування дають змогу досить об'єктивно виконувати розрахунки для впровадження того чи іншого виду якості з метою:

- техніко-економічного обґрунтування вибору найліпшого варіанта використання відповідної групи якості транспортного обслуговування підприємств і організацій усіх форм власності;

- визначення розрахункового, фактичного (реального) економічного ефекту відповідно до групи якості транспорт-

ного обслуговування з урахуванням специфіки й особливо-стей виробничої діяльності кожного підприємства;

- визначення частки економічного ефекту, що припадає на кожного учасника перевізного процесу після переходу на нові форми або групи якості транспортного обслуговування.

У подальшому на підставі теоретичних висновків можуть бути надані конкретні розрахунки фактичної зміни тарифу з навантаження за єдиною комплексною технологією.

Список використаних джерел

1. Алимов О.М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку / О.М. Алимов // Продуктивні сили України: наук.-теоретич. екон. журн. – К.: РВПС НАН України, 2006. – №1. – С. 135–151.
2. Коновалова Н.А. Международные транспортные тарифы / Н.А. Коновалова. – М.: Фонд «Правовая культура», 1995. – 451 с.
3. Шафиркин Б.И. Единая транспортная сеть и взаимодействие различных видов транспорта / Б.И. Шафиркин. – М.: Высш. шк., 1983. – 238 с.
4. Персианов В.А. Моделирование транспортных систем / В.А. Персианов, К.Ю. Скалов, Н.С. Усков. – М.: Транспорт, 1972. – 208 с.
5. Леонтьев Р.Г. Прогнозирование авиапотоков и оптимизация управления воздушной транспортной системой / Р.Г. Леонтьев. – М.: Наук. думка. – 1984. – 184 с.
6. Пащенко Ю.Е. Развитие та розміщення транспортно-дорожнього комплексу України / Ю.Е. Пащенко. – К.: Наук. світ, 2003. – 467 с.
7. Садловська І.П. Державний контроль щодо управління якістю в цивільній авіації [Електрон. ресурс]: електрон. зб. наук. пр. Ін-ту економіки та менеджменту НАУ / І.П. Садловська, П.П. Горя. – К., 2009. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Gorya_110.htm
8. Фриск А. «Белая Книга» о транспортной политике ЕС / А. Фриск // Транспорт. – 2003. – №14 (182). – С. 54–55.
9. Бауэрсокс Д.Дж. Логистика. Интегрированная цель поставок / Дональд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс. – М., 2001. – 376 с.
10. Стренбрик П.А. Оптимизация транспортных сетей / Петер А. Стренбрик. – М.: Транспорт, 1981. – 320 с.
11. Elvira Haecdonck. Transport Project Evaluation: Extending the Social Cost-Benefit Approach. Edward Elgar Pub.; January 25, 2008. – 227 p.
12. Kenneth Button, Henry Vega. Globalization and Transport (The Globalization of the World Economy series). Edward Elgar Pub.; April 28, 2012. – 752 p.

Формування механізму оновлення засобів зв'язку на авіаційному транспорті

У статті висвітлені основні положення формування ефекту при оновленні засобів зв'язку на авіаційному транспорті, способів його досягнення та напрямів вдосконалення організації повітряного руху; складових структурних елементів механізму оновлення засобів зв'язку на авіаційному транспорті; переваг майбутньої системи організації повітряного руху (ATM).

Ключові слова: засоби зв'язку, авіаційний транспорт, повітряний рух, система організації повітряного руху.

В статье освещены основные положения формирования эффекта при обновлении средств связи на авиационном транспорте, способов его достижения и направлений совершенствования организации воздушного движения; составных структурных элементов механизма обновления средств связи на авиационном транспорте; преимуществ будущей системы организации воздушного движения (ATM).

Ключевые слова: средства связи, авиационный транспорт, воздушное движение, система организации воздушного движения.

Постановка проблеми. У відповідності до розробленої стратегії розвитку вітчизняної аеронавігаційної системи, що реалізується на основі Європейського плану імплементації концепції Єдиного європейського неба (ESSIP) [1, 2], необхідна комплексна модернізація системи керування повітряним рухом. Виходячи з того що дана стратегія передбачає реалізацію декількох проектів модернізації вітчизняної аеронавігаційної системи за напрямками зв'язок, навігація та спостереження – вкрай необхідна розробка механізму оновлення засобів зв'язку на авіаційному транспорті, що передбачатиме гармонійну інтеграцію всіх елементів аеронавігаційної системи.

Зв'язок з науковими та практичними завданнями передбачає:

- підтримання належного рівня безпеки й підвищення ефективності при обслуговуванні повітряного руху цивільних повітряних суден;
- приведення нормативно-правових актів з питань використання повітряного простору України у відповідність зі стандартами та рекомендованою практикою Міжнародної організації цивільної авіації (ICAO) і міжнародно-правовими актами, якими регулюється діяльність Європейської організації з безпеки аеронавігації (Євроконтролю);
- гармонізація та інтеграція системи організації повітряного руху України до Європейської системи організації пові-

тряного руху згідно з Європейською програмою організації повітряного руху;

- розвиток системи організації повітряного руху з урахуванням концепції систем зв'язку, навігації, спостереження / організації повітряного руху (CNS/ATM);
- організація гнучкого використання повітряного простору в інтересах його користувачів відповідно до програм Євроконтролю для країн – членів Європейської конференції цивільної авіації (ECAC);
- розробка та впровадження нормативно-правових актів щодо розбудови та функціонування Об'єднаної цивільно-військової системи організації повітряного руху України (ОЦВС);
- впровадження уніфікованих кваліфікаційних вимог до персоналу ОЦВС.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сучасному етапі існують лише окремі дослідження з проблематики ефективності вдосконалення діяльності ДП «Укрэаэропорух» [3, 4], а також дослідження, пов'язані з технічними аспектами оновлення та модернізації засобів зв'язку [5–7].

На сучасному етапі необхідна розробка механізму оновлення засобів зв'язку на авіаційному транспорті, який враховував би специфіку використання певних засобів зв'язку, давав можливість визначити ефективність їх модернізації та висвітлював би організаційні положення здійснення такої модернізації.

Мета статті

1. Визначення виду ефекту при оновленні засобів зв'язку на авіаційному транспорті, способів його досягнення та напрямів вдосконалення організації повітряного руху.
2. Визначення основних складових структурних елементів механізму оновлення засобів зв'язку на авіаційному транспорті.
3. Визначення основних переваг майбутньої системи організації повітряного руху (ATM).

Виклад основного матеріалу. Очікуваним до отримання ефектом при оновленні засобів зв'язку на авіаційному транспорті є інфраструктурний ефект. Інфраструктурний ефект досягатиметься шляхом стратегічної організації повітряного простору, яка, у свою чергу, враховуватиме процес планування інфраструктури та основні вимоги організації повітряного руху (ATM) безпосередньо до засобів зв'язку CNS (Communications, Navigation, Surveillance), рис. 1.

Досягнення такого ефекту дасть можливість щодо:

- поліпшення безпеки та зниження затримок,

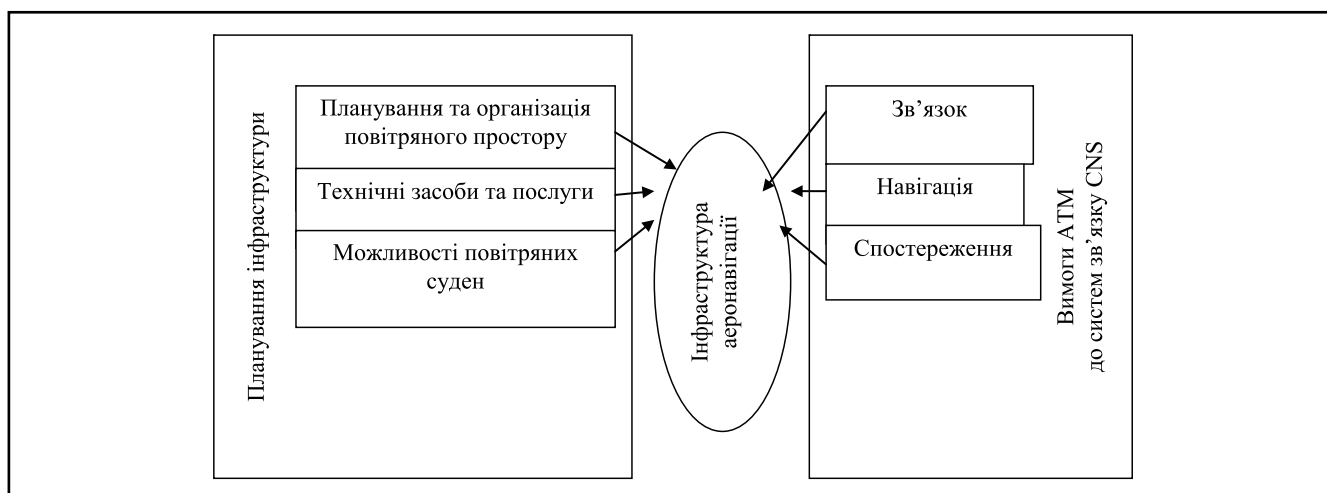


Рисунок 1. Основні складові інфраструктурного ефекту при оновленні засобів зв'язку на авіаційному транспорті

– зниження вартості польотів [Дос 7100, наказ №669 від 15.09.2010 Міністерства транспорту і зв'язку України «Про встановлення Ставок плати за послуги з аеронавігаційного обслуговування повітряних суден у повітряному просторі України»],

– збільшення пропускної спроможності системи, оптимізації використання можливостей аеропортів, зниження завантаженості диспетчерів,

– більш ефективного використання повітряного простору, більшої гнучкості в процесі планування польотів, зниження мінімумів ешелонування,

– динамічного планування польотів, оптимізації профілю польоту.

При цьому досягнення такого ефекту можливе за умов інтеграції систем CNS за її сегментами, що визначатимуть склад необхідних елементів інфраструктури за функціональними ознаками, додатками та технологіями авіоніки (рис. 2, 3).

Очікуваний ефект від впровадження нових систем CNS за елементами полягає в наступному:

Зв'язок:

- більш ефективна взаємодія абонентів;

- покращення операцій з даними;
- зниження завантаження каналів зв'язку;
- зменшення помилок зв'язку;
- взаємовідповідність різних додатків;
- зменшення навантаження диспетчера та пілота.

Навігація:

- глобальне надійне всепогодне навігаційне забезпечення;
- поліпшення точності чотирьохмірної навігації;
- економія за рахунок зменшення наземних засобів;
- поліпшення використання аеропортів та злітно-посадкових смуг;
- надання можливостей NPA\PA необладнаним посадочними засобами аеропортів;
- зменшення навантаження пілота.

Спостереження:

- зниження помилок у доповідях про місце розташування;
- спостереження в районах без радіолокаційного покриття;
- поліпшена допомога в аварійних ситуаціях;
- моніторинг відповідності.

Таким чином, можна визначити основні переваги майбутньої системи організації повітряного руху (АТМ) (рис. 4).

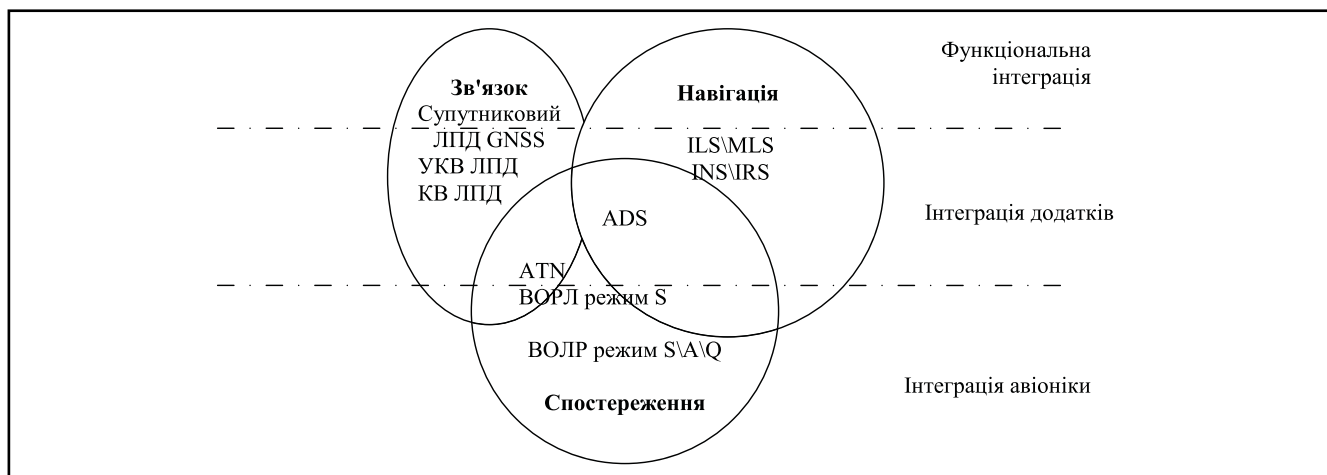


Рисунок 2. Інтеграція систем CNS за складом



Рисунок 3. Інтеграція систем CNS за сегментам

До загальних переваг тут можна віднести покращення безпеки, зниження витрат та підвищення пропускної спроможності повітряного простору та аеропортів.

До оперативних переваг можна віднести:

1. Організацію маршрутів, що дозволить здійснювати океанічні операції ATM більш гнучким способом і дасть можливість вибору траєкторії руху за бажанням користувача. Крім того, дозволить здійснювати гнучку маршрутизацію та динамічну зміну маршрутів у залежності від погодних умов та інтенсивності руху.

2. Управління потоками передбачає покращення управління повітряним рухом, що має попередити пікове перевантаження повітряних трас. Крім того, аеровузлові та маршрутні функції ATM будуть інтегровані для забезпечення плавності потоків руху.

До тактичних переваг відносяться:

1. Зменшення навантаження на пілота та диспетчера шляхом впровадження ліній передачі даних, що забезпечать більший обсяг інформації як від ПС на землю, так і покращене інформаційне забезпечення екіпажу. Це має значно зменшити навантаження ведення зв'язку та зменшити ймовірність помилок.

2. Операції в аеровузловій зоні передбачають збільшення пропускної спроможності одиночних RW в інструментальних метеоумовах до рівня візуальних метеоумов. Крім того, незалежні операції по IFR на потрібних та більш паралельних RW стануть звичайними в умовах високої щільності руху. Конфлікти серед операцій по прильоту та вильоту з ураху-

ванням сусідніх аеропортів будуть знижені. Диспетчери будуть здатні організувати ефективні потоки для паралельних злітно-посадкових смуг (ЗПС) та ЗПС, що сходяться.

Результатами вдосконалення інфраструктури авіонавігації при організації повітряного руху є:

1. Розширення можливостей спостереження.

2. Покращення обробки та передачі інформації між авіакомпаніями, повітряними суднами та службою управління повітряним рухом.

3. Передові наземні системи обробки даних, враховуючи системи, що показують дані ADS диспетчеру УПР:

- раннє визначення помилкового введення ППМ та інших похибок;
- можливість використання переваг навігаційної 4-D точності сучасних ПС;
- покращена адаптація до переважного профілю польоту, що базується на цілях оператора;
- покращене визначення та вирішення конфліктів.

Сучасний стан систем сегментів за складом елементів можна охарактеризувати таким чином. Для інфраструктури доступними є:

- супутниковий зв'язок;
- дві глобальні мережі ультракоротких хвиль, що підтримують ADS (Automatic Dependent Surveillance) систему автоматичного залежного спостереження та CPDLC (Controller Pilot Data Link Communications – безголосовий радіозв'язок «диспетчер АТС – пілот» в УКВ та КВ діапазонах);
- дві глобальні супутникові навігаційні системи;

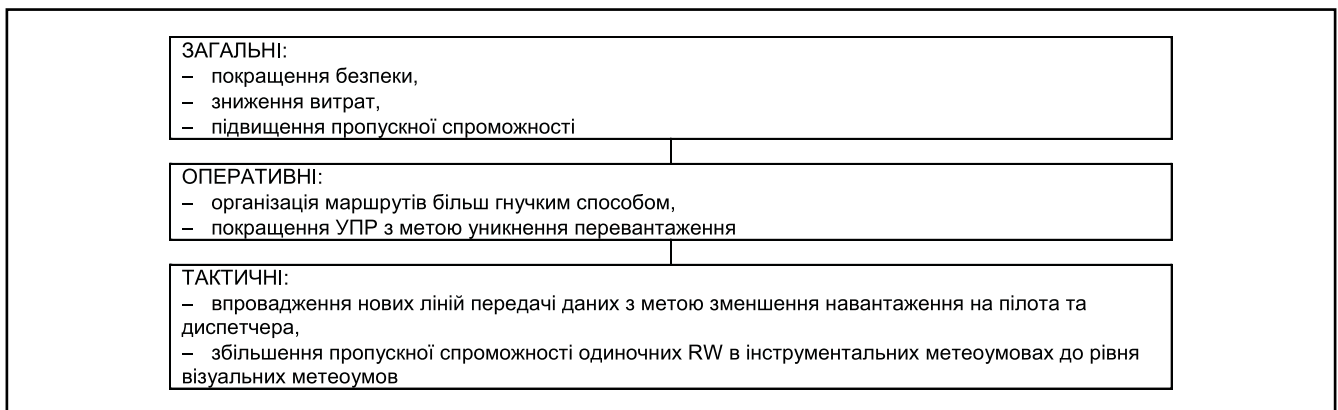


Рисунок 4. Узагальнення основних переваг майбутньої системи організації повітряного руху (ATM)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Узагальнення основних аспектів розвитку сегментів аеронавігаційної системи за елементами

Сегмент	Елемент	Наземний	Бортовий	Космічний
Інфраструктура Система Сузір'я		Встановлення маяків ILS\MLS, наземних VHF та HF станцій, наземних станцій локального доповнення GNSS, автоматизованих систем ATM, наземне обладнання фізичного шару ATN, SSR режим S, наземний комплекс супутникових систем	Cockpit Display of traffic Information, обладнання ADS-B, відповідач SSR режим S, багато режимний приймач (ILS\MLS\DGNSS), приймач GNSS, обладнання SAT-COM\VDL\HDL, обладнання інтерфейсу CPDLC	Підтримка та збільшення кількості супутників GPS та GLO-NASS, розвиток сузір'я WASS, розвиток сузір'я супутникового зв'язку (Inmarsat), розвиток сузір'я GNSS-2 (GALELEO)
Технології		Розвиток оптико-волоконних технологій, технологій фазованих антенних решіток, мікроелектроніки, моноімпульсної SSR техніки, твердотільної UHF техніки	Розвиток оптико-волоконних технологій, технологій фазованих антенних решіток, мікроелектроніки, лазерних гіроскопів	Збільшення терміну життя супутника, поліпшення системи енергозбереження супутників, покращення супутникових антен, розвиток багатоцільових супутників, покращення бортових годинників супутників
Додатки		Впровадження додатків ATN, розвиток додатків ATFM, збільшення автоматизації ATC, розвиток додатків пов'язаних з технічним обслуговуванням	Інтеграція функцій CPDLC та ADS у FMS, розвиток додатків попередження зіткнень, розвиток додатків передачі параметрів польоту через ЛПД, розвиток бортових додатків GNSS, розвиток заходів на посадку за GNSS	ADS через SATCOM, некатегоризований захід за GNSS, категоризований захід за DGNSS, доповнення GNSS

- GNSS супутникові доповнення;
- GNSS наземні доповнення.

Доступна авіоніка дає можливість здійснювати такі функції:

- Зв'язок з глобальною навігаційною супутниковою системою (GNSS – Global Navigation Satellite System).
- Забезпечує SATCOM – «супутниковий зв'язок» (satellite communication), що є штучним космічним супутником, який використовується для допомоги телекомунікації шляхом відображення або ретрансляції сигналів у космос і назад на Землю. Це найпотужніша форма радіо, яка може охоплювати більш значні відстані та ширші області, ніж інші ра-

діостанції. Може передавати слова, фотографії та інші форми інформації.

- Дає можливість застосовувати є ADS (Automatic Dependent Surveillance) автоматичне залежне спостереження за видами B (Broadcast – обмін повідомленнями) та C (голосовий обмін).
- Використовує адресно-звітну систему авіаційного зв'язку (Aircraft Communications Addressing and Reporting System, ACARS). Це цифрова система зв'язку, що застосовується в авіації для передачі коротких, відносно простих повідомлень між повітряним судном та наземними станціями,

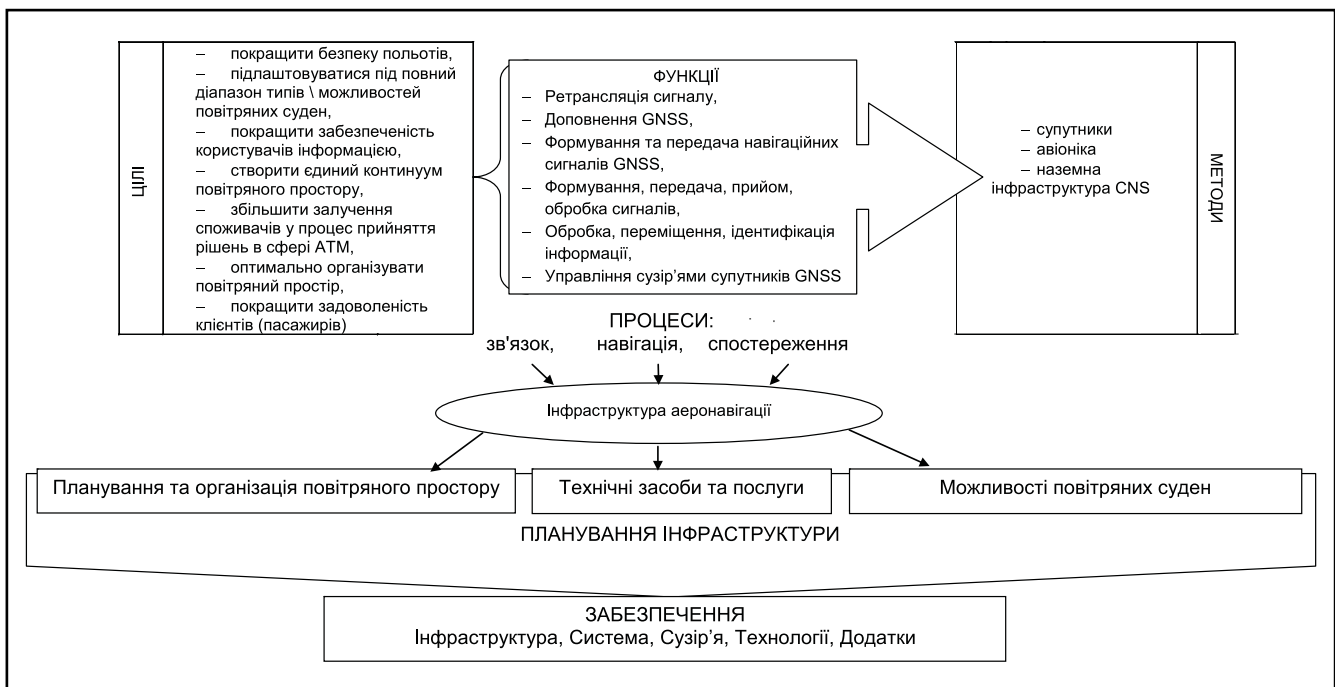


Рисунок 5. Механізм оновлення засобів зв'язку на авіатранспорті

або через прямий радіозв'язок, або супутникові системи. Протокол використовує формат телекс, що був розроблений ARINC для заміни голосового зв'язку й зв'язку в УКВ-діапазоні. Планується поступова заміна ACARS протягом декількох десятиріч протоколом Aeronautical Telecommunications Network (ATN) для зв'язку з системами УПР та протоколом Internet Protocol (IP) для інших видів зв'язку. Протокол забезпечує передачу даних на швидкості 2400 бод в авіадіапазоні УКВ (118 МГц – 149 МГц).

- VDL (VHF Digital Link) – пересилання УКВ даних.
- Використовує MLS (Microwave Landing System) аеродромні системи посадки мікрохвильового діапазону. Зокрема, система ILS допускає захід на посадку лише по прямій, а можливості її використання залежать від місцевих умов розповсюдження сигналу. Ці недоліки усунені в СВЧ-системі забезпечення посадки MLS. Вона менш чутлива до місцевих умов, здатна обслуговувати кратне прибуття та може задавати змінні схеми заходу на посадку. Криволінійні шляхи заходу на посадку знижують рівень шуму в деяких аеропортах.

Відносно стандартів та рекомендованої практики необхідно зазначити, що розроблено стандарти для SATCOM, VDL, SSR MODE S (Secondary Surveillance Radar Mode Select), що забезпечують вибір режиму вторинного оглядового радіолокатору; для глобальної навігаційної супутникової системи, системи заходу на посадку (MLS) та VDL.

Таким чином, основні аспекти розвитку за елементами сегментів можна узагальнити у таблиці.

Механізм оновлення засобів зв'язку на авіатранспорті матиме вигляд, наведений на рис. 5.

Висновки

Сформований механізм оновлення засобів зв'язку на авіатранспорті дасть можливість реалізувати основні переваги майбутньої системи організації повітряного руху з урахуванням впливу основних сегментів аеронавігаційної

системи за їх основними елементами, а також реформувати інфраструктуру аеронавігації з точки зору взаємодії процесів організації повітряного руху відповідно до технічних можливостей інфраструктурних складових.

Така взаємодія інфраструктурних складових: типів ПС, технічних характеристики засобів CNS аеропортів та УПР може бути отримана шляхом проведення реінжинірингу, результатом якого повинен бути фундаментальний перегляд та радикальна реконструкція бізнес-процесів з метою значного поліпшення показників бізнесу.

Список використаних джерел

1. www.avia.gov.ua – офіційний сайт Державіаслужби України.
2. www.uksatse.ua – офіційний сайт Державного підприємства обслуговування повітряного руху України «Укрерорух».
3. Петровська Н.В. Оцінка ефективності використання повітряного простору України та методи її забезпечення: дисертація, канд. екон. наук: 08.06.01 / Національний транспортний ун-т. – К., 2003.
4. Сібрук В.Л. Оцінка ефективності інвестиційних проектів в аеронавігаційній системі: Дис. канд. екон. наук: 08.07.04 / Національний авіаційний ун-т. – К., 2006.
5. Сухопара О.М. Розробка та дослідження системи технічного обслуговування обладнання наземних систем зв'язку цивільної авіації: дис. канд. техн. наук: 05.22.20 / Національний авіаційний ун-т. – К., 2004.
6. Підвищення ефективності мобільних телекомунікаційних систем цивільної авіації на основі покращення якості демодуляторів широкосмугових сигналів: Автореф. дис... канд. техн. наук / А. –Рахман К. Кавасмі; Київ. міжнар. ун-т цив. авіації. – К., 1999.
7. Метод підвищення завадостійкості прийомних пристроїв наземних радіотехнічних комплексів космічних навігаційних систем: автореф. дис... канд. техн. наук / С.Е. Ломоносов; Центр. НДІ навігації і упр. – К., 2007.
8. Садловська І.П. Стратегічні напрямки розвитку авіатранспортних підприємств: Монографія. – К.: НАУ, 2005. – 148 с.

Т.П. КАЛЬНА–ДУБІНЮК,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Проблеми та напрями підвищення ефективності агроконсалтингової діяльності в Україні

У статті зроблено аналіз рейтингів вітчизняних брендів у порівнянні зі світовими рейтингами. Проаналізовано вартість українських компаній у співставленні з вартістю світових брендів, запропоновано заходи щодо подальшого розвитку українських компаній.

Ключові слова: бренд, рейтинг, українські компанії, агроконсалтингова діяльність.

В статье осуществлен анализ рейтингов отечественных брендов в сравнении с мировыми рейтингами. Проанализирована стоимость украинских компаний в сопоставлении со стоимостью мировых брендов, предложены мероприятия по дальнейшему развитию украинских компаний.

Ключевые слова: бренд, рейтинг, украинские компании, агроконсалтинговая деятельность.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин потребує знань та інформації про інноваційні технології та науково обґрунтованих рекомендацій щодо їх застосування. Особлива увага в цьому приділяється консалтингу.

За даними Європейської асоціації консультантів з економіки і управління (FEACO), рівень розвитку консалтингу в країні визначається показником – частка вартості консалтингових послуг у ВВП країни [1].

На рис. 1 показана частка Європейського консалтингового бізнесу у ВВП країн Європи, членів FEACO починаючи з 1998 року. Як бачимо, вона зросла з 0,24 до 0,68% у 2011 році.

Найвищий рівень у ВВП країни займає консалтинговий бізнес Німеччини (1,13%), Великобританії (1,12%) та Іспанії (0,93%), а найменший – у Польщі (0,09 %) (рис. 2).

В Україні такий показник офіційно ще не визначається, але, за нашими оцінками, він не перевищує 0,01% від ВВП країни (рис. 2).

На рис. 3–5 показано порівняння відповідно ринків, споживачів та видів консалтингових послуг у країнах Європи. Так, (рис. 3) найбільше консалтингових послуг пропонує Німеччина (32,36%), Великобританія (22,05%) та Іспанія (11,49%). Найбільшими споживачами консалтингових послуг (рис. 4) є банки та страхові компанії (25,69%), промисловість (19,8%) і громадський сектор (18,7%).

Найпопулярнішими консалтинговими послугами (рис. 5) стають послуги з питань бізнесу. На них припадає половина всіх послуг (50%), за ними ідуть – розвиток підприємств і інтеграція (19%) та інформаційні технології (15%).

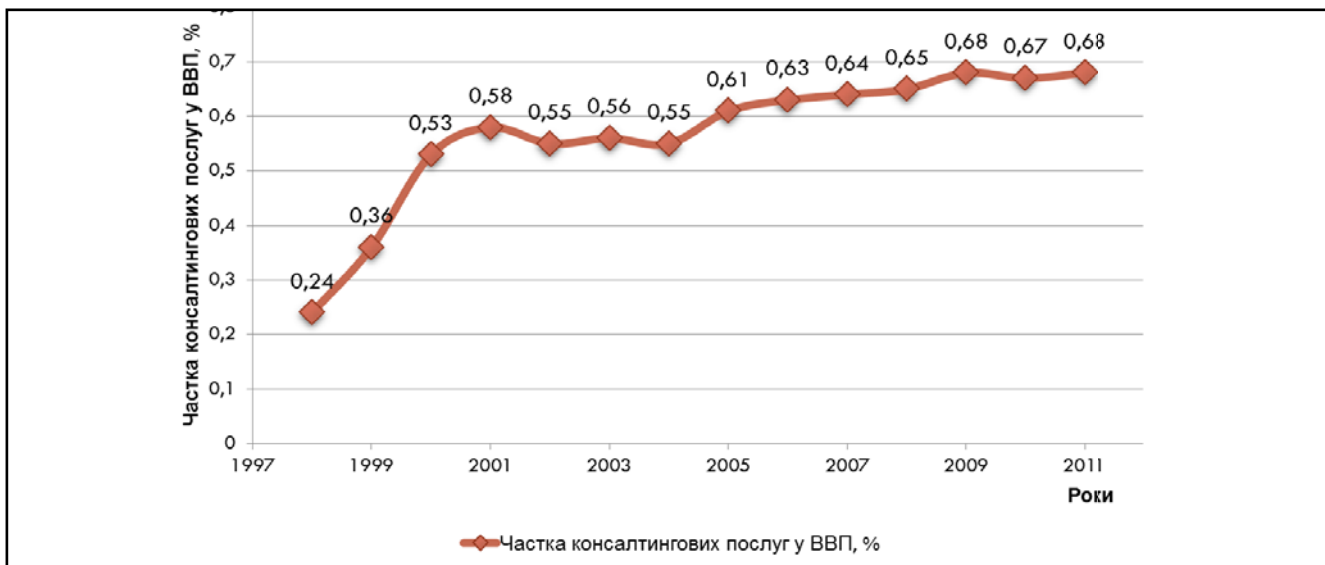


Рисунок 1. Частка європейського консалтингового бізнесу у ВВП країн Європи, членів FEACO*

* За даними Європейської асоціації консультантів з економіки і управління [1].

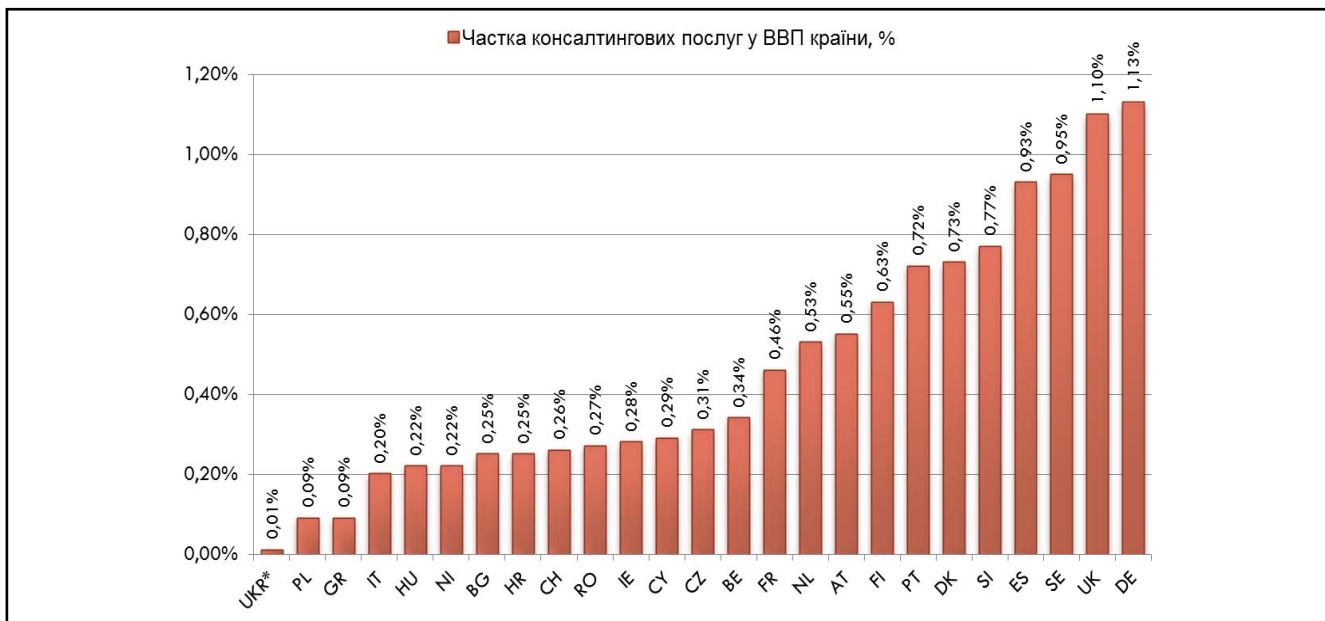


Рисунок 2. Частка консалтингового бізнесу у ВВП країн Європи, членів FEACO, 2010 рік**

** За даними Європейської асоціації консультантів з економіки і управління [1].

* За власними оцінками.

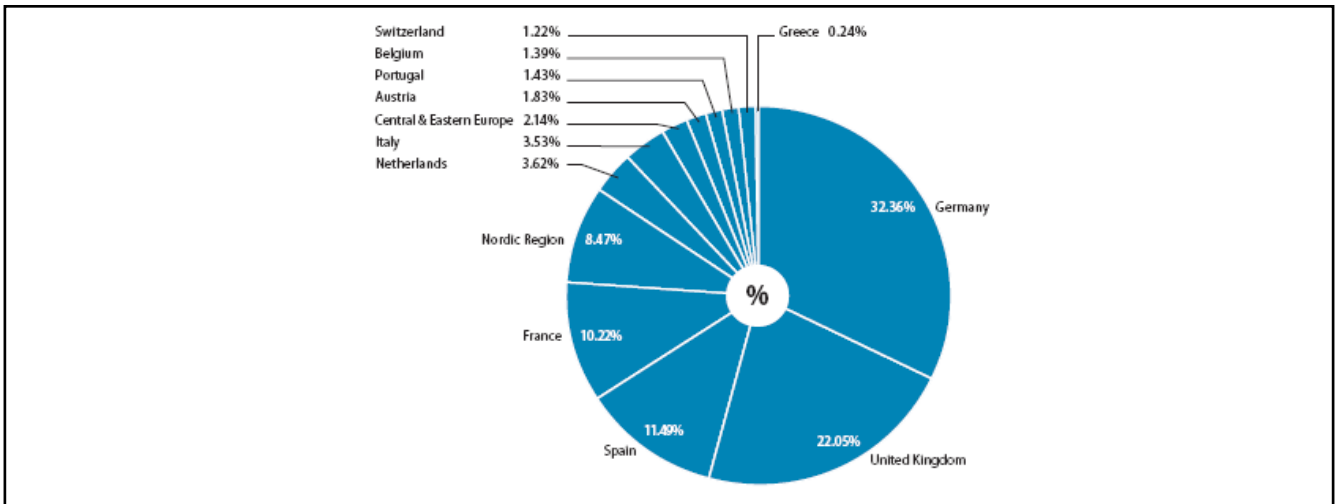


Рисунок 3. Ринок консалтингових послуг в країнах Європи, в %*

* За даними Європейської асоціації консультантів з економіки і управління [1].

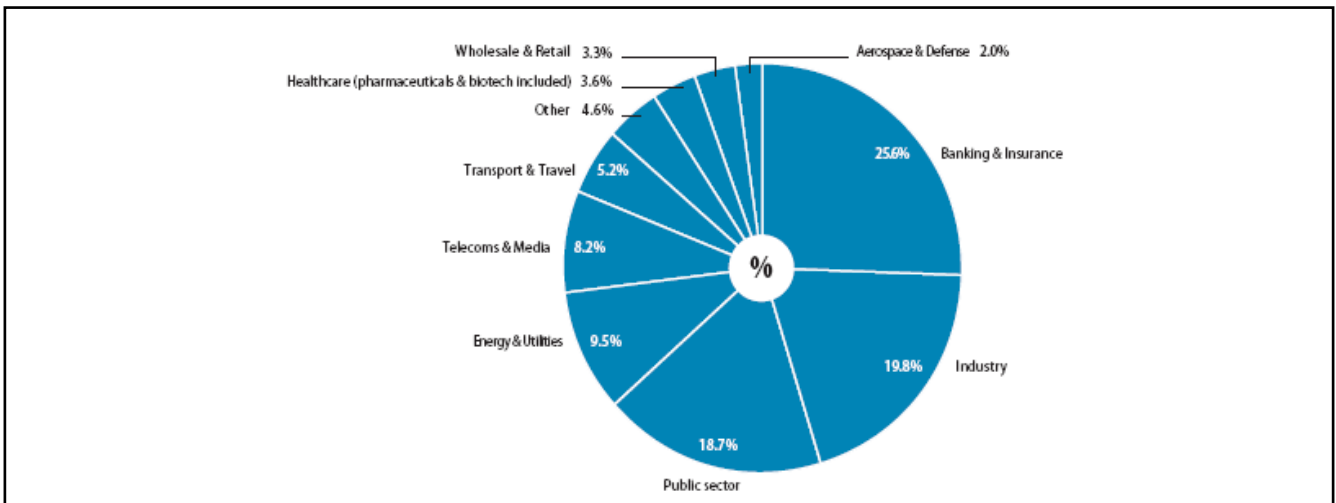


Рисунок 4. Ринок споживачів консалтингових послуг в країнах Європи

* За даними Європейської асоціації консультантів з економіки і управління [1].

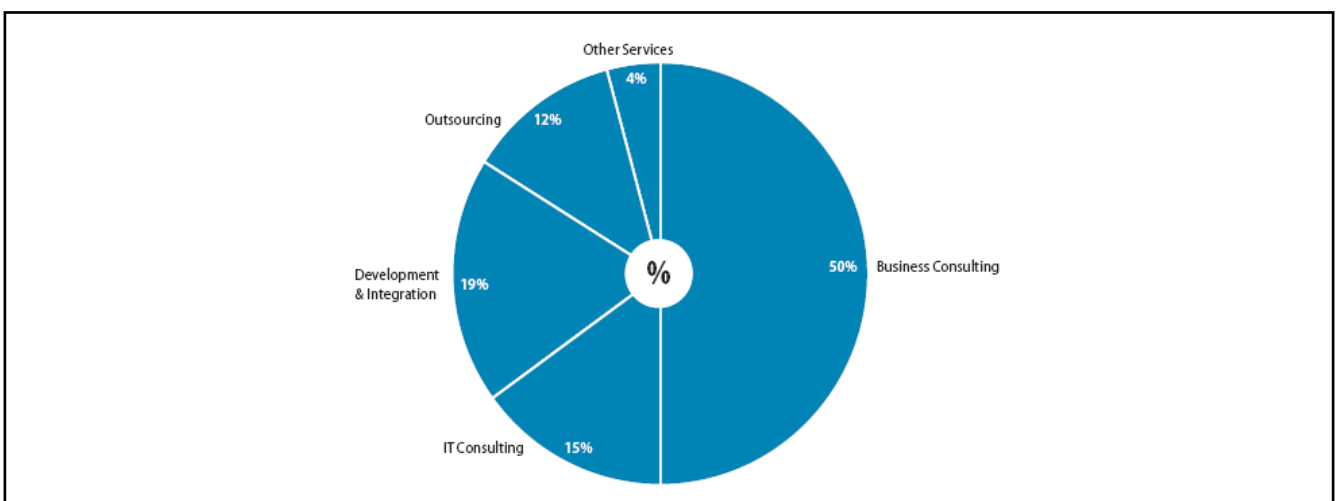


Рисунок 5. Ринок видів консалтингових послуг в країнах Європи, в %*

* За даними Європейської асоціації консультантів з економіки і управління [1].

В Україні консалтинг почав розвиватися з років перебудови. Створення ефективної та надійної консалтингової системи

для виробників та населення є актуальним підходом в успішному розвитку галузей виробництва, подоланні кризових

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

явищ, у тому числі і сільському господарстві, частка якого в ВВП країни складає понад 13%.

Консалтинг в сільському господарстві України отримав назву «сільськогосподарське дорадництво» [2].

Сьогодні в аграрному секторі з'являються значні за обсягами землекористування та фінансовим потужностями підприємства-агрохолдинги, що негативно впливають на стан соціальної сфери села, поглиблюється дисбаланс рівня життя у

місті і селі. Це підтверджується динамікою зростання рівня оплати праці в Україні та у сільському господарстві, представлених на рис. 6. Як бачимо, річні темпи зростання номінальної заробітної плати в країні більше (24%), ніж на селі (19%), що обумовлюють подальшу диференціацію доходів у місті і селі.

На рис. 7 показаний рівень зайнятості населення на селі, що зменшується й обумовлює поглиблення соціально-економічних проблем розвитку українського села.

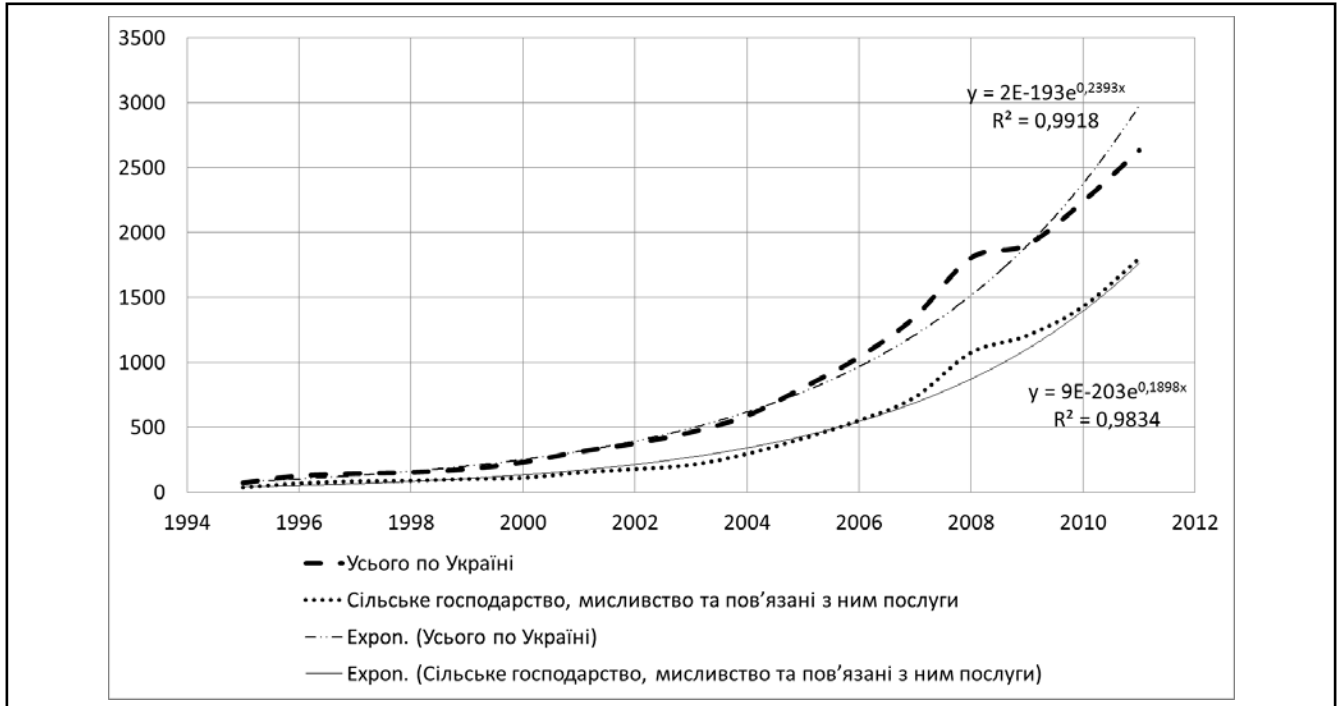


Рисунок 6. Динаміка зростання оплати праці в Україні та в сільському господарстві (1996–2012)*

* За даними Державного служби статистики України.

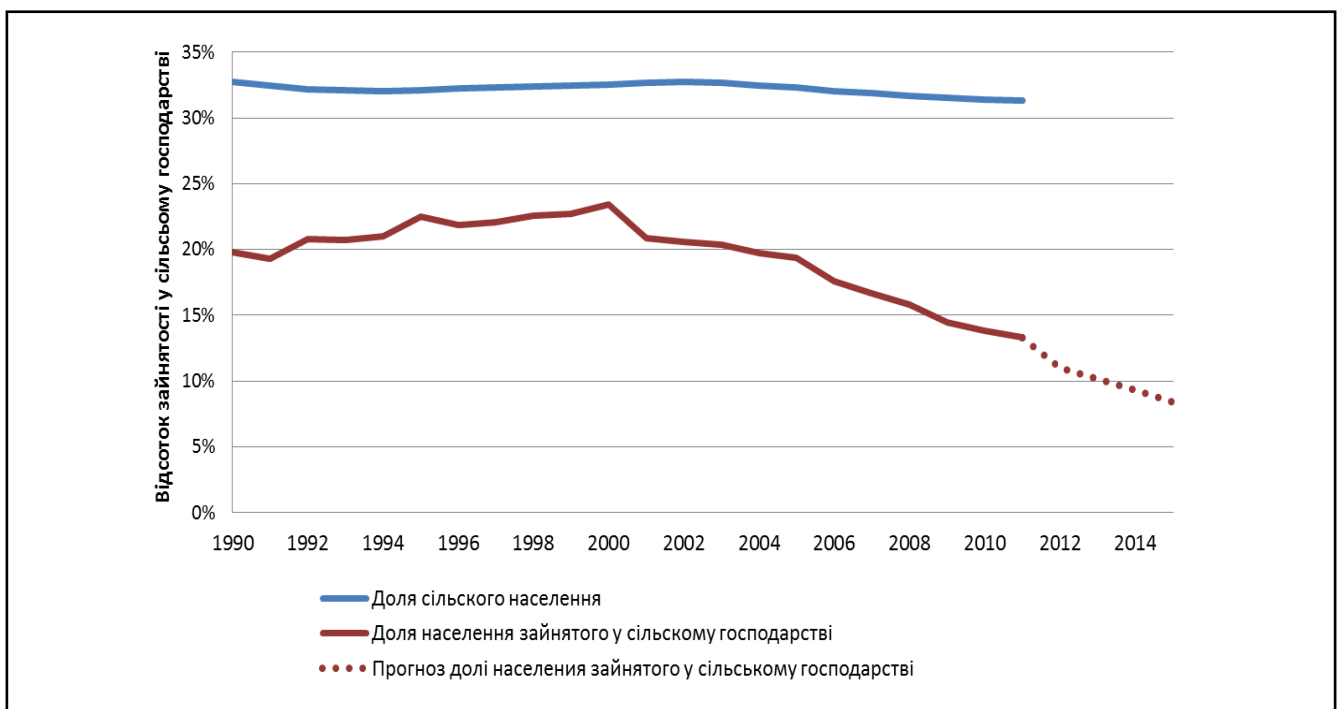


Рисунок 7. Динаміка зайнятості сільського населення в Україні*

* За даними А.В. Скрипника та О.М. Ткаченко [3].

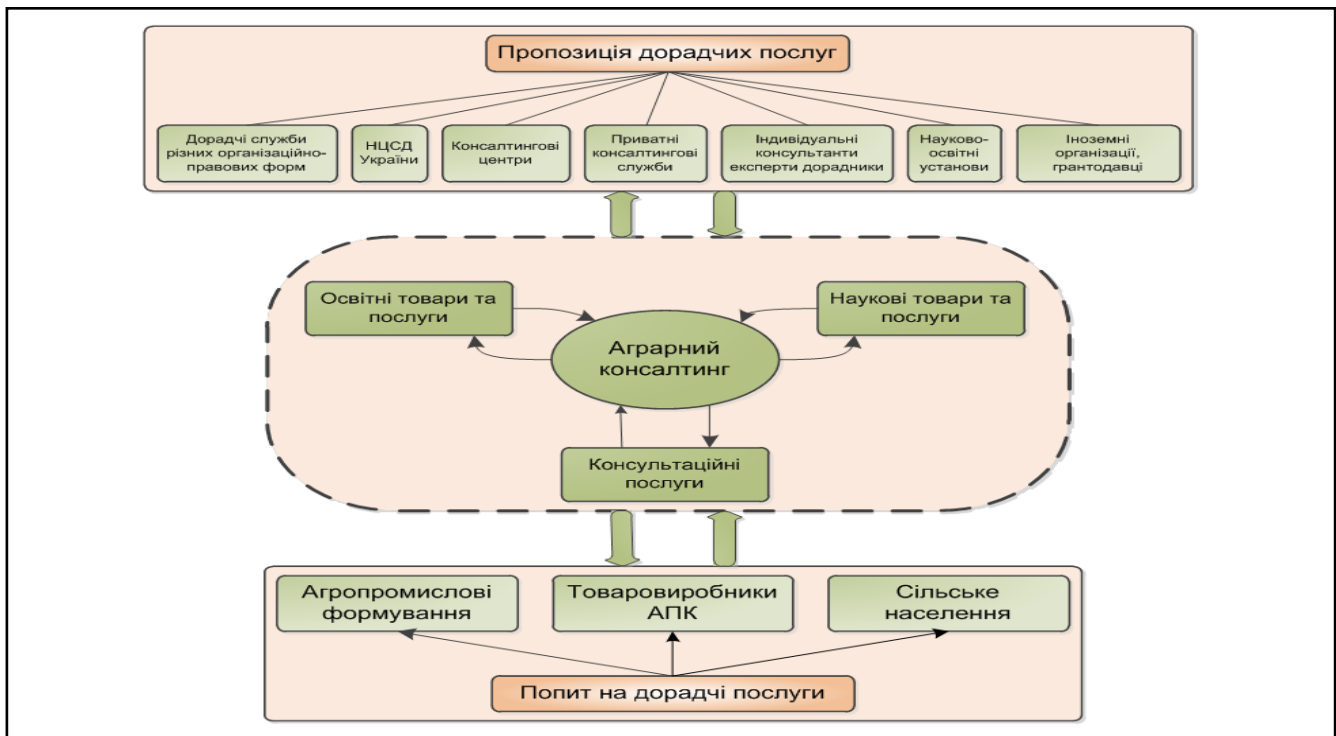


Рисунок 8. Попит та пропозиція дорадчих послуг в Україні

Крім того, експортна спрямованість, що характерна для значної частки потужних аграрних підприємств, не в змозі вирішити питання наповнення внутрішнього продовольчого ринку, що становить загрозу продовольчій безпеці країни.

Таким чином, зростаюча складність проблем на селі підвищує роль аграрного консалтингу в їх вирішенні.

Сьогодні ринок дорадчих послуг в Україні (рис. 8) потребує свого поживлення. Пропозиція дорадчих послуг в Україні формується завдяки приватним, державним та громадським організаціям, дорадчим службам та окремим консультантам, що функціонують на ринку. Попит на цьому ринку формується за рахунок товаровиробників, сільського населення та агропромислових формувань.

На рис. 9 представлені джерела пропозиції та напрями дорадчих послуг в Україні. Дослідження показали, що на аграрному ринку інформаційно-консультаційних послуг України найбільшу частку (48%) мають приватні служби, 33% –

громадські організації, 14% – міжнародні проекти та 5% – державні заклади й благодійні організації. Основними напрямками дорадництва є технологічний, організаційний, фінансово-економічний, юридичний, соціально-побутовий та найактуальніший – принципи сталого розвитку сільських територій (23,1%).

Сьогодні ринок дорадчих послуг має конверсійний характер, тобто пропозиція послуг з боку дорадчих служб не підтримана достатнім попитом на них з боку суб'єктів господарювання. Про це свідчать дані офіційної статистики, представлені на рис. 10.

За Законом України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» дорадчі послуги поділяються на соціально спрямовані та комерційні. Кількість дорадчих послуг дуже залежить від державної підтримки. Держава фінансує такі соціально спрямовані дорадчі послуги, як одноденний семінар, демонстраційні покази, інформаційні видання, індивідуальні

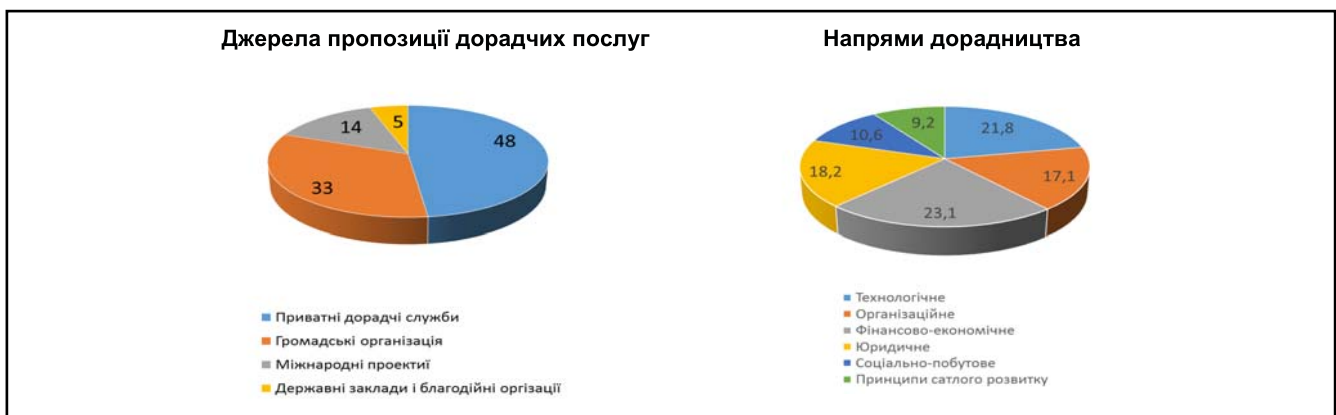


Рисунок 9. Джерела пропозиції та напрями дорадництва, %

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дорадчі послуги. Через високу нестабільність бюджетних коштів, що виділяються на дорадництво, кількість наданих дорадчих послуг в Україні з року в рік теж суттєво змінюється. Це стосується як індивідуальних консультацій, так і масових та групових заходів.

Загальна кількість дорадчих послуг на одного потенційного клієнта набагато менша, ніж можливий попит на них. Зроблений нами оптимістичний прогноз розвитку соціально спрямованих дорадчих послуг вказує на можливість їх зростання за умови, що держава зробить поштовх у напрямі створення банку сучасних інноваційних технологій в аграрній сфері – інноваційні технопарки та буде розвивати систему електронного дорадництва e–Екстеншн для поширення інформації, нових технологій та знань за принципом «у будь–який час та у будь–якому місці», використовуючи для цього передовий міжнародний досвід [4].

Технологія консультування – це послідовність консультаційних процедур, що дозволяє технічно реалізувати процес формування рекомендацій для вирішення завдань консультуємої проблеми. Сучасна концепція консалтингових систем і технологій базується на оптимальній комбінації засобів комп'ютерної техніки, комп'ютерних мереж, програмного забезпечення, операційних систем і БД, які мають своєю метою накопичення, зберігання, обробку та передачу великих обсягів інформації в електронній формі.

Розвиток аграрного консалтингу пов'язаний зі створенням інтерактивних консалтингових систем. Інтерактивна консалтингова система аграрної галузі розглядається як комплексна багаторівнева галузева система, що забезпечує значне підвищення ефективності виробництва за раху-

нок явища синергізму (інакше – системного ефекту). Цей ефект полягає в тому, що при об'єднанні декількох систем в одну загальний вииграш перевищує суму ефектів окремо існуючих систем, оскільки зростає ефект тієї системи, що адаптується [5]. Відповідно до її структури доцільно виділяти: структурно–функціональні, організаційно–методичні, інформаційно–лінгвістичні, програмно–математичні та техніко–економічні процеси інтеграції.

Прикладом інтерактивної консалтингової системи для сільськогосподарської галузі є система «КОНКА», розроблена на кафедрі аграрного консалтингу та сервісу НУБіП України [6]. «КОНКА» дає можливість активізувати процес формування рекомендацій та їх впровадження в сільськогосподарських підприємствах з урахуванням ступеня ризику реалізації консалтингових послуг. Вона забезпечує консультанта знаннями і допомагає інтерактивно отримати відповіді на питання клієнта. Вона призначена для агроконсалтингових компаній і дорадників, а також для широкого кола користувачів: від керівників підприємств і компаній до окремих підприємців, що розвивають свій бізнес в умовах світових стандартів і сертифікації.

Для успішного функціонування будь–якої системи потрібно її кадрове забезпечення. НУБіП України став одним з перших сільськогосподарських вищих учбових закладів, який розгорнув діяльність у напрямі агроконсалтингової освіти та науки. Розроблені нові навчальні програми та дисципліни, що включають і дистанційні курси, сприяють розвитку дорадчої діяльності в Україні. Сьогодні вже введена нова магістерської програми «ДОРАДНИЦТВО» (серпень 2010 року), що включена МОН молоді та спорту України в спеці-

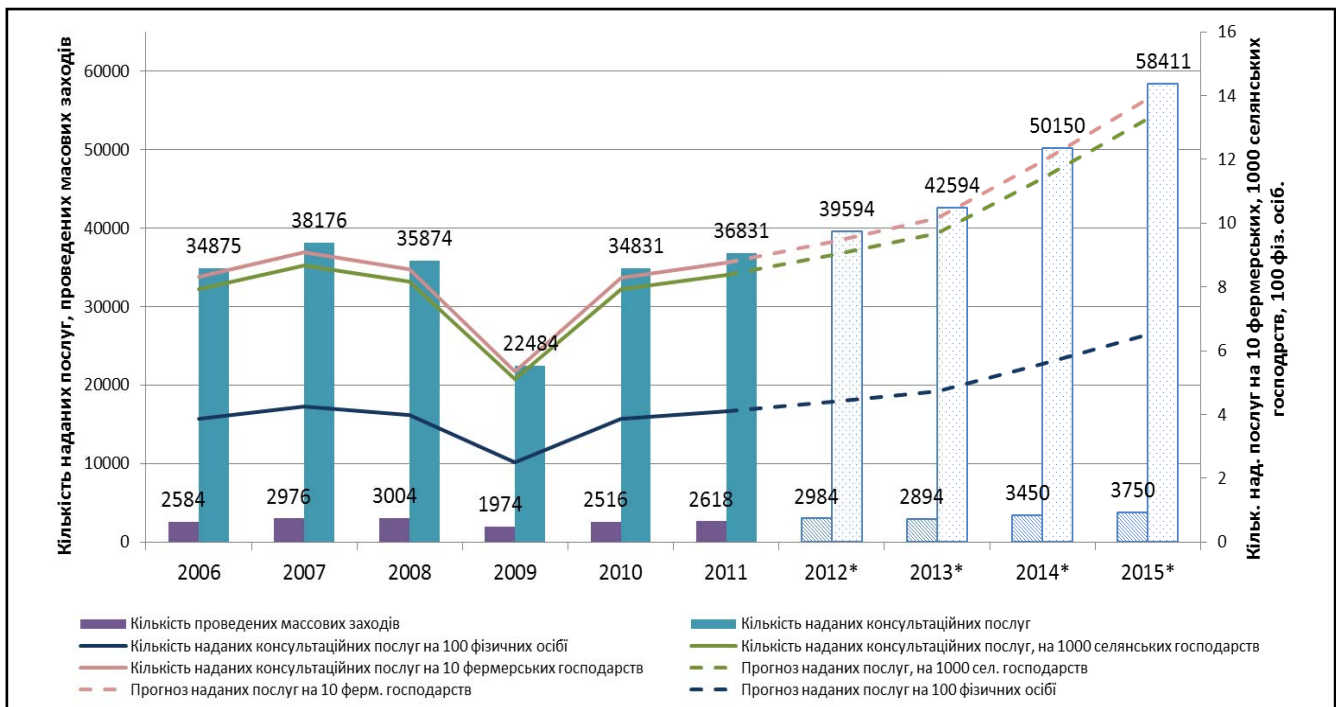


Рисунок 10. Динаміка та прогноз соціально спрямованих дорадчих послуг (2006–2015)**

** За даними Державного служби статистики України.

* Прогноз автора.

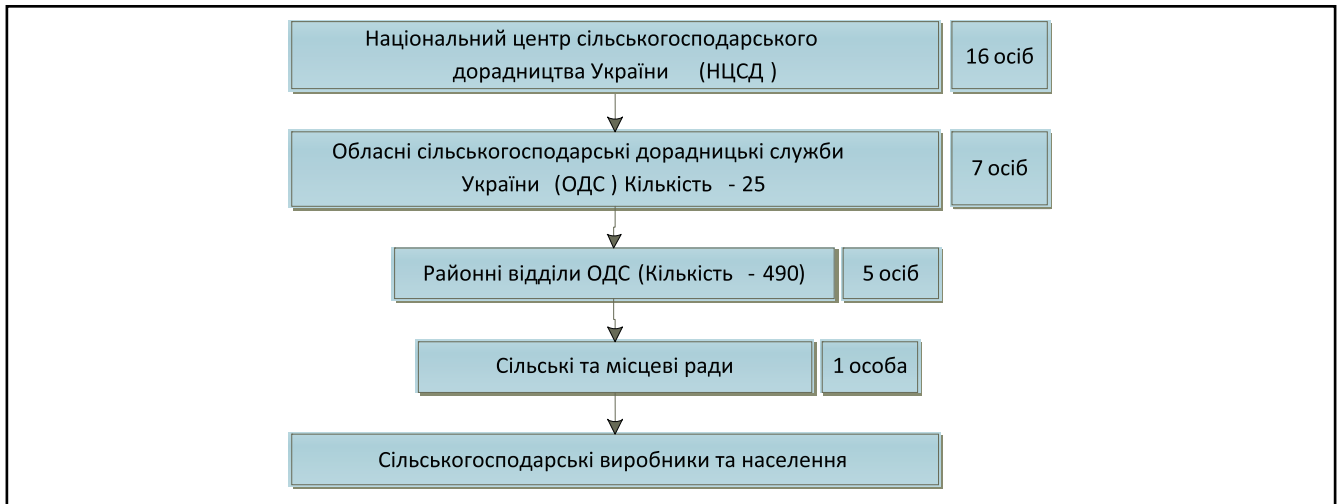


Рисунок 11. Організаційна структура державної системи сільськогосподарського дорадництва України (2012–2015)

фічні категорії. Окремим блоком іде навчання із сертифікації дорадників та експертів–дорадників, проводяться тренінги та бізнес–школи [7–9].

Важливим напрямом аграрної політики стає інституціональна розбудова сільськогосподарських дорадчих служб в Україні за державної підтримки дорадчої діяльності, надання соціально спрямованих дорадчих послуг суб'єктам господарювання, що здійснюють діяльність у сільській місцевості, та сільському населенню, органам влади та місцевого самоврядування [10]. Так, 23 травня 2012 року було підписано розпорядження Кабінету Міністрів України про формування державної системи сільськогосподарського дорадництва в Україні зі створенням Національного дорадчого центру із обласними та районними його відділеннями та представниками у сільських та селищних радах.

На рис. 11 показано організаційну структуру державної системи сільськогосподарського дорадництва України на 2012–2015 роки. Витрати державного бюджету на створення та функціонування такої дорадчої системи в 2012–2015 роках потребують коштів у розмірі 528,6 млн. грн. [11].

Висновки та пропозиції

Головна проблема українського аграрного сектору полягає у відсутності колінарності векторів економічного та соціального розвитку: перший забезпечується діяльністю великих аграрних підприємств; другий – залишається проблемним (рівень життя основної маси сільського населення залишається низьким). Важливим напрямом підвищення ефективності агроконсалтингової діяльності стає інституціональна розбудова сільськогосподарського дорадництва в Україні та його державна підтримка, розвиток агроконсалтингової освіти та організація інноваційного агроконсалтингового сервісу шляхом впровадження інтерактивних консалтингових технологій та електронної системи дорадництва із залученням міжнародних консалтингових асоціацій та досвіду американської системи eXtension.

Список використаних джерел

1. Survey of the European Management Consultancy 2010/2011. – Режим.доступу: http://www.webserverone.net/projects/fea-co/FCKeditor_project/FeacoSurvey2010-2011.pdf
2. Кальна–Дубінюк Т.П. Довідник Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність»: Науково–практичний коментар / Кальна–Дубінюк Т.П., М.В. Бесчастна // За ред. Р.Я. Корінця. Львів: НВФ «Українські технології», 2007. 248 с.
3. Скрипник А.В. Інформатизація аграрної сфери України / А.В. Скрипник, О.М. Ткаченко // Економіка АПК. – 2012. – №7. – С. 213.
4. Кальна–Дубінюк Т.П. Дорадництво на шляху успішного впровадження інновацій / Т.П. Кальна–Дубінюк, В.А. Кадієвський, М.З. Швиденко // Організація бізнес–шкіл в дорадництві для успішного впровадження інновацій: Збірник статей Міжнародного круглого столу, м. Київ, 10 лютого 2012 року. – К.: ВЦ НУБіП України, 2012. – С. 18–21.
5. Кальна–Дубінюк Т.П. Управлінський консалтинг в сільському господарстві: монографія / Кальна–Дубінюк Т.П. – Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2011. – 360 с.
6. Kalna–Dubinyuk T.P. Interactivity Consulting System CONKA for Supporting Viable Rural Communities / T.P. Kalna–Dubinyuk // Supporting viable rural communities: Proceedings of abstracts of the 18th European Seminar on Extension Education / ESEE, Czech Republic, September 5–8, 2007: Prague, 2007. – P. 25.
7. Кальна–Дубінюк Т.П. Про професійну підготовку сільськогосподарських дорадників / Т.П. Кальна–Дубінюк // Інформаційні ресурси та їх використання в агропромисловому виробництві. – К.: ІАК. – 2005. – №4. – С. 117–119.
8. Кальна–Дубінюк Т.П. Дорадча освіта та її інноваційний розвиток / Т.П. Кальна–Дубінюк, М.М. Кулаєць // Інноваційні напрями розвитку дорадництва. Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2011. – Розд. 3. – С. 118–126.
9. Кальна–Дубінюк Т.П. Бізнес–школи та їх роль у інноваційному консалтингу / Т.П. Кальна–Дубінюк // 36. тез доп. всеукр. наук.–метод. конф. «Проблеми дидактичної підготовки науково–пе–

дагогічних працівників вищої освіти». – К.: Аграр Медіа Груп, 2010. – С. 148–150.

10. Кальна–Дубінюк Т.П. Роль державної підтримки дорадництва в Україні / Т.П. Кальна–Дубінюк // Інноваційні напрями розвитку дорадництва: монографія. – Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2011. – Розд. 2. – С. 66–69.

11. Кропивко М.Ф. До питання створення державної системи сільськогосподарського дорадництва в Україні / М.Ф. Кропивко, Н.М. Похиленко // 36. с. міжнар. КС «Організація бізнес–школ в дорадництві для успішного впровадження інновацій». – К.: ВЦ НУБіП України, 2012. – С. 7–16.

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

Оцінка впливу заходів проведення Євро–2012 на подальший розвиток транспортної інфраструктури

У статті проведено аналіз позитивних та негативних наслідків впливу підготовки та проведення Євро–2012 на розвиток транспортної інфраструктури та економіку країни.

Ключові слова: чемпіонат Євро–2012, транспортна інфраструктура, очікувані результати, залізничний транспорт, аеропорти.

В статье проведен анализ позитивных и негативных последствий влияния подготовки и проведения Евро–2012 на развитие транспортной инфраструктуры и экономики страны.

Ключевые слова: чемпионат Евро–2012, транспортная инфраструктура, ожидаемые результаты, железнодорожный транспорт, аэропорты.

In the article the analysis of positive and negative consequences of influence of preparation and realization of Euro–2012 on development of a transport infrastructure and economy of country.

Постановка проблеми. Підготовка України до проведення чемпіонату Європи з футболу 2012 (далі Євро–2012) супроводжувалася значними очікуваннями щодо прискорення економічного розвитку України. Одним з пріоритетів у цьому відношенні вважається модернізація національної економіки, основними критеріями якої є збільшення частки сфери послуг та інноваційної діяльності, збільшення обсягів залучених іноземних інвестицій, удосконалення та розвиток виробничої та соціальної інфраструктури. У зв'язку з цим існує необхідність аналізу загрози й оцінки позитивних та негативних наслідків від проведення чемпіонату, визначення реальності сподівань на прискорення економічного розвитку країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До підготовки та проведення Євро–2012 була прикута увага багатьох ЗМІ, державних діячів, експертів, науковців, пересічних громадян. Не менш їх стало і після проведення чемпіонату.

Основними питаннями після проведення чемпіонату стали: скільки витрачено коштів, раціональність їх використання та як це вплине на подальший розвиток країни. Публікації

з цього приводу різнопланові та досить суперечливі. В своїх оцінках автори використовують різні економічні та соціальні критерії ефективності чемпіонату та його впливу на економіку країни. Звичайно, оцінити всі наслідки проведення Євро–2012 в перспективі досить складно і це потребує ґрунтовних наукових досліджень, але попередні оцінки можна зробити вже зараз.

Метою статті є попередня оцінка впливу здійснення заходів по проведенню Євро–2012 на подальший розвиток транспортної інфраструктури як вагомої складової підвищення ефективності розвитку країни, визначення позитивних тенденцій та розробка пропозицій щодо мінімізації можливих негативних наслідків.

Виклад основного матеріалу. Підготовка та проведення Євро–2012 створила вагоме підґрунтя для подальшого розвитку транспортної інфраструктури. Підготовка до масштабного спортивного заходу виконала роль каталізатора для модернізації залізничного транспорту. Будівництва аеропортів та злітно–посадкових смуг, автомобільних шляхів, вокзалів, прикордонних пунктів пропуску.

У межах Державної цільової програми на період 2009–2012 років обсяги з планового фінансування заходів з підготовки та проведення Євро–2012 становили на проєктування, будівництво, реконструкцію і ремонт об'єктів транспортної інфраструктури 11,8 млрд. грн., у тому числі: аеропортів – 2,6 млрд. грн., залізничного транспорту – 3,6 млрд. грн., автомобільних доріг – 5,5 млрд. грн., пунктів пропуску через державний кордон – 143 млн. грн.

Фактично фінансування заходів по Євро–2012 було в цілому задовільним, забезпечило вагомий внесок у модернізацію транспортної інфраструктури, але за структурою та кількісними параметрами значно відхилилося від планового.

Зокрема, фінансування впровадження за напрямками транснаціональних коридорів швидкісного руху пасажирських поїздів перевищено на 27,8%, комплексної модернізації залізничного напрямку Полтава – Бурти – Користівка – на 49,6%, реконструкція вокзалу в Донецьку в 2 рази, вагонних депо – на 71,0%.

Разом із тим недофінансовані: будівництво сучасного високотехнологічного центру з обслуговування швидкісних міжрегіональних електропоїздів в межах Київського залізничного вузла (недофінансування становить 100%), завершення будівництва пасажирського вокзального комплексу на станції Дарниця (на 98%) та будівництво сучасних шляхопроводів і огорожень станцій на напрямках транснаціональних коридорів між містами, приймаючими Євро-2012 (98,9%).

Планові обсяги фінансування розвитку транспортних об'єктів та їх інфраструктури в межах проектів підготовки до проведення Євро-2012 в Україні невиконані відносно будівництва та реконструкції міжнародних аеропортів у містах Києві, Львові та Харкові. Зокрема, загальний рівень виконання плану з фінансування цих об'єктів на кінець 2011 року становив 51,6%, по міжнародному аеропорту «Бориспіль» – 60,3%, по ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» – 41,3%, по Міжнародному аеропорту «Харків» – 48,2% (див. табл.).

Незважаючи на те, що, за даними Міністерства інфраструктури України, більшість об'єктів, фінансування яких було передбачено державною цільовою програмою, знаходяться на стадії завершення, залишається істотне недофінансування окремих об'єктів, а відтак і недовиконання запланованих обсягів робіт з реконструкції та будівництва Міжнародного аеропорту «Бориспіль» як за рахунок власних, залучених, так і коштів державного бюджету України. Аналогічними проблемами характеризується й реконструкція ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» (зокрема спостерігається недофінансування коштів з державного бюджету), де загальний відсоток виконання плану з фінансування становить 41,8% та є найнижчим за цими об'єктами.

На фінансування заходів з підготовки до проведення в Україні Євро-2012 було залучено значні обсяги кредитних коштів, зокрема міжнародних фінансових організацій. Це істотно збільшило витрати державного бюджету на їхнє об-

слуговування та накладатиме значні фінансові зобов'язання, що передбачатимуться у витратній частині державного і місцевих бюджетів в Україні на найближчі роки (див. табл.).

Із наближенням термінів проведення Євро-2012 в Україні постала гостра проблема вирішення питання із станом автомобільних доріг, у зв'язку з чим у державному бюджеті України на 2012 рік заплановані кредити на проекти покращення автомобільних доріг в сумі 2500,0 млн. грн., зокрема найбільша частка кредиту припадає на Проект покращення автомобільних доріг та безпеки руху, що фінансується Міжнародним банком реконструкції та розвитку (48,7%).

Крім того, «Укрзалізниця» придбала десять швидкісних поїздів Hyundai та Skoda Vagonka за рахунок кредиту Ексімбанку Республіки Корея терміном на 10 років під 4,8%.

За рахунок усіх джерел фінансування: державного та місцевих бюджетів, залучених коштів побудовані об'єкти транспортної інфраструктури: термінал D та F в аеропорту Бориспіль. У м. Києві пасажирський термінал Жуляни-2, відремонтовано 286,7 тис км шляхів. Львів – побудовано новий термінал та злітно-посадкова смуга в аеропорту, відремонтовано 31 км шляхів. Донецьк – побудовано новий термінал та злітно-посадкова смуга, реконструйований залізничний вокзал, відремонтовано 50 км шляхів. Харків – побудована злітно-посадкова смуга, три термінали в аеропорту, відремонтовано 92 км доріг, реконструйований залізничний вокзал.

Загальнодержавні траси: відремонтовано 16 автомобільних доріг міжнародного та міжрегіонального значення загальною протяжністю близько 1,7 тис. км (2% від загальної протяжності шляхів) [2].

Безсумнівно, такий масштабний проект розбудови об'єктів транспортної інфраструктури має дати позитивний поштовх до її подальшого розвитку та зростання економіки країни.

За оцінками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, проведення Євро-2012 забезпечить ймовірне

Кредити (позики), залучені до спеціального фонду Державного бюджету України у 2012 році від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних програм з підготовки до проведення Євро-2012

Кредитори та інвестиційні програми (проекти), що реалізуються за рахунок кредитних коштів	Загальний обсяг кредиту	Обсяг залучених коштів у 2012 році, млн. грн.	Частка кредиту, залученого в 2012 році, %
Кредитор – Міжнародний банк реконструкції та розвитку			
Проект покращення автомобільних доріг та безпеки руху	\$400 млрд.	1 304,9	48,70
Другий проект покращення автомобільних доріг та безпеки руху	\$450 млрд.	202,5	7,60
Кредитор – Європейський банк реконструкції та розвитку			
Третій проект «Ремонт автомобільної дороги Київ – Чоп»	200 тис. євро	104,1	3,9
Проект «Покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до м. Києва»	450 тис. євро	444,2	16,6
Кредитор – Європейський інвестиційний банк			
Україна – Європейські дороги України II (Проект «Покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до м. Києва»)	450 тис. євро	444,2	16,6
Кредитор – Японський банк міжнародного співробітництва			
Проект розвитку Державного міжнародного аеропорту «Бориспіль»	19,9 млрд. ієн	180,0	6,7

зростання реального ВВП на 0,8% наступного року, що може становити близько 10 млрд. грн. [3].

Хоча огляд літературних джерел свідчить, що є й інші думки щодо реальних обсягів інвестицій (\$5 млрд.) і до їхньої ефективності.

У цілому витрати на проведення чемпіонату в Україні становили щонайменше \$10 млрд. При цьому збитки від проведення можуть становити близько \$6–8 млрд. Ці кошти навряд чи зможуть повернутися в економіку країни в середньостроковій перспективі [4].

Такі розрахунки оприлюднює журнал «Кореспондент» на основі інформації облуправлінь з підготовки до Євро–2012. У цілому схема української частини чемпіонату становить близько \$10 млрд., з яких на держкошти прийшлося \$7,5 млрд. [5].

Щодо ефекту від розбудови та модернізації транспортної інфраструктури, то незалежно від кінцевого значення ефективності вкладених коштів інвестиції в інфраструктуру мають найбільшу вагу серед інших витрат.

Попередні розрахунки розподіленого ефекту від проведення Євро–2012 на валову додану вартість у процентах від сумарного ефекту свідчать, що близько 70% ефекту буде отримано за рахунок саме модернізації транспортної інфраструктури [6].

Взагалі ефект заходів по забезпеченню Євро–2012 буде мати позитивний ефект для країни. Але чи буде він виглядати в матеріальній формі – питання складне, якщо Україна не зможе повністю використати напрацьований потенціал для подальшого розвитку. Тоді цей захід може не тільки не виправдати очікування, а й стати досить дорогим та неефективним заходом для економіки України.

Реальність цього сценарію підтверджується позицією офіційної влади, яка робить акцент не на інвестиційних і економічних надбаннях економіки України внаслідок проведення чемпіонату, а на іміджевій і стратегічній інфраструктурній складовій [7].

Хоча необхідно відзначити, що економічному ефекту інвестиційних та економічних надбань економіки приділена певна увага з боку керівництва країни. Так, Президент України В. Янукович відзначив, попередивши усіх опонентів, що економічний ефект від проведення Євро–2012 підрахувати сьогодні неможливо. «Можна сказати однозначно – це інвестиції в майбутнє», – підкреслив він.

Такої ж думки дотримується і віце-прем'єр України, міністр соціальної політики С. Тігіпко. Він вважає, що заходи по проведенню Євро–2012 стали стратегічною інвестицією і створили стимули для зростання економіки [8].

Оцінка економічного ефекту у висловленнях офіційних представників влади носить оптимістичний характер, але не підтверджується кількісними характеристиками. Безумовно, це вкладення в майбутнє, але постає питання: наскільки вони економічно обґрунтовані і раціональні з огляду на перспективи подальшого використання.

Чемпіонат Європи з футболу став стимулюючим фактором якісного прориву в сфері швидкісних перевезень і модернізації головного залізничного ходу через всю країну від Львова, через Київ до Харкова та Донецька. Створений швидкісний коридор надалі використовуватиметься переважно для пасажирських перевезень. У цьому вбачається вагомий крок до реалізації стратегічних цілей щодо розділення вантажних та пасажирських колій. Модернізація й електрифікація колій з вантажних перевезень у напрямку Полтава – Кременчук дозволила пустити цим маршрутом частину вантажних поїздів, вивільнивши головний пасажирський хід. Заміна на цій ділянці залізничної дороги тепловозної тяги на електричну дасть економічний ефект у сотні мільйонів гривень. У цілому за рік була проведена електрифікація 390 км шляху, що більше, ніж за попередні 19 років незалежності. На фоні цих здобутків все ж таки головною подією для розвитку залізничного транспорту є закупівля та введення в експлуатацію швидкісних поїздів, що бул здійснено в дуже обмежені терміни. В цілому за 2008–2012 роки «Укрзалізниця» профінансувала заходи Євро–2012 в обсязі близько 19 млрд. грн. За контрактом закупівлі швидкісних поїздів «Укрзалізниця» витратила \$307 млн. Для повноцінного забезпечення швидкісних пасажирських перевезень, на думку експертів, потрібно ще 42 швидкісних потяги [9]. Але перспективний напрям розвитку швидкісного руху може загальмуватися. Кабінет Міністрів відхилив пропозицію «Укрзалізниці» про закупівлю п'яти швидкісних поїздів у 2013 році. Тому перед залізницею гостро постає питання: «...закупати конче необхідні піввагони чи швидкісні потяги».

У цьому разі альтернативою може бути відстрочення закупівлі імпортованих поїздів і вкладання інвестицій у подальший розвиток вітчизняного швидкісного поїзду, експериментальний зразок якого збудований на Крюківському вагоноремонтному заводі.

Подальше ефективне використання та проблеми добудови стоять й перед новими аеропортами. В травні 2012 року відкрився термінал D Бориспільського аеропорту. Термінальний комплекс D площею 107 тис. кв. м зможе обслуговувати до 15 млн. пасажирів на рік. Термінал D був спроектований виключно як міжнародний, за умови добудови ще 34 тис. кв. м комплекс зможе обслуговувати змішані пасажиропотоки – міжнародні та внутрішні рейси. Добудову терміналу пропонується зробити за рахунок приватних інвесторів з наступною здачею аеропорту в концесію.

Постає питання про ефективність уже вкладених коштів та обґрунтованості залучення сторонніх інвестицій на добудову терміналу D. Держава вже вклала в розвиток аеропорту більш 5 млрд. грн., з яких 4,8 млрд. – у термінал D та 413,14 млн. грн. – у термінал F.

З огляду на це прихід концесіонерів буде дещо запізно, й передача його в концесію навряд буде економічно ефективною для держави. Хоча таке рішення може бути продиктоване планами, що аеропорт в подальшому буде задіяним повністю

й витрати на його утримання перебільшать доходи. (Довідково: у 2011 році всіма аеропортами України перевезено 6106 тис. пасажирів, а перевезення авіапасажирів через аеропорт Бориспіль та Жуляни становило 2940 тис. [10].)

Звідси побоювання, що побудовані до Євро-2012 термінали після чемпіонату можуть простоювати. Багато міжнародних авіаперевізників хотіли б прийти на ринки України, проте вітчизняні компанії тримають ціни і не зацікавлені в появі конкурентів. Так, представник дешевих авіаперевізників, які виконують рейси в Україні, повідомив: «Виходячи з досвіду такої лоукост-авіакомпанії, як Wizz Air, слід зазначити, що керівництво в цій області лобіює місцевих авіаперевізників. Можливість «безболісного» виходу на український ринок існує, проте ця послуга платна і коштує дуже великих грошей. Світові лідери лоукост-авіакомпаній не звикли і не будуть працювати за цією схемою».

Крім того, площі аеропортів істотно перевищують сьогоднішні потреби таких міст, як Донецьк або Львів. Однак інфраструктура готова, і її треба утримувати. Все це призведе до зростання зборів з авіакомпаній і, відповідно, до підвищення вартості авіаквитків. Є проблеми, пов'язані з розвитком туризму, без якого нова транспортна інфраструктура може виявитися просто незатребуваною.

Щоб завантажити нові термінали, потрібні масові туристичні потоки і розвиток туристичної інфраструктури. Однак в Україні катастрофічно не вистачає доступних готелів. Наприклад, у Києві чи Донецьку ціни на готельні послуги набагато вищі, ніж у багатьох європейських містах. Те ж можна сказати про ціни на харчування, повідомляє gortransportkharkov.ua [11].

Українці масово пересідають з поїздів Hyundai на літаки. Збільшення кількості внутрішніх перевезень зафіксували авіакаси України. Бум на авіаперевезення спровокований тим, що пасажирів почали масово йти із залізничного транспорту на авіаційний. Зокрема, вони вважають за краще заплатити за квиток на 100–200 грн. більше і летіти в державному літаку, ніж їхати п'ять годин на поїзді Hyundai. Єдиною проблемою є низька присутність лоукост-перевізників усередині країни. В даний час тільки компанія Wizz Air пропонує бюджетні квитки у напрямку Київ – Сімферополь. Це змусило і класичних перевізників знизити вартість внутрішніх перевезень. Тепер квиток на маршрут Львів – Київ можна придбати за ціною від 400 грн. У той час як вартість проїзду в поїздах Hyundai у першому класі в залежності від дня тижня коливається від 428 до 521 грн., а в другому класі – від 277 до 337 грн., повідомляє avianews.com.ua [12].

Швидкісні поїзди Hyundai закуплені за ціною \$2,9 млн. за одиницю. Експериментальний вітчизняний швидкісний поїзд Крюківського вагонобудівного заводу – 2,6 млн. грн. Але його серійне виробництво може затриматися через відсутність випробувального полігону. На це були передбачені інвестиції в обсязі 280 млн. грн. Будівництво полігону не починалося [13].

Комплексне та ефективне використання збудованої транспортної інфраструктури потребує подальшого фінансування об'єктів, що були в плані заходів до Євро-2012 й не були введені в експлуатацію. Зокрема, будівництво залізничної колії Бориспіль – Київ, добудова інфраструктури та під'їзних шляхів до міжнародних пунктів пропуску через державний кордон України, будівництво випробувального полігону для швидкісних поїздів вітчизняного виробництва та сервісного обслуговування імпортованих пасажирських потягів.

Висновки

1. Підготовка та проведення Євро-2012 стала підґрунтям якісно нового підходу до модернізації та оновлення транспортної інфраструктури. Україна витримала жорсткі випробування європейськими стандартами, що дало змогу порівняти себе з іншими країнами.

2. Транспортна галузь повністю забезпечила потреби гостей чемпіонату і громадян України в безпечних й якісних перевезеннях.

3. Фактичне фінансування заходів до проведення Євро-2012 було в цілому задовільним, утім істотно відхилялося від планового як за структурою, так і за кількісними характеристиками, що значно знизило їхню ефективність.

4. На перспективу zostалися проблеми фінансування незавершених об'єктів транспортної та соціальної інфраструктури, пошук джерел і засобів повернення кредитних коштів, а також їх обслуговування.

5. Необхідно розробити заходи ефективного використання об'єктів Євро-2012 за рахунок удосконалення механізмів розвитку державно-приватного партнерства, підвищення соціальної відповідальності бізнесу.

Список використаних джерел

1. «Євро-2012» як чинник модернізації регіональних економік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://lv.niss.gov.ua/>
2. Журнал «Кореспондент» №22 від 8 червня 2012 року.
3. Проект Держпрограми [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/95287>
4. Ukrainian economic trends forecast. «Da Vinci AG» Analytic Group. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.davinci.org.ua/docs/UETF2012Q1.pdf>
5. Журнал «Кореспондент» №23, червень 2012 року.
6. «Зеркало недели Украина» №11 от 23 марта 2012 года.
7. Євро-2012 – подарунок долі чи проблема на нашу голову? [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rbn.cc/#analytics/978-jevro-2012-podarunok-doli-chy-problema-na-lnashu-golovru>
8. <http://news.finance.ua/5/2012/07/03/282761>.
9. Транспорт №28 липень 2012 р.
10. www.ukrstat.gov.ua
11. www.gortransportkharkov.ua
12. www.avianews.com.ua
13. Транспорт №24 червень 2012 р.

Розвиток брендів в Україні

У статті досліджено розвиток брендів в сучасних умовах України. Досліджено рейтинг вітчизняних брендів у порівнянні зі світовими. Проаналізовано вартість українських компаній у співставленні з вартістю світових брендів, запропоновано заходи щодо подальшого розвитку українських компаній.

Ключові слова: торговельна марка, бренд, брендинг, бренд-менеджмент.

В статье исследовано развитие брендов в современных условиях Украины. Исследован рейтинг отечественных брендов в сравнении с мировыми. Проанализирована стоимость украинских компаний в сопоставлении со стоимостью мировых брендов, предложены мероприятия по дальнейшему развитию украинских компаний.

Ключевые слова: торговая марка, бренд, брендинг, бренд-менеджмент.

The article explores the development of brands in modern conditions of Ukraine. The rating of national brands in comparison with the world ones is investigated. The value of Ukrainian companies in comparison with world brands value is analyzed, the measures for further development of Ukrainian companies are suggested.

Keywords: trade mark, brand, branding, brand-management.

Постановка проблеми. Глобалізація та засилля світових брендів спонукає вітчизняні компанії створювати власні бренди, розкручувати їх, щоб зайняти нішу на вітчизняному та світовому товарних ринках. Просування та активне розкручування брендів вимагає, з одного боку, значних капіталовкладень, а з іншого – є запорукою успішного завоювання ринку та збільшення збуту продукції. В сучасних умовах вартість брендів зростає, виникає необхідність створювати нові та поширювати їх на нові світові товарні ринки. З огляду на це тема є актуальною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми щодо поширення брендів досліджувалися вітчизняними та зарубіжними фахівцями в галузі маркетингу та бренд-менеджменту, зокрема фахівцями з цієї проблеми є Д. Аакер, О. Азарян, Д. Капфер, Ф. Котлер, В. Липчук, В. Руделіус та ін.

Метою статті є дослідження специфіки розвитку українських брендів у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах при виготовленні товару фірма має турбуватися про те, щоб він був впізнаний споживачами, покупцями чи користувачами. Тому основне завдання фірми – здійснювати активну політику формування та представлення індивідуального ринко-

вого «обличчя» товару чи послуги. Це досягається використанням товарно-знакової символіки та інформації.

У торговельній практиці дуже поширеним є поняття «товарна марка» (або «бренд»), яка являє собою ім'я, знак або символ (малюнок або їх комбінація), які служать для відокремлення товарів різних товаровиробників. Як товарна марка можуть бути використані:

- фірмове ім'я – буква, слово, група слів або букв;
- фірмовий знак – символ, малюнок, своєрідний колір, що є частиною товарної марки, яку можна впізнати, але не прочитати, вимовити. Фірмові кольори є надзвичайно важливим інструментом, фоном товарного знака серед подібних, майже тотожних товарів [5, с. 34].

Товарні знаки мають давню історію. Ще у Вавілоні та в Ассирії на кам'яних плитах палаців карбувалися клинописом імена їхніх володарів або будинків. Із розвитком ремесла використання особливих товарних знаків і клейма, герба отримало широке розповсюдження. Ремісники і торговельники завжди вимагали особистих підписів та гербів на товарах з метою визначення кількості і якості вироблених товарів.

У ринковій економіці товарний знак – це об'єкт власності. Власник має право володіти, використовувати та розпоряджатися товарним знаком. Як товарний знак найбільш поширеними є словесні позначення (більше 82% усіх товарних знаків у світі) і замальовки (15%), а також їхні комбінації (5%) [5, с. 34].

У науковій літературі досить часто використовується поняття «брендинг», яке походить від поняття бренд і являє собою форму управління компанією, товарними потоками, людськими ресурсами й ін., заснованою на соціально-психологічних законах, що дозволяють управляти свідомістю споживачів з метою збільшення прибутковості підприємства через торгову марку, її ім'я, упаковку, історію, репутацію та спосіб рекламування. Розвиток брендингу вимагає значних капіталовкладень, адже необхідно підтверджувати якість, характеристики товару, сервіс, післяпродажне обслуговування тощо. Тому бренд – це актив, що приносить прибуток, і водночас пасив, який вимагає значних витрат у сервіс, дистрибуцію, захист бренду тощо.

В Україні ідея розвитку брендингу як фактор успіху є досить специфічною. За часів СРСР поняття брендингу не використовувалося взагалі, товари були простішими і одноріднішими, а споживачі були консервативними і невибагливими.

Майже до 1997 року основним інструментом конкурентної боротьби була «ціна».

Починаючи з 1999 року під впливом входження світових брендів на український ринок з'являється така категорія, як «якість». Сервіс, якість і післяпродажне обслуговування почали бути невід'ємною складовою вартості товару та його якості.

З 2001 року в обіг почало входити поняття «дистрибуція», тобто комплексна логістична активність, яка полягає в просуванні групи товарів від виробників до кінцевих (або проміжних) споживачів, організації продажів, передпродажного й післяпродажного сервісу.

Поступово виробники приходять до необхідності та усвідомлення поняття бренду, і питання брендингу в Україні стає цілком актуальним.

На сьогодні вітчизняний бренд-ринок характеризується такими ознаками:

- наявністю великої кількості пострадянських брендів, що використовуються багатьма виробниками і фактично вони не є брендом як таким;
- присутністю на вітчизняному ринку світових брендів, які є потужними, мають значний капітал та маркетинговий досвід проштовхування на ринок;
- поступовою появою і успішним закріпленням національних торговельних марок;
- закріпленням автентичності і унікальності вітчизняних товарних марок;
- у споживачів спостерігається недовіра до якості закордонних товарів, особливо продуктів харчування, відповідно

відзначається зростання популярності вітчизняних марок продовольчих товарів;

- зростання кількості фамільних брендів, які увійшли до числа найдорожчих у світі;

- поступове формування та проштовхування бренду «Україна» у світі.

В Україні поступово збільшується кількість вітчизняних брендів, успішний розвиток яких залежить від роботи організації в напрямі бренд-менеджменту.

Нині вітчизняні маркетологи розуміють, що торговельні марки не тільки забезпечують ототожнення товару й певне спрощення його вирізнення з-поміж продуктів конкурентів. А успішні й визнані бренди роблять ставку на особистість торговельної марки.

Торговельна марка має велике значення для будь-якої компанії. Така її роль зумовлена тим, що кожна марка має свій марочний капітал, тобто додаткову вартість. Ця вартість забезпечує дві важливі переваги: конкурентну і цінову – споживачі часто готові заплатити вищу ціну за якісний продукт з марочним капіталом. Марочний капітал дорівнює різниці, яку споживач сплачує за одну марку порівняно з товаром без марки, якщо їхні властивості та функціональні вигоди тотожні.

Рейтинг вартості брендів 100 корпорацій світу в 2011 році

Рейтинг	Бренд	Промисловість	Країна	Вартість бренду, млрд. євро
1		IT & Technology	США	69,658
2		Consumer goods	США	55,079
3		IT & Technology	США	51,331
4		IT & Technology	США	48,175
5		IT & Technology	США	46,243
6		Consumer goods	США	44,949
7		Telco	США	44,552
8		Consumer goods	США	44,215
9		Consumer goods	США	43,195
10		Consumer goods	США	42,985

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Капітал марки не виникає за одну мить, цей процес створення капіталу марки нелегкий і нешвидкий. Перш за все виховують позитивне ставлення споживачів до торговельної марки й ув'язування марки з цілим класом товарів, або створення ідентичності марки [7, с. 320].

Наступним кроком є нав'язування та запам'ятовування бренда у свідомості споживачів за допомогою маркетингових засобів. І останнє – дослідження думки споживачів про значення та роль торговельної марки. Аналіз ґрунтується на якості товару, довірі до товару, емоційній реакції споживачів.

Капітал марки надає її власнику фінансові переваги, які стають частиною нематеріальних активів. Вони можуть зростати в ціні, коли ними ефективно управляти, і падати, коли неефективно. Справжній капітал марки складно виміряти, проте розвиток цієї складової вартості бізнесу викликає появу щорічних рейтингів.

Так, Європейський бренд-інститут, оцінюючи бренди і патенти Eurobrand 2011, результати якого були представлені у Відні, охоплює більш ніж 3 тис. корпорацій з 24 країн і 16 галузей промисловості.

Так, за результатами їхнього аналізу, в рейтинг 100 найдорожчих брендів світу потрапили найвпливовіші транснаціональні корпорації світу (див. табл. [6]).

Дані таблиці свідчать, що найдорожчим світовим брендом є логотип «яблуко» компанії Apple, вартість якого – 69,658 млрд. євро, другим у рейтингу є бренд компанії «Кока-Кола» – 55,079 млрд. євро; третє місце посідає корпорація Microsoft – 51,331 млрд. євро. Ці ж корпорації очолили рейтинг найдорожчих брендів корпорацій США. Успіху компанії Apple – виробника планшетів iPad (перше місце рейтингу) сприяв ефективний дизайн, наявність лояльної клієнтської бази і грамотно побудований маркетинг.

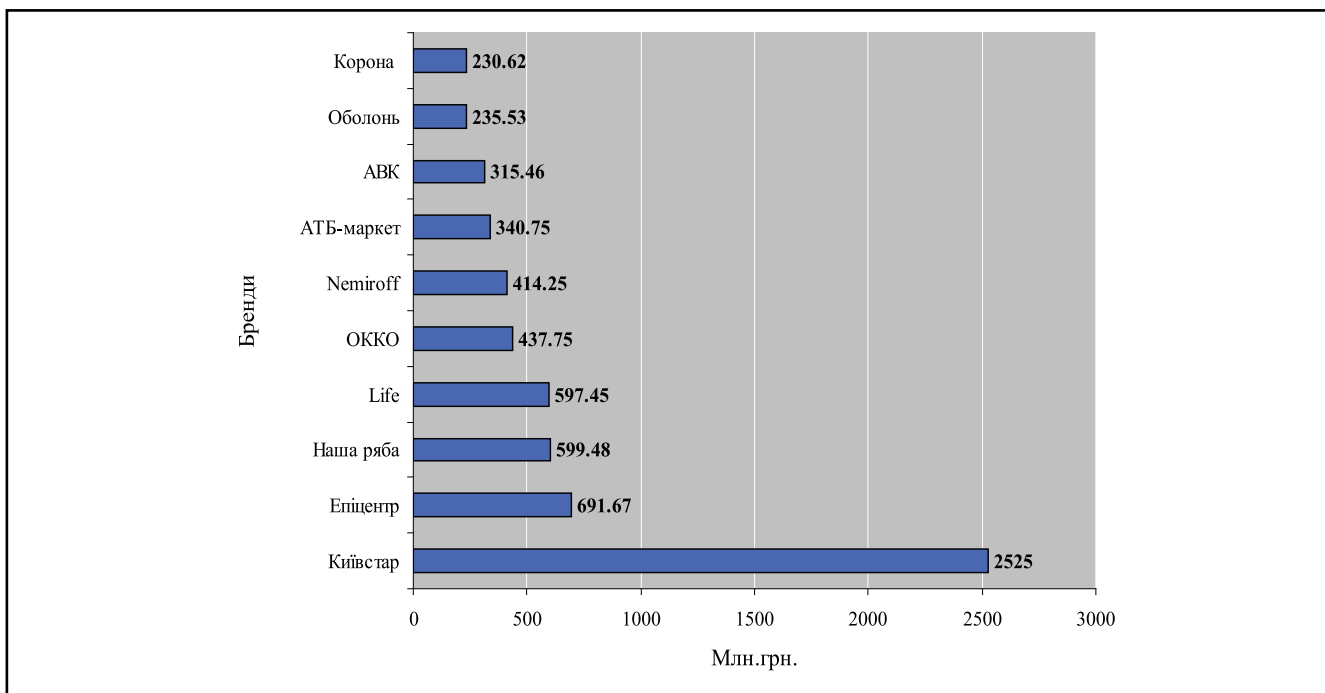
Вартість українських брендів порівняно зі світовими є в рази нижчою. Якщо сумарна вартість десяти світових брендів компаній становить 490,382 млрд. євро, то вартість десяти найдорожчих брендів українських корпорацій – \$6387,96 млрд.

Так, серед найдорожчих брендів українських компаній, за версією газети «Дело», у оператора мобільного зв'язку «Київстар», який посів перше місце у загальному рейтингу і вартість торговельної марки якого – \$2,525 млрд. Друге й третє місця зайняли «Епіцентр» (вартість \$0,7 млрд.) та «Наша Ряба» (вартість \$0,6 млрд.) (див. рис. [1; 9]).

Вітчизняним компаніям складно просувати свої бренди, оскільки на вітчизняному ринку є значна кількість просунутих потужних світових брендів, водночас вони вдало закріплюються на національному ринку українських товаровиробників.

Для того щоб українським компаніям увійти у світовий рейтинг, необхідно, щоб 30% прибутку надходило із закордону, але це не головна проблема, існують і інші. В Україні і досі поняття «бренд» використовується як щось міфічне – маркетингове, а не юридичне, як патент чи винахід, який можна продати чи надати ексклюзивне право на використання у виробництві. За роки незалежності в Україні було укладено тільки дві угоди щодо продажу бренду, це бренд «Чумак» (2007) та «Мягков» (2008). В Україні не оцінюється вартість бренду компаніями, а тому продаж, оренда чи будь-які юридичні форми взаємовідносин майже не використовуються. Тому досить складно оцінити капітал торгової марки та здійснити будь-які операції щодо неї.

Водночас у сучасному глобальному світі товарів і послуг досить поширеними є угоди щодо оренди, лізингу чи продажу бренду.



Рейтинг вартості десяти найбільших українських брендів

При такому світовому розвитку бренд-ринку жодна, навіть найпотужніша світова компанія з найдорожчим брендом не застрахована від провалу бренду чи виходу з ринку, особливо це гостро відчувалося в період кризи.

Світова фінансова криза істотно спустошила венчурний ринок капіталу, джерело життєвої сили багатьох молодих компаній, у результаті чого відбувся перерозподіл рейтингу компаній. Рецесія витіснила дрібні та недостатньо інтегровані на ринку компанії, а уряди, у свою чергу, вирішили рятувати великі компанії, такі, що занадто потужні для провалу.

Вартість брендів менш вразлива, ніж ціни на акції та вартість компаній на ринках капіталу. Корпорації відновилися після кризи швидше, а деякі галузі й досі демонструють зростання потенціалу ринкової капіталізації.

Набираючи оберти, великі компанії знову повертають свої позиції на глобальних ринках:

- завдяки підвищенню поінформованості про ризики;
- підприємства стають ефективнішими завдяки мінімізації витрат, присутності на кількох ринках і доступу до талановитих менеджерів-розробників;
- сучасні транснаціональні корпорації краще озброєні і здатні придушити дрібну конкуренцію. Існує потужний зв'язок між великими корпораціями та маленькими компаніями. Нові компанії, розробляючи біотехнології, збанкрутують, якщо не будуть отримувати підтримку з кишень великих компаній.

Висновки

Отже, у світі існують стабільні світові марки, вартість їхніх брендів сягає мільярдів євро, ці марки створювалися десятиліттями і не одним поколінням маркетингологів. Водночас український ринок брендів розвивається досить повільно з урахуванням вітчизняних особливостей, а також у зв'язку з відсутністю поняття «брендінг» на пострадянському ринку. В Україні для розвитку брендінгу необхідно здійснити такі заходи:

- розвивати старі та створювати нові як локальні, так і глобальні бренди;
- створювати компанії та рейтингові агентства, які надають інформативні, дослідницькі та оціночні послуги щодо вартості бренду та його розкручування;
- необхідно формувати позитивний бренд-імідж України у світі. Для цього необхідне скоординоване співробітництво урядового комітету з туризму й агентства по залученню ін-

вестицій та чіткі стратегії у середині країни та на міжнародній арені в сфері культури, спорту, освіти, політики, туризму та міжнародної торгівлі. Про існування даної проблеми свідчить недоотримання запланованих прибутків спортивного чемпіонату Євро-2012.

На глобальному світовому ринку сила та міць глобальних брендів є незаперечною і має значну капіталізацію коштів, прирівнюючи вартість брендів до бюджетів країн. Тому транснаціональні корпорації, відчуючи цю міць, впливають як на економічну, так і політичну ситуації в країні.

Тому, створюючи і поліпшуючи власний бренд, вітчизняні корпорації досягнуть незаперечної лідерської переваги над іншими. Політики ж не повинні чинити опір молодим компаніям, вони мусять ліквідувати всі можливі бар'єри, що заважають підприємцям розвивати бізнес, сприяти стартапам та перетворенню малих компаній у великі.

Список використаних джерел

1. «Київстар» очолив рейтинг найдорожчих брендів України за версією газети «Дело» [Електрон. ресурс] / Режим доступу до інформації: <http://zamkova.info/topnews/8966-kiyivstar-ocholiv-rejting-najdorozhchix-brendiv.html>
2. Aaker D. The rule of global branding. Harvard Business Review. – 1999. – November. – 137–144 p.
3. Kapferer J–N. The post–global brand. Journal of Brand management. – 2005. – №12. – 319–324 p.
4. Philip Kotler. Marketing and Brand interest. Los mejores articulos de Marketing y Ventas – Expansion. – 2006.
5. Липчук В.В., Дудяк А.П., Бугіль С.Я. Маркетинг: основи теорії та практики. Навчальний посібник / За загальною редакцією В.В. Липчука. – Львів: «Новий Світ – 2000»; – 2003. – 288 с.
6. Європейський бренд інститут [Електрон. ресурс] / Режим доступу до інформації: <http://www.eurobrand.cc>
7. Маркетинг: Підручник / В.Руделиус, О. М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін.; редактор-упорядник О.І. Сидоренко, Л.С. Макарова. – 4-те вид. – К.: навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент освіти України», 2009. – 648 с.
8. Найдорожчі у світі бренди / Українська газета.com/ [Електрон. ресурс] / Режим доступу до інформації: <http://www.ukrgazeta.com/ua/7076/>
9. Стоимость брендов Украины / Газета Дело / [Електрон. ресурс] / Режим доступу до інформації: <http://delo.ua/business/samye-dorogie-brendy-ukrainy-145251/>

Якісні параметри управління конкурентоспроможністю підприємств

У статті розглянуто основні параметри підвищення конкурентоспроможності підприємств у контексті менеджменту якості та досягнення світових стандартів.

Ключові слова: параметри підвищення конкурентоспроможності підприємств, менеджмент якості, світові стандарти.

В статье рассмотрены основные параметры повышения конкурентоспособности предприятий в контексте менеджмента качества и достижения мировых стандартов.

Ключевые слова: основные параметры повышения конкурентоспособности предприятий, менеджмент качества, мировые стандарты.

The article reviews the basic parameters of competitiveness of enterprises in the context of quality management and achievement of world standards.

Постановка проблеми. Одне з найважливіших завдань розвитку підприємства і країни в цілому нерозривно пов'язане з ефективністю виробництва, підвищенням ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю, забезпеченням випуску необхідної кількості та покращення якості сучасних товарів, досягнення конкурентоспроможності продукції на ринку. Загострення конкурентної боротьби між виробниками та торговими організаціями змушує їх шукати нові засоби впливу на рішення покупців. Одним з таких шляхів є створення товарів покращеного рівня якості.

Конкурентні переваги — це характерний для певної галузі перелік чинників, що приносять їй переваги перед іншими галузями. Наприклад, у боротьбі за інвестиції за рахунок більшої прибутковості або швидкості обороту капіталу, а також одним підприємствам галузі над іншими. Ці фактори не є постійними, вони змінюються залежно від: особливостей галузей; сегментів ринку, що обслуговуються, а також часу та етапу «життєвого циклу» галузі та підприємства.

Актуальність питання пояснюється тим, що протягом багатьох десятиріч років у нашій країні в умовах високої монополізації виробників та торгових представників регулятором виробництва продукції був не реальний попит, а — виробництво й адміністративно — командний механізм розподілу, що регулювали споживання, формували потреби і випуск показників. У цих умовах проблема конкурентоспроможності підприємств і продукції у виробників практично не виникала, а якщо і виникала, то зважувалася лише у відношенні тієї продукції, що підлягала реалізації на зовнішньому ринку.

З розвитком ринкового механізму ця проблема в нашій країні, природно, різко загострилася, і її вирішення потребувало від усіх суб'єктів ринку активного пошуку шляхів і мето-

дів підвищення конкурентоспроможності вироблених і споживаних товарів. У зв'язку з цим у сучасній економіці головним напрямом фінансово-економічної і виробничо-збутової стратегії кожного підприємства стає підвищення конкурентоспроможності для закріплення його позицій на ринку з метою одержання максимального прибутку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основою для вивчення конкурентоспроможності у контексті менеджменту якості та економічної оцінки підприємства є наукові праці таких авторів, як Н. Гражевський, В. Попов, Ю. Горобчук, В. Арестенко. У працях вітчизняних та закордонних науковців зазначається, що модель організаційно-економічного механізму управління розвитком економіки України останніх років перебуває під значним впливом міжнародних ринків. Переваги явної відкритості національної економіки визначаються конкурентним статусом її продукції, в параметрах якої в сучасній Україні, на жаль, не відмічається посилення конкурентних переваг вітчизняних товарів і послуг. Тим часом у структурі експорту переважає акцент на нарощуванні обсягів виробництва сировини, напівфабрикатів та енергомістких виробів первинної обробки. Конкретна позиція економіки України визначається переважно експансією екстенсивної експлуатації природних і трудових ресурсів на фоні удаваної або реальної збитковості виробничого сектору і відсутності інституційних стимулів до нарощування технологічної оснащеності господарських процесів.

Метою статті є обґрунтування особливості конкурентоспроможності як основної складової управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Дослідження можливостей входження до світових ринків і шляхів підвищення ефективності національної економіки в умовах міжнародної конкуренції, напрямів і варіантів транснаціональної інтеграції виробничої діяльності стали особливо актуальними. Нерівнозначність нарощування ВВП посилюється міжнародними конкурентними впливами: занепадом унаслідок сировинно-технологічного розбалансування або, навпаки, ресурсним і кон'юнктурним доповненням у структурі експортно-імпортного сальдо. В такому випадку радикальна відмінність визначається властивостями переважних експортних товарних груп, які мають принципово різні якісні джерела конкурентної переваги.

Таким чином, проведений аналіз показав істотну роль у визначенні шляхів нарощування конкурентоспроможності якісних параметрів нарощування ВВП, що підтверджує поширену думку про недоліки сприйняття розвитку виключно через кількісне збільшення цього показника. На порядку денному запровадження системи таких якісних параметрів формування ВВП, які дають уявлення про взаємозв'язок економічних

джерел і соціальних наслідків у вигляді показників ефективності суспільного виробництва й корисності споживання.

Перехід до підвищення конкурентоспроможності неможливий без подолання системних суперечностей організаційно-економічного механізму управління розвитком національної економіки. Стійкий ланцюг деградації має таку послідовність: зростання експорту – нарощування видобутку і первинної переробки металу – конкуренція на міжнародних ринках за рахунок низьких виробничих затрат (переважно низької заробітної плати) – низька частка заробітної плати у ВВП – зростання ВВП переважно за рахунок валового прибутку за межі виробничого сектору – зниження місткості внутрішнього ринку – інвестування переважно добувних галузей – відсутність попиту внутрішнього ринку на метал – нарощування експорту металу [5].

Реалії національної економіки демонструють виникнення тенденцій до сталого відтворення наведеної послідовності, що не змінюється залежно від обраної точки відліку, – чи то «відсутність попиту внутрішнього ринку», чи «виведення прибутку за межі виробничого сектору». З перших років переходу до ринку встановилися чіткі ознаки відкритості національної економіки, що є безумовним підтвердженням руйнування механізмів командного розподілу.

Для руйнування замкнутого кола цього шляху необхідними є певні докорінні зміни, програмне запровадження яких, у свою чергу, підпорядковане вирішенню ряду методологічних і практичних питань. Методологічна основа стратегії радикальних перетворень має базуватися на зосередженні зусиль вітчизняних науковців у напрямі критичного перегляду цільових параметрів розвитку від кількісних до якісних їх характеристик [1, 6].

Як відомо, в сучасній економічній науці обґрунтовано поведінкову, структурну та функціональну концепції ринкової конкуренції, засновані на результативному і процесному трактуванні її соціально-економічної природи. Дослідники використовують рейтинговий, факторний і макроекономічний підходи до визначення національної конкурентоспроможності. Разом із тим до цього часу серед науковців немає єдності в розумінні сутності поняття «конкурентоспроможність національної економіки», відчувається нестача глибоких теоретичних розробок, націлених на вивчення глибинних механізмів економіки. Деякі вчені заперечують змістовність зазначеного терміна виходячи з того, що економіки окремих країн не виступають суб'єктами ринку. Дискусійним є також питання вимірювання конкурентоспроможності національних економік з огляду на значну кількість факторів та інваріантність їхнього впливу. Отже, слід погодитися з тим, що подальший розвиток досліджень у цій площині вимагає чіткої концептуальної основи, яка б спиралася на економічну теорію і на підтверджені практичним досвідом знання [2, 7].

Національна конкурентоспроможність – це здатність країни за умов вільних та прозорих ринкових відносин виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і одночасно підтримувати та підвищувати протягом тривалого

часу реальні доходи свого населення [7]. Таким чином, національна конкурентоспроможність виявляється у динамічній стійкості економічної системи щодо зовнішніх та внутрішніх потрясінь, її здатності забезпечувати високу якість життя населення на основі ефективної системи виробництва товарів і послуг. Водночас варто зауважити, що сучасні постіндустріальні тенденції та поглиблення глобалізаційних процесів модифікують існуючі підходи до визначення критеріїв конкурентоспроможності національних економік, систему формування відповідних переваг і логіку конкурентної боротьби.

Загальновизнано, що на сьогодні світове господарство перебуває у своєрідній «точці біфуркації» і його подальший розвиток пов'язаний із формуванням якісно нової гомеостатичної системи взаємозалежних саморегульованих та динамічних процесів, які відбуваються у планетарному масштабі. Аналіз свідчить, що автокаталітичний характер сучасного глобалізаційного процесу визначають три провідних напрями: інформаційно-технологічний, породжений науково-технічною революцією, яка забезпечує лавиноподібне нарощування та прискорення інформаційних потоків, удосконалення міждержавних, міжфірмових і міжособистісних методів і засобів обміну інформацією; фінансово-економічний, викликаний експансією міжнародного фінансового капіталу, який сприяє інтенсифікації обміну речовиною, енергією та інформацією між соціально-економічними структурами різного рівня; соціалізаційний, започаткований постіндустріальними тенденціями розвитку людського, інтелектуального та соціального капіталів, які формують людиноорієнтовані економічні системи, орієнтовані на всебічний розвиток і розкриття потенціалу конкретної особистості.

У своїй синергійній взаємодії ці напрями прискорюють процес становлення нової світогосподарської цілісності та справляють суперечливий вплив на розвиток національної конкурентоспроможності, а саме: загострюється суперництво та посилюється конкурентна напруженість на світових ринках у результаті прискорення інноваційного оновлення технічної бази виробництва; формуються принципово нові технології та специфічні методи конкурентної боротьби, впроваджувані гнучкими мережевими і віртуальними підприємствами, орієнтованими на потужний інноваційний потенціал та високу якість людських ресурсів; урізноманітнюються фактори національної конкурентоспроможності, яка дедалі більше визначається такими нетрадиційними факторами, як якість державного управління на всіх рівнях, соціальна солідарність і менталітет суспільства; інституційна система та інституційна динаміка перетворюються на провідний фактор національної конкурентоспроможності [2, 3].

Свідченням успішності такого підходу є практика нарощування національної конкурентоспроможності багатьох країн світу. Аналіз досвіду високорозвинутих держав підтверджує, що за умов глобалізації цей процес невіддільний від: 1) свідомого формування конкурентних переваг тих економічних суб'єктів, які є провідниками глобалізації; 2) активної та аг-

ресивної поведінки глобальних акторів на внутрішньому і світовому ринках, заснованої на процесах інформаціоналізації та транснаціоналізації; 3) міждержавного суперництва за домінуюче становище у світовому економічному просторі та доступ до світового доходу на основі реалізації інноваційної моделі розвитку; 4) швидкого знецінення будь-яких існуючих переваг, у результаті чого інновації виявляються важливішими за наявні факторні переваги [3].

Водночас аналіз статистичних даних свідчить, що порівняно з більшістю розвинутих держав Україна не використовує повною мірою інноваційних факторів зростання. У країні до цього часу не створено умов для належного фінансування розвитку науки та освіти, стимулювання інвестицій у технологічні новації. Нині вартість наукомістких технологій, комп'ютерного програмного забезпечення, ліцензій, патентів тощо в національному багатстві України становить лише 0,1%. Отже, серед найбільших компаній країни чільні місця посідають, як і раніше, представники винятково традиційних галузей, конкурентоспроможність яких базується головним чином на порівняльних факторних перевагах, у тому числі на дешевій робочій силі.

Підсумовуючи, сучасні тенденції розвитку національної економіки не відповідають постіндустріальному вектору глобальних перетворень. До ключових проблем, які гальмують розвиток національної інноваційної системи, слід віднести такі: відсутність чіткої концепції інноваційних національних пріоритетів, цілеспрямованого, послідовного та системного управління інноваційними процесами з боку держави, незадовільне інституційне забезпечення інноваційних зрушень, нестабільність, фрагментарність та суперечливість нормативно-правової бази інноваційної діяльності; існування системних проблем у розвитку наукової та науково-технічної сфери, деградація інтелектуальних секторів національної економіки, недостатнє використання інноваційного потенціалу української науки та освіти; незадовільне фінансування наукової і науково-технічної діяльності; низька інноваційна активність вітчизняного бізнесу; неготовність України до повноцінного функціонування в глобальних мережах і структурах.

Таким чином, системні перетворення в Україні потрібно аналізувати виходячи із взаємопов'язаності глобальних та локальних трансформацій з урахуванням загальноцивілізаційних тенденцій інформатизації, постіндустріалізації та соціалізації сучасної ринкової економіки. В цьому контексті підвищення національної конкурентоспроможності невіддільно від позиціонування нашої країни в глобальному середовищі як постіндустріальної та соціально орієнтованої держави, здатної забезпечити високу якість життя населення на основі ефективної системи виробництва товарів та послуг [2, 4].

Практика використання стратегічного аналізу довела необхідність групування підприємств у стратегічні групи. Стратегічна група конкурентів – це певна кількість підприємств, які займають близькі позиції на ринку та конкурують між собою на основі одних і тих же конкурентних переваг і однаковими методами. Різні галузі можуть мати різну кількість

стратегічних груп. Важливо чітко визначити параметри для характеристики стратегічних груп галузі, які б відображали специфічні характеристики підприємств певної галузі загалом і відмінності однієї стратегічної групи від іншої в межах галузі. Основними конкурентами є підприємства, які входять до складу однієї стратегічної групи, але якщо стратегічні групи розташовані територіально близько, спостерігається конкуренція і між підприємствами різних стратегічних груп.

Оскільки конкурентні переваги не є сталою величиною, виникає необхідність постійного спостереження (або моніторингу) їх рівня та тенденцій зміни через певні проміжки часу з метою прийняття адекватних управлінських рішень. Викладені вище ідеї щодо організації процесу оцінки конкурентних переваг лягли в основу відповідної методики їх порівняльної оцінки. Комплексну оцінку стратегічних конкурентних переваг сукупності підприємств галузі пропонується провести за такими критеріями та групами показників: Забезпеченість ресурсами. Ефективність використання ресурсів. Ефективність роботи за основними видами економічної діяльності. Ефективність роботи за функціональними напрямками діяльності.

Поряд з аналізом конкурентних переваг на окремих відрізках часу важливо також дати оцінку динаміки конкурентних переваг за весь період. Для цього пропонується для кожного підприємства розрахувати інтегральні індекси динаміки конкурентних переваг як суму значень інтегральних групових індексів конкурентних переваг за кожен період. Групування підприємств за інтегральним критеріальним індексом та інтегральним індексом конкурентних переваг проводиться за тими ж критеріями.

За даною методикою проводитиметься оцінка конкурентних переваг у двох площинах – статичній (розраховується інтегральний індекс конкурентних переваг в окремому періоді) та динамічній (інтегральний індекс конкурентних переваг за декілька періодів). Це дає можливість оцінити не лише конкурентну позицію окремого підприємства за окремий відрізок періоду, а й прослідкувати зміну цієї позиції загалом за період, що дасть можливість зробити цілісну оцінку рівня конкурентних переваг.

На завершальному етапі проводитиметься позиціонування підприємств у матриці вибору конкурентної стратегії, де представлено базові орієнтири стратегії роботи підприємств залежно від того, який рівень конкурентних переваг має підприємство за весь період і яку оцінку отримала загальна тенденція зміни конкурентних переваг, які визначають позицію підприємства у цій матриці.

Впровадження запропонованої методології оцінки конкурентних переваг у практику роботи керівних органів, які справляють керуючий вплив на діяльність сукупності однорідних підприємств галузі, дозволить забезпечити обґрунтованість стратегічних рішень щодо напрямів їх розвитку, а також створити ефективну систему розробки та реалізації конкурентної стратегії, а також контролю за цим процесом [5, 7].

На сьогодні більшість сучасних підприємств розглядаються як багатофункціональні структури, орієнтовані не стільки на виробництво продукції, скільки на задоволення потреб споживачів. Це насамперед стосується підприємств сфери сервісу. Оскільки потреби клієнтів різноманітні, перед підприємством постає завдання забезпечити індивідуальний підхід до клієнта. Індивідуалізація потреб полягає у виробництві продукції та пов'язаному з нею сервісі, що знайшло вираження в таких характеристиках стратегії підприємства: 1) продукція має задовольняти певні потреби конкретного клієнта, а отже необхідний широкий асортимент продукції; 2) післяпродажне обслуговування повинне мати індивідуальний характер – від вибору способу продажу до способу сервісу; 3) час постачання продукції має визначатися індивідуальними запитами покупця.

Дотримання цих підходів можливе лише на основі реалізації якісно нових принципів організації бізнесу. З метою забезпечення даного підходу та конкурентоспроможності необхідною є наявність у підприємства можливості до самоорганізації. Самоорганізація включає в себе постійні зміни в кон'юктурі ринку та потребах клієнтів, технологіях і пристосовується до них.

Вивчення процесу управління конкурентоспроможністю дає змогу виділити найважливіші категорії цього процесу, до яких слід віднести функції, методи, управлінські рішення та стилі керівництва. Виконання функцій управління конкурентоспроможністю буде спрямоване на досягнення системи показників (індикаторів). Показники діяльності виробничо-господарських підрозділів та всього підприємства мають забезпечити такий рівень конкурентоспроможності, який утвердить позиції підприємства на ринку. Основним завданням функцій управління конкурентоспроможністю є створення методів менеджменту, за допомогою яких система управління впливатиме на працівників, забезпечуючи їхню активність, координуючи діяльність, спрямовуючи на досягнення рівня конкурентоспроможності [4, 5].

Економічні, технологічні та соціально-психологічні методи впливають на керовану систему лише тоді, коли зони формалізуються за допомогою адміністративних методів. Економічні, технологічні та соціально-психологічні методи менеджменту, створені керованою системою, зможуть впливати на керовану тільки тоді, коли будуть юридично узаконені в конкретному правовому документі (статуті підприємства, наказі директора, положенні про відділ тощо) або у формі усного розпорядження чи вказівки; по-третє, адміністративні методи стають ефективним засобом оптимізації управлінських рішень, надаючи їм юридичної сили.

Розробники адаптивної системи управління конкурентоспроможністю виділяють декілька послідовних циклів, які вимагають реалізації таких етапів: 1) проведення комплексних досліджень ринку, за допомогою яких вивчається зовнішнє середовище; 2) аналіз та оцінка конкурентоспроможності підприємства; 3) визначення переваг та недоліків конкурентів і влас-

ного підприємства; 4) розробка конкурентної стратегії поведінки підприємства і тактики її реалізації, формування конкретного завдання та вимог щодо необхідної цінової політики; 5) оцінка показників продукції щодо відповідності очікуваному рівню конкурентоспроможності; 6) організація виробництва.

Узагальнення досвіду управління конкурентоспроможністю показує, що методи є результатом здійснення функцій менеджменту, тобто апарат управління будь-якої організації у процесі діяльності повинен створити усі необхідні способи впливу на керовану систему. Власне, всі управлінці працюють для того, щоб сформувати необхідні методи менеджменту, які забезпечать достатній рівень конкурентоспроможності, досягнення цілей і місії організації. Саме тому підприємство, яке прагне динамічно розвиватися та забезпечувати свою конкурентоспроможність, мусить безперервно перебудовувати стратегію та тактику. На користь даної тези свідчить і все більше використання інформаційних технологій менеджерами організацій, враховуючи те, що внутрішньофірмові інформаційні потоки визначають стан систем, які самоорганізуються. Визначальна роль комунікаційного компонента особливо важлива з позиції зростання конкурентоспроможності компанії на основі самоорганізації. Проте незначна чисельність національних підприємств змогла сформуватися в режимі самоорганізації при переході до ринку [2, 7].

Важливою складовою аналізу конкурентоспроможності та самоорганізації є дослідження адаптивності та інноваційності підприємства. Адаптивність є можливістю пристосовуватися до зовнішнього середовища. Часто адаптивність нерозривно пов'язана з перебудовою внутрішньофірмових процесів. Інноваційність може бути представлена як можливість оновлення, сукупність внутрішньофірмових процесів перебудови напрямів діяльності, пов'язаних з життєвим циклом продукції, технологічністю, собівартістю. Властивість інноваційності пов'язана з можливістю сприйняття технічних і соціальних новацій. Менеджмент підприємства фактично призводить до вибору рівнів розвитку адаптивності та інноваційності та здійснення вибору співвідношення за критерієм конкурентоспроможності.

Висновки

Отже, різноманітність зовнішнього середовища функціонування підприємства проявляється як в ускладненні співвідношень, так і в індивідуалізації діяльності, що призводить до ускладнення процесів самоорганізації, а отже до посилення чинника самоорганізації у взаєминах «підприємство – клієнт» у стратегіях та завданнях своєї діяльності. Тому провідною метою кожного підприємства, що хоче досягнути оптимального рівня конкурентоспроможності, є управління конкурентоспроможністю на основі самоорганізації з розвитком властивостей адаптивності та інноваційності.

Список використаних джерел

1. Василенко В.А. Теорія і практика розробки управлінських рішень: Навч. посібник / В.А. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2007. – 420 с.

2. Вовчак І.С. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті. Навч. посібник / І.С. Вовчак. – Тернопіль: Карт-бланш. 2001. – 354 с.

3. Герасимчук В.Г. Економіка та організація виробництва / В.Г. Герасимчук. – К.: Знання, 2007. – 678 с.

4. Дмитренко Е.Д., Городецька Л.О., Паламарчук В.А. Економіка і організація виробництва / Е.Д. Дмитренко, Л.О. Городецькі, В.А. Паламарчук. – К.: «НАУ – друк», 2009. – 80 с.

5. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства / В.В. Іванова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 472 с.

6. Новак В.О., Матвеев В.В., Бондар В.П., Карпенко М.О. Інформаційні системи в менеджменті: Підручник. 2-е вид. / В.О. Новак, В.В. Матвеев, В.П. Бондар, М.О. Карпенко. – К.: Каравела, 2010. – 536 с.

7. Поршнев Ф.Г. Управление организацией. Підручник / Ф.Г. Поршнев. – М.: Инфра М. – 2004. – 512 с.

О.О. БРЕВНОВ,
к.е.н., Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України,
І.М. АГЄЄВА,
к.е.н., доцент, Одеська національна академія харчових технологій

Проблеми виробництва і продажу ігристого вина

Стаття містить динаміку виробництва ігристих вин в Україні за останні 70 років, характеристику сировинних, техніко-технологічних, організаційних, економічних, правових проблем і заходів по зниженню їх негативного впливу на розвиток виробництва і реалізації ігристого виноградного вина.

Ключові слова: ігристе вино, шампанське, сировинні, техніко-технологічні, організаційні, економічні, правові проблеми.

Статья содержит динамику производства игристых вин в Украине за 70 лет, характеристику сырьевых, технико-технологических, организационных, экономических, правовых проблем и мер по снижению их негативного влияния на развитие производства и реализации игристого виноградного вина.

Ключевые слова: игристое вино, шампанское, сырьевые, технико-технологические, организационные, экономические, правовые проблемы.

This article contains the dynamics of the production of sparkling wines in Ukraine for 70 years, the characterization of raw materials, technical and technological, organizational, economic, legal problems and measures to reduce their negative impact on the development of production and sales of sparkling wine.

Keyword: sparkling wine, sect, materials, technical and technological, organizational, economic, legal problem.

Постановка проблеми. Ігристе виноградне вино як ко-рисний для здоров'я напій містить необхідні організму людини органічні кислоти, вітаміни, кальцій, магній, залізо, йод, бром, фарбувальні, ароматичні речовини і при помірному споживанні сприяє зменшенню серцево-судинних захворювань, туберкульозу, інфекційних та інших хвороб.

Вином прийнято називати напій, приготований з винограду. Вино, насичене двоокисом вуглецю, що утворюється при

вторинному бродінні, називають ігристим. Найвідомішим серед них є шампанське [1, 6].

Виробництво ігристого вина характеризується низькими темпами розвитку. Так, якщо в 1960 році обсяг його виробництва становив 1,0 млн. дал, то в 2010 році – лише 4,1 млн. дал. Тобто за 50 років обсяг виробництва збільшився всього втричі.

Низькі темпи виробництва вина обумовлені недостатньою кількістю якісного винограду, зниженням обсягів його виробництва, недостатньою розвиненістю маркетингової діяльності з просування товару до покупця, недоліком інвестицій у галузеві інновації, неузгодженістю дій виноградарів, виробників вина та торгівлі, високими податками, низьким рівнем доходів населення, низькою культурою виноспоживання та іншими проблемами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням вдосконалення виноробства та його ефективності присвячені праці вчених: А.М. Авідзби, Р.К. Анчуріна, В.Д. Богацького, А.Н. Бузні, В.В. Власова, А.Б. Гульчак, Є.І. Захарова, П.І. Литвинова, І.Г. Матчіної, А.С. Мержаніана, Н.К. Могилянського, О.І. Потапенко, В.А. Рибінцева, А.В. Шевченко, В.Є. Таїрова.

Відаючи данину поваги фундаментальності праць названих дослідників, необхідно відзначити недостатнє методичне опрацювання сучасного етапу розвитку виробництва та реалізації ігристого вина. Сказане обумовлює актуальність теми проведеного дослідження.

Метою статті є розробка заходів зі зниження негативно-го впливу проблем, виявлених у виробництві і на ринку ігристих вин.

Досягнення мети вимагало вирішення таких завдань:

- встановлення динаміки виробництва ігристих вин в Україні за останні 70 років;
- виявлення особливостей, тенденцій та проблем виробництва і продажу ігристих вин;

– пропозиції методу удосконалення обліку та звітності виноматеріалів, що надходять по імпорту;

– пропозиції комплексу заходів щодо зниження впливу негативних проблем при виробництві і продажу ігристих вин.

Виклад основного матеріалу. Згідно зі статистикою виробництвом ігристих вин в Україні займаються 12 підприємств:

– Київський завод шампанських вин «Столичний» (Київ) – 25% обсягу виробництва ігристих вин країни;

– Харківський завод шампанських вин (Харків) – 22%;

– Артемівський завод шампанських вин (Артемівськ, Донецький обл.) – 15%;

– Одеський завод шампанських вин (Одеса) – 9%;

– «Одесавинпром» (Одеса) – 12%;

– «Укрвино» (Київ);

– Севастопольський винзавод (Севастополь);

– агрофірма «Золота балка» (Севастополь);

– «Нива» (смт Таїрове, Одеська обл.);

– завод шампанських вин «Новий Світ» (смт Новий Світ, АР Крим);

– Черкаський лікєро–горілчаний завод (Черкаси);

– Одеський коньячний завод (Одеса).

При цьому безумовними лідерами є перші п'ять підприємств. На них припадає майже 78% обсягу виробництва шампанського та ігристих вин. Київський, Одеський і Харківський заводи використовують у виробництві метод шампанізації в безперервному потоці. Севастопольський винзавод, агрофірма «Золота балка», «Укрвино» і «Одесавинпром» використовують періодичний спосіб шампанізації. Виробництвом шампанського класичним способом (з витримкою) займаються лише три підприємства: Артемівський завод шампанських вин, завод шампанських вин «Новий Світ», Одеський завод шампанських вин.

Класичний спосіб пляшкової шампанізації більш трудомісткий процес, коли необхідні хімічні реакції проходять безпосередньо в пляшках, встановлених під певним градусом нахилу, які періодично повертаються і витримуються при постійній температурі протягом декількох років у підземних цехах [1, 6].

На інших вітчизняних підприємствах використовуються акратофори – спеціальні ємності, в яких ті ж процеси відбуваються в прискореному режимі.

З п'ятірки лідерів стабільне виробництво спостерігається у київського заводу шампанських вин «Столичний», збільшує обсяги виробництва «Одесавинпром». Решта лідерів скорочують виробництво шампанського та інших ігристих вин. Основними причинами скорочення виробництва цих напоїв підприємства називають: гострий дефіцит якісних виноматеріалів; скорочення обсягу експорту; низьку купівельну спроможність населення, наявність фальсифікату на ринку.

Ринок ігристих вин характеризує чітко виражена сезонність. Тоді як деякий сплеск у продажах тихих вин (особливо сухих) припадає на літній сезон, що співпадає з відпускним періодом, найбільша питома вага реалізації ігристого пов'язана з передоднем новорічних свят. Так, за даними Одеського заводу шампанських вин, до 70% річних продажів припадає на кінець року, а в інші місяці йде досить планомірний підйом з деякими сплесками в період традиційних свят. У ці періоди велике значення має злагоджена робота виробників, маркетологів, сфери збуту і дистриб'юторів, так само як і її недоліки.

Технологічний процес виготовлення ігристих вин триває від кількох місяців (резервуарний спосіб) до декількох років (класичний) і вимагає від виробника значних і своєчасних капітальовкладень у виноматеріали, закупівля яких здійснюється в жовтні–травні, а продаж товару – через три і більше років.

Продажі ж з лютого по травень скорочуються. Виробники в цей період відчувають серйозний дефіцит обігових коштів. Щоб процес повернення грошей за товар був максимально лаконічним, вони віддають перевагу традиційній формі продажів через великих оптовиків–дилерів, продаючи товар по передоплаті або з незначною відстрочкою платежу.

Склад представників українського ринку шампанських вин залишається доволі монолітним і «мононаціональним»: імпортні зразки являють собою дуже скромну нішу і не суперничають з українськими в цінових параметрах. Помітних зусиль по просуванню імпоротної ігристої продукції імпортери не роблять останні двадцять років. Таке положення свідчить про те, що вітчизняні винороби і продавці навчилися протистояти закордонним конкурентам.

За даними «Укрсадвинпрому», в Україні зареєстровано 76 марок ігристих (шампанських) вин. З урахуванням того, що більшість їх поставляється на ринок в асортименті (від брют до солодкого), а деякі ігристі вина однієї марки можуть бути білими, рожевими або червоними, весь асортимент українських ігристих вин нараховує близько 160 найменувань: 60 артикулів класичних ігристих вин і більше 100 артикулів ігристих вин, шампанізованих резервуарним способом. Щорічно з'являється від 7 до 15 нових найменувань ігристих вин. Особливо винахідливі в цьому відношенні одесити – виробники різних вин під торговою маркою «Французький бульвар». Зовсім недавно вони почали радувати покупців новими видами шампанського: «Золотий Дюк», «Катерина», «Володимир», «З днем народження», «З днем Святого Валентина» та ін. В оригінальній упаковці по 0,375 л з трубочкою виробляє напівсолодке шампанське «Рандеву» київський завод шампанських вин «Столичний». Велика розмаїтість споживчих смаків охоплює артемівське шампанське: мускатне, напівсолодке, напівсухе, брют серії «Крим». Співвідношення продажів білих і червоних ігристих вин за останні роки майже не змінюється. Червоні ігристі вина становлять 5–7 відсотків їх за

Динаміка виробництва ігристого вина в Україні, млн. дал

1940	1950	1960	1970	1980	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,1	0,2	1,0	2,1	3,6	3,7	4,8	3,4	3,5	3,5	3,3	4,0	4,4	4,5	4,5	4,0	4,2	4,1

гальної кількості продажів. Найбільшим попитом у покупців користуються напівсолодкі вина, щорічні продажі яких становлять близько 95%, решта 5% припадають на напівсухі вина, а також сухі, бріут і екстра бріут.

Менеджери супермаркетів стверджують, що просте арифметичне розширення асортименту за рахунок нових «небрендованих» найменувань не впливає на зростання продажів, і почали відмовляти виробникам у розміщенні занадто довгої «лінійки» шампанських вин на полицях своїх магазинів.

На думку продавців, сьогодні найбільш активно продаються три–чотири найменування, а з урахуванням сувенірних видів – і до п'яти позицій шампанського одного виробника. Досвід дистриб'юторських підприємств показує, що в «лінійці» з 10 позицій 95–97% продажу забезпечують не більше чотирьох найменувань.

У той же час дистриб'ютори шампанського відзначають інтерес роздрібною торгівлі до асортименту «кондицій» – бріуту, сухого і напівсухого шампанського. Цей зсув у свідомості товарознавців зв'язується з більш–менш постійною присутністю на полицях магазинів «класики», яка, як відомо, представлена «сухими» видами.

При сегментації ринку ігристих вин Україні виділяються такі цінові групи: нижній сегмент, середній сегмент, верхній сегмент. Нижній ціновий сегмент – це напої за ціною 25–30 грн., середній сегмент – 35–50 грн., верхній сегмент – понад 50 грн.

Найбільшу питому вагу продажів становить нижній сегмент – 55% всього обсягу продажів, середній сегмент – 25%, верхній сегмент – 20%. Така ситуація обумовлена низькою платоспроможністю населення, а також низькою культурою споживання вина в Україні.

Такі фактори, як слабе позиціонування шампанського на ринку алкогольних напоїв України, сезонність споживання, низька купівельна спроможність населення, зумовлюють низький рівень частоти споживання ігристих вин в Україні.

Слід зазначити, що ринок ігристих вин досить консервативний. Для викорінення у свідомості споживачів асоціації шампанського з урочистостями, святами необхідно підвищувати культуру його споживання населенням, удосконалювати маркетингові стратегії, рекламу, просувати товар на нові ринки.

95% винопродукції, виробленої в Україні, реалізується на внутрішньому ринку, 5% – на зовнішньому ринку. Вино України експортується в Росію, Білорусію, Німеччину, Австрію, США, Бельгію, Швейцарію, Ізраїль, Великобританію, Канаду, Словаччину, Польщу, Латвію і Азербайджан. У структурі експорту останні кілька років спостерігається стійка тенденція до збільшення частки тихих вин та зменшення ігристих.

Проведений аналіз сучасного стану виноробства та ринку ігристого вина дозволяє здійснити класифікацію виявлених проблем, розділивши їх на сировинні, техніко–технологічні, організаційні, економічні та правові.

Дати характеристику всіх проблем і заходів, що знижують їх негативний вплив на розвиток виноробства, не дозволяють розміри статті. Тому зупинилися тільки на головних з них.

Сировинні проблеми обумовлені більш ніж п'ятикратним скороченням площ виноградників за останні 50 років. З 1960 по 2010 рік площі виноградників скоротилися з 397 до 71 тис. га. Скорочення площ привело до зниження обсягів врожаю винограду. Слід відзначити і той факт, що протягом 2000–2010 років швидкість виведення виноградників з експлуатації вдвічі перевищувала швидкість посадки нових. У цей період викорчувували і списували по 5–8 тис. га на рік, а нові посадки появилися тільки на 2–4 тис. га.

Наукою встановлено і практикою підтверджено, що організація достатнього водозабезпечення (крапельного зрошення) виноградників дозволяє вдвічі підвищити їхню врожайність [2, 4, 6, 7]. Дефіцит інвестиційних ресурсів стримує реалізацію цього ефективного напрямку діяльності виноградарів.

Зростання врожайності виноградників у значній мірі залежить від селекційної роботи, наявності розвинутої бази розплідників. В одинадцяти розплідниках Україна щорічно виробляє близько 8 млн. саджанців винограду при потребі 20–35 млн. Оновлення та розширення площ виноградників вимагає збільшення продуктивності розсадників у 5–8 разів.

Недооцінка ролі наукових досягнень є однією з причин, що негативно впливають на розвиток виноградарства і виноробства.

Техніко–технологічні проблеми. Гострою проблемою виноградарства є низький рівень механізації праці. У виноградарів не вистачає тракторів, транспортних засобів, спеціалізованих машин для догляду за виноградниками та збору врожаю. Наявний їх парк зношений на 70–80 відсотків. Недолік техніки не забезпечує своєчасного проведення агротехнічних робіт, затримується збирання врожаю, збільшуються його втрати [4, 6, 7].

Диспаритет цін на сільськогосподарські і промислові товари ставить виноградарів у невигідні умови. Так, ще в 1990 році для придбання одного трактора Т–150 потрібно було реалізувати 19 т винограду, в даний час для покупки такого трактора необхідно продати не менш як 100 т винограду.

Необхідно звернути увагу і на високу ступінь зносу основних фондів виноробних підприємств, яка на багатьох підприємствах досягає 60–80 відсотків і більше. Тому їм у більшості випадків потрібен капітальний ремонт, модернізація або заміна. Особливо наочно сьогодні проявляється проблема, яка пов'язана з відсутністю сучасних сховищ сировини, виноматеріалів, готових товарів, вакуумних ліній розливу, обладнання для первинної переробки винограду.

Організаційні проблеми. Роздільна приватизація сільськогосподарських, переробних, транспортних і торгових підприємств призвела до руйнування багаторічних зв'язків сільгоспвиробників сировини, переробників і торгівлі; кожен став піклуватися тільки про свої інтереси, а в результаті постраждала справа. Переробники, ставши самостійними, почали диктувати низькі закупівельні ціни виробникам сировини.

Торгівля, у свою чергу, стала порушувати інтереси переробників і виноградарів. Вихід з даної ситуації, як нам вида-

ється, може бути в організації інтеграційної структури, куди входили б виноградарі, виробники вина, тари, транспортні і торгові підприємства.

До особливо актуальних організаційних проблем необхідно віднести відсутність в країні єдиної комплексної програми узгодження вимог до виробництва, зберігання, транспортування, продажу і споживання вина зі Світовою організацією торгівлі та Європейським Союзом.

До великих, гостро необхідних організаційних проблем ми маємо віднести і потребу повсюдного впровадження, на всіх виноробних підприємствах системи управління якістю на основі стандартів ISO 9000, ISO 10000, ISO 14000, ISO 18000, ISO 22000.

Економічні проблеми. Найбільшою економічною проблемою є несправедливий розподіл прибутку від продажу вина, 70–80% якого залишається сьогодні в торгівлі. Вирішення цієї проблеми, на нашу думку, може бути при організації інтеграційної структури, де б всі питання управління, планування, розподілу доходу вирішувалися в одному центрі.

Іншою важливою економічною проблемою є високий рівень банківських відсотків за користування кредитами. Виключити дефіцит інвестиційних ресурсів для придбання посадкового матеріалу, спеціалізованої сільськогосподарської техніки, транспортних засобів, добрив, паливно-мастильних матеріалів можна шляхом надання фінансової підтримки у вигляді відшкодування частини витрат по оплаті відсотків по кредитах за рахунок державного та місцевих бюджетів.

Реформування виноградарських господарств, приватизація землі, розділ виноградників на паї веде до негативних наслідків. Дроблення насаджень можна уникнути таким чином: якщо власник паю вирішив виділити власну частку із загального виноградника, йому потрібно виділити ділянку на вільній землі, з урахуванням її підготовки до закладки нового виноградника.

Правові проблеми. Актуальною правовою проблемою, вирішення якої багато років відкладається Верховною Радою України, є заборона на продаж землі в приватну власність. Відсутність нормативно-правового акту, що дозволяє продаж землі, стримує вкладення приватних і колективних інвестицій у виноградарство.

З метою підвищення якості вина в 2005 році в Росії і в Грузії були прийняті закони про видачу ліцензій на виробництво виноградного вина тільки тим підприємствам, які мають власні виноградники. В Україні такого закону поки немає, але гостра необхідність в ньому існує вже кілька років. Сьогодні невеликі площі власних виноградників у своєму розпорядженні мають не більше 10 виноробних підприємств, а Мінагропрод видав близько 300 ліцензій на виноградарство і виноробство. В цих умовах не виключається пропозиція ринку фальсифікованого вина під виглядом натурального.

У 2008 році Україна вступила до Світової організації торгівлі, але дотепер у країні немає нормативно-правового акту, що регулював би узгодження вимог до вина, які існують в

Україні і в СОТ стосовно його виробництва, пакування, зберігання, транспортування та споживання.

Існуючий Закон України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва й хмільництва» не містить механізму розподілу й контролю використання коштів цього збору, що не виключає можливості спрямування цих ресурсів не за призначенням.

Тільки політичною волею розподільників цього збору можна пояснити, чому один гектар садів і виноградників у Львівській області потребує підтримки в значно більшій мірі, ніж у Хмельницькій або Одеській областях.

В умовах постійного дефіциту бюджету Державна податкова служба й Державна митна служба України знайшли можливість поповнення бюджету за рахунок стягнення акцизного збору з імпортованої в Україну сировини для виробництва гристих і шампанських вин. Змусивши імпортерів декларувати на границі ввезену сировину не за кодом УКТ ВЕД 220430 «Виноматеріали для виробництва коньячного спирту та гристих вин», де нульова ставка акцизного збору, а за кодом УКТ ВЕД 2204 «Вина виноградні натуральні», митна служба поставила виробників перед необхідністю платити не тільки високий акцизний збір, а й платити за ліцензії на виробництво вина в кілька разів більше того, що було раніше.

Київському, Одеському і Харківському заводам шампанських вин разом з асоціацією «СОВАТ» довелося прикласти багато зусиль для того, щоб скасувати помилково ухвалене рішення. Під впливом Кабінету Міністрів України помилка визнана, і податківці разом із митниками підготували наказ №247/357 від 4 травня 2006 року, яким ліквідована практика стягнення акцизного збору з імпортованої сировини для виробництва гристих і шампанських вин.

Однак наказ (№247/357) не вирішив однієї важливої проблеми, пов'язаної з імпортом виноматеріалів. Річ у тім, що імпортовані виноматеріали для виробництва гристих і шампанських вин являють собою не що інше, як сухе виноградне вино, що може бути розлите в пляшки і ємності для продажу. Багато імпортованих виноматеріалів так і надходили.

У наказі (№247/357), на жаль, немає вказівки на цілкове використання виноматеріалів і звітності виновиробників про обсяги імпортованих виноматеріалів і обсяги гристих і шампанських вин, з них виготовлених, для того щоб було видно, скільки матеріалів закуплено і скільки з них виготовлено вина, для якого вони призначалися, і скільки матеріалів пішло не за призначенням.

За загальним обсягом квот, обумовлених Мінагропродом на імпорт виноматеріалів, і за звітністю виноробних підприємств легко встановити, яка частина виноматеріалів пішла на виготовлення шампанського і гристих вин, а яка була розлита і реалізована у вигляді сухого вина.

Висновки

З огляду на користь для здоров'я людей натурального виноградного ігристого вина, посилення конкурентної бороть-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

би, що обумовлюється вступом України у Світову організацію торгівлі й зняттям митних обмежень на імпорту винаматеріалів, вина і шампанського необхідно в можливий короткий строк на основі діючої Програми розвитку виноградарства і виноробства України на період до 2025 року розробити регіональні програми розвитку виноградарства і виноробства в Криму, Запорізькій, Херсонській, Миколаївській, Одеській і Закарпатській областях на 2012–2025 роки, забезпечені фінансуванням, які містили б:

- створення нового покоління високопродуктивних і морозостійких сортів винограду високої якості і ефективних методів їхнього прискореного розмноження; можливість одержання інвестиційних кредитів для придбання посадкового матеріалу, спеціалізованої сільськогосподарської техніки, добрив, паливно-мастильних матеріалів і надання державної підтримки у вигляді відшкодування частини витрат на сплату відсотків по цих кредитах за рахунок бюджетів всіх рівнів;

- закладку нових виноградників на власній землі виновиробників або землі, отриманої в довгострокову оренду;

- звільнення виноградарських господарств від земельного податку з площ, зайнятих розплідниками і молодими виноградниками, з моменту висадження насаджень до вступу їх у період плодоношення;

- повсюдне введення системи страхування врожаю винограду з компенсацією за рахунок бюджетних коштів витрат сільгоспвиробників страхування в розмірі процентної ставки кредитування;

- виключення дроблення насаджень при реформуванні виноградарських господарств, розподілення виноградників на паї, негативні наслідки від якого вже проявилися у Вірменії, Молдавії, Закарпатті. Якщо власник паю вирішив виділити свою частину, то виділяти йому ділянку необхідно на вільній землі, з урахуванням її підготовки до закладки нового виноградника;

- виділення бюджетних коштів на розвиток виноградарства здійснювати Мінагропроду тільки при наявності обґрунтування ефективного використання і безумовного повернення цих коштів, що викладаються в бізнес-плани. Бюджетні кошти виділяти на десять років з відстроченням платежу протягом перших п'яти років і погашенням кредиту в наступні п'ять років – по 20 відсотків у рік від отриманої суми;

- ліцензування всього циклу виробництва вина для виключення фальсифікації вина, що передбачає видачу ліцензій тільки тим виробникам вина, які мають власні виноградники, власні підприємства первинного виноробства й фахівців відповідного профілю;

- створення єдиного Державного центру сертифікації виробників винограду і виноробної продукції;

- формування єдиних інформаційних баз даних по винограду, виноградниках, винах, їхньому виробництву, вимогах до них по країнах світу;

- дозвіл у законодавчому порядку віднесення витрат підприємств на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи на собівартість готової продукції;

- звільнення від митних платежів і зборів на техніку, імпортує технологічне устаткування і запасні частини до нього, не вироблені в Україні;

- розробку концепції розвитку перспективних машинних технологій і окремих машин, що найбільш істотно впливають на ефективність і трудомісткість;

- розробку плану і реалізації перспективних (на 5–10 років) систем технологій і машин;

- стимулювання інвестицій в основний капітал виноградарських і переробних підприємств шляхом виключення з оподаткування прибутку, використовуваної ними на переоснащення виробництва, його модернізацію, заміну застарілих машин і устаткування, розширення площ виноградників;

- введення обов'язкової статистичної звітності для виноградарських господарств, підприємств первинного виноробства з поданням інформації про обсяги вирощеного і проданого у свіжому виді винограду, а також проданого на переробку у вино винограду, обсягах отриманого виноматеріалу (сусла) по видах, обсягам використаного спирту, обсягам власного вино виробництва і винопродажу.

Список використаних джерел

1. Авакянц С.П. Игристые вина. – М.: Агропромиздат, 1986. – 271 с.
2. Авидзба А.М., Иванченко В.И. Виноградарство и виноделие Украины: прошлое, настоящее, перспективы // Виноград и вино России, 2000, №5. – С. 45–47.
3. Галузева програма розвитку виноградарства та виновиробництва України на період до 2025 року, затверджена спільним наказом Мінагропроду і Української академії аграрних наук №444/74 від 21 липня 2008 року.
4. Ляной А.Д. Промышленное виноградарство. – К.: Урожай, 1989. – 164 с.
5. Матчина И.Г. Стратегия развития рынка винопродукции Украины. Автореферат д.э.н. по специальности 08.07.02. – экономика с/х и АПК. – К.: ННУ ИАЭ, 2006. – 38 с.
6. Матчина И.Г., Бузни А.Н. Экономика винодельческой промышленности. Справочник по виноделию. – Симферополь: Таврида, 2000. – 650 с.
7. Мерджанян А.С. Виноградарство. – М.: Колос, 2000. – 464 с.
8. Рыбинцев В.А., Бузни А.Н., Матчина И.Г. и др. Сырьевой потенциал виноградно-винодельческого производства Украины // Вестник аграрной науки, 1993, №9. – С. 78–83.

Сучасні освітні тенденції в пенітенціарних установах (досвід розвинутих країн світу)

Досліджено сучасні освітні тенденції пенітенціарних установ з врахуванням досвіду розвинутих країн світу. Зарубіжні країни, включаючи Україну, володіють великою кількістю засобів і методів управління процесом професійно-технічного навчання та працевикористання засуджених.

Ключові слова: освіта, праця, навчання, освітні програми, ресоціалізація.

Исследованы современные образовательные тенденции пенитенциарных учреждений с учетом опыта развитых стран мира. Зарубежные страны, включая Украину, владеют большим количеством средств и методов управления процессом профессионально-технического обучения и трудоустройства осужденных.

Ключевые слова: образование, труд, обучение, образовательные программы, ресоциализация.

The author investigates the present-day educational trends in penal institutions considering the experience of the developed countries of the world. Foreign countries including Ukraine have a great number of ways and means in the process administration by professional and technological training and convicts' work.

Keywords: education, work, training, educational programs, resocialization.

Постановка проблеми. Заходи організаційного та правового характеру, які проводить держава в особі кримінально-виконавчої служби України, забезпечують щорічне зменшення тюремного населення, проте, незважаючи на ці позитивні явища, зберігається достатньо високий рівень рецидивної злочинності, адже більше третини засуджених знову повертаються у виправні колонії, не зумівши адаптуватися в суспільстві та забезпечити себе легальними джерелами доходів. Серед засуджених осіб, які прибули до виправних колоній, більше 50% не мають професійних і трудових навичок і ніколи не працювали, а у майже третини засуджених відсутня обов'язкова середня освіта. Це свідчить про необхідність організації в установах виконання покарань професійної освіти з метою набуття засудженими професійних і трудових навичок й умінь, формування в них бажання забезпечувати власні потреби законним шляхом та подальшої їхньої ресоціалізації й конкуренції на ринку праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми виправлення злочинців хвилювали людство протягом багатьох віків і тисячоліть і знайшли своє відображення в

працях, які не втратили своєї актуальності і в наш час, великих мудреців Конфуція, Сократа, Платона, Демокріта, Арістотеля та інших. Проблеми злочинності висвітлювали російські демократи-соціалісти А. Радищев, В. Белінський, А. Герцен, М. Чернишевський, письменники-гуманісти Л. Толстой, Ф. Достоевський, А. Чехов. Питаннями освіти в пенітенціарній системі опікувалися в середині 19-го століття наукові діячі І. Фойницький і А. Герд. Значний внесок у пенітенціарну науку в 20-ті роки 20-го століття внесли державні та наукові діячі Ф. Дзержинський, М. Калінін, М. Криленко, В. Куйбишев, П. Постишев, Д. Курський, А. Луначарський та інші. Проблема використання освітнього фактора в виправній діяльності присвячені роботи відомих російських вчених В.Л. Васильєва, М.А. Галаузової, Ю.М. Галаузової, І.Д. Жаркова, А.Ф. Сизого, Є.Я. Тищенко та інших.

Проблемам професійно-технічної освіти засуджених присвячені праці і вітчизняних вчених (С.І. Дорогунцов [2], І.Л. Жук [3], Л.А. Жук [4], В.В. Оникієнко [5], О.П. Северов [7]), але вони недостатньо враховують світовий досвід організації професійно-технічної освіти засуджених, використовувати який необхідно із врахуванням економічних, культурних, політичних і інших особливостей держав, їх національних традицій і менталітету.

Загальноосвітнє і професійно-технічне навчання завжди відігравало важливу роль у пенітенціарних установах. Численні дослідження показують, що освітній рівень є істотною характеристикою особистості людини взагалі і особи, яка скоїла злочин, особливо. Крім цього, освіта значно підвищує ефективність виховного впливу на засудженого. Оскільки установи виконання покарань мають власне виробництво, на яке залучають засуджених до суспільно корисної праці, перепідготовка та професійно-технічне навчання засуджених є об'єктивною необхідністю.

Метою статті є вивчення досвіду розвинених країн світу, які володіють великою кількістю засобів і методів управління процесом професійно-технічного навчання та працевикористання осіб, позбавлених волі, що сприяє ефективній ресоціалізації засуджених.

Виклад основного матеріалу. Державна пенітенціарна служба України одним зі своїх завдань вбачає гуманізацію процесу відбування покарання, створення умов для свідомого відновлення засуджених в статусі повноправних членів суспільства. Досягненню цієї мети сприяє загальноосвітнє та професійно-технічне навчання засуджених, що допомагає формуванню їхнього світогляду, обізнаності та готовно-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сті стати здатною до ефективної життєдіяльності людиною, і навпаки – низький освітній рівень і відсутність професії є чинниками, що обумовлюють скоєння злочинів і правопорушень. Ряд міжнародних документів, таких як Європейські пенітенціарні правила, Правила Організації Об'єднаних Націй, що стосуються захисту неповнолітніх, позбавлених волі, Рекомендації Комітету Міністрів Ради Європи до держав-учасниць, передбачають, що кожний виправний заклад мусить прагнути надати всім ув'язненим доступ до освітніх програм, які мають бути всебічними та відповідати індивідуальним потребам ув'язнених та їхнім прагненням.

Відповідно до зазначених положень національного законодавства про освіту, статті 125 Кримінально-виконавчого кодексу України Державною пенітенціарною службою України спільно з Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України забезпечується доступність і безоплатність здобуття повної загальної середньої освіти в установах виконання покарань та слідчих ізоляторах. Право на освіту громадян, які потрапили до місць позбавлення волі, забезпечується мережею загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладів. Повернення засуджених до життя на волі і їхня ресоціалізація є одним з основних завдань, що стоять перед пенітенціарною системою. Процес вирішення цього завдання починається одразу з прибуттям засудженого в установу виконання покарань і здійснюється за допомогою системи різноманітних заходів виховного впливу – залучення до суспільно-корисної праці, загального та професійно-технічного навчання, проведення виховної роботи тощо. Тому професійно-технічна освіта засуджених та їхня перепідготовка є об'єктивною необхідністю установ виконання покарань.

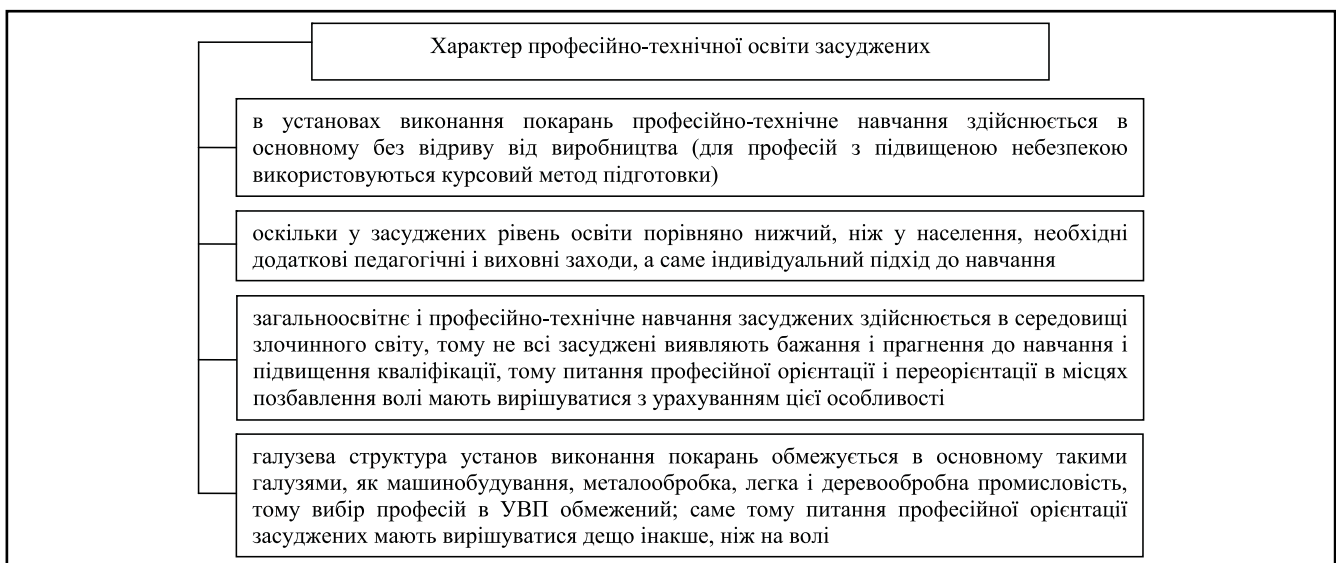
Загалом в установах Державної пенітенціарної служби України перебуває майже 16,5 тис. осіб, які не мають повної загальної середньої освіти, з них понад 3 відсотки є неписьменними і не мають початкової освіти, а 77% це молоді люди віком до 35 років [8].

Залучення засуджених до суспільно-корисної праці покладено на адміністрацію виправних колоній. Кримінально-виконавчий кодекс України регулює порядок залучення засуджених до праці і встановлює, що виправні колонії з врахуванням працездатності засуджених і, по можливості, спеціальності залучають засуджених до суспільно корисної оплачуваної праці на державних підприємствах, на власних виробничих підрозділах, на об'єктах підприємств будь-яких організаційно-правових форм, розташованих поза виправною колонією [1].

В умовах сучасного виробництва зростають вимоги до рівня кваліфікації працівників, який залежить від індивідуальних особливостей робочої сили засуджених – статі, віку, освіти, стану здоров'я, а також від соціально-психологічних і психофізіологічних властивостей і якостей особистості. Професійно-технічна освіта засуджених має передбачати створення таких умов, при яких забезпечувалося б більш ефективне використання трудового потенціалу. Тому організація загальноосвітнього і професійно-технічного навчання в установах виконання покарань, враховуючи, що в них утримуються трудові ресурси, тимчасово ізольовані від суспільства, має ряд особливостей (див. рис.).

Станом на 1 червня 2012 року при 88 установах виконання покарань функціонують професійно-технічні навчальні заклади, в яких навчаються майже 9 тис. засуджених. Загальноосвітнє навчання засуджених забезпечує 151 загальноосвітній навчальний заклад. З їх числа: 58 установ – вечірні школи, 74 – класи (групи) з вечірньою формою навчання, 19 – навчально-консультаційні пункти. До загальноосвітнього навчання залучено понад 14 тис. засуджених (див. табл.) [8].

Загальноосвітнім навчанням охоплено три категорії громадян, які перебувають в установах Державної пенітенціарної служби України: дорослі засуджені у виправних колоніях (12 тис. осіб); неповнолітні особи, взяті під варту, у слідчих ізоляторах (0,9 тис. осіб); неповнолітні засуджені у ви-



Особливості та характерні риси професійно-технічної освіти засуджених

Авторська розробка.

Наявність навчальних закладів Державної пенітенціарної служби України

	2008	2009	2010	2011
Всього навчальних закладів	140	144	148	151
у тому числі: профтехучилищ	9	9	9	9
навчальних центрів	82	83	85	88
загальноосвітніх закладів	49	52	54	54
Отримали професії, тис. осіб	25,6	22,7	18,7	14,0
• з них: на виробництві	13,5	10,6	8,9	5,8
• у навчальних закладах	12,1	11,9	9,8	8,2
Кількість професій	56	63	60	59

ховних колоніях (1,1 тис. осіб). Протягом 2011–2012 навчального року загальноосвітнім навчанням було охоплено понад 14 тисяч осіб, майже 5 тисяч засуджених отримали документи про загальну середню освіту [8]. Слід зазначити, що вони державного зразку і не містять жодних відомостей про те, за яких обставин освіта була здобута. Для забезпечення потреб у професійно–технічній освіті, оволодінні робітничими професіями та спеціальностями, що користуються попитом на ринку праці, при установах виконання покарань функціонує мережа професійно–технічних училищ. Навчання здійснюється на базі 88 професійно–технічних навчальних закладів за 59 ліцензованими професіями. Найбільш розповсюдженими професіями є електро– та газозварювальники, муляри, штукатурки, швачки, кравці, токарі, фрезерувальники, кухарі, пекарі, верстатники широкого профілю, столяри, теслярі, електрики, електромонтажники, слюсарі з ремонту автомобілів та устаткування.

Орієнтування на ринкові методи господарювання, а не на адміністративний примус засуджених до праці дозволить більш результативно вирішувати проблеми реформування виробничого комплексу пенітенціарної системи, організації трудової зайнятості засуджених і їх подальшої ресоціалізації.

Досвід залучення до праці осіб, позбавлених волі, і їхнє професійно–технічне навчання в пенітенціарних системах держав із розвинутою ринковою економікою розкриває майбутні перспективи конкуренції засуджених на ринку праці. Міжнародне співтовариство розробило єдиний підхід до вирішення питання професійно–технічного навчання засуджених. Серед принципів організації праці засуджених, якими мають керуватися пенітенціарні системи світу, важливе значення має забезпечення професійного навчання, особливо молодих засуджених. Вивчення міжнародного досвіду професійного навчання і професійної підготовки засуджених – складова частина нового підходу до вирішення проблем їх виправлення в ході навчального процесу.

Професійне навчання в Німеччині є одним з головних напрямів у роботі по ресоціалізації засуджених. У німецьких тюрмах виправлення засуджених починається з вивчення їхніх особистих даних: вивчення особистості, оцінка кримінальної поведінки, вивчення мотивів і факторів, які заважають дотримуватися норм законів. Ці дані є основою для реалізації головного завдання виконання покарань, визначеного Кримінально–виконавчим кодексом ФРН. Наприклад, на землі Північний Рейн – Вестфалія це завдання виконує спеціалізо-

вана тюрма – розподільник у м. Хачене. Всі повнолітні особи, позбавлені волі на термін більше двох років, які мають громадянство даної країни, після вступу вироку в законну силу направляються в цю тюрму. Тут працює спеціальна комісія, яка складається з юриста, радника по працевлаштуванню, педагогів, психологів, соціальних працівників, співробітників служби виконання покарань. Протягом шести тижнів члени комісії проводять детальну діагностику особистості кожного засудженого і визначають, які заходи по ресоціалізації є для них найбільш оптимальними. Засудженого доставляють до місця виконання покарання разом із рекомендаціями, які зроблені на основі вивчення особистих даних.

Відомо, що некваліфіковані робітники не користуються попитом на ринку праці. Аналіз даних, отриманих у ході соціологічних досліджень, проведених у Німеччині у тюрмах землі Північний Рейн – Вестфалія, показав, що 66% засуджених чоловіків, 63% жінок і 97% неповнолітніх не мають закінченої професійної освіти. Тому в параграфі 37 п. 3 Кримінально–виконавчого кодексу ФРН передбачається обов'язкове професійне навчання засуджених, підвищення їхньої кваліфікації чи перекваліфікації. Статистичні дані свідчать про те, що рецидив серед засуджених, які отримали професію у тюрмі, нижче на 8%, ніж серед тих, хто не навчався під час відбування покарань [6].

Професійне навчання засуджених організовується спільними зусиллями адміністрації тюрми і федеральними комітетами з праці, незалежними німецькими профспілками і орієнтується на потреби вільного ринку робочої сили. При цьому адміністрація тюрми, і насамперед тюрма відкритого типу, планує закінчення професійного навчання таким чином, щоб воно співпало із закінчення терміну відбування покарання, надаючи можливість засудженому одразу після звільнення влитися в життя суспільства. На землі Північний Рейн – Вестфалія функціонує всього три тюрми, які здійснюють професійне навчання засуджених і які пропонують ним на вибір 96 професій.

Професійне навчання в установах закритого типу починається одразу ж після прибуття засудженого. Пізніше засуджений може бути переведений до установи відкритого типу, а після завершення курсу навчання отримує можливість працевлаштуватися у відповідності з отриманою спеціальністю. В одній із в'язниць відкритого типу засуджені мають право в залежності від своїх інтересів навчатися професії поза межами установи – на підприємствах чи в професійних училищах. Майстерні в тюрмах обладнані найсучаснішими машинами і обладнанням, які постійно оновлюються. Їх поста-

чає Спілка німецьких профспілок і біржа праці. Всі випускники, які отримують професійну освіту, незалежно від місця навчання здають кваліфікаційний екзамєн, і їм видають тимчасове посвідчення про отримання спеціальності. Однак не всі засуджені успішно проходять атестацію. Так, за 15 років у тюрмі «Гельдерн» із 2858 засуджених, які навчалися, тільки 1928 змогли успішно скласти іспит і отримати свідоцтво [6].

Професійна освіта як у тюрмах для дорослих, так і для неповнолітніх передовсім орієнтована на потреби ринку робочої сили, що також позитивно сприяє ресоціалізації засуджених. у багатьох тюрмах побудовані сучасні цехи, а якщо вони не мають власного виробництва, засуджені отримують право навчатися поза установами, на підприємствах або в професійних училищах в залежності від своїх інтересів. Це насамперед відноситься до засуджених, які знаходяться у в'язницях відкритого типу, і неповнолітніх. Для засуджених, які мають невеликі терміни покарання і не мають можливості отримати кваліфіковану професію, організовуються короткотермінові курси. Засуджені жінки під час відбування покарання можуть отримати такі професії: секретар, швачка, садівник, хатня робітниця, економка, перукар тощо. Крім того, вони можуть отримати професію поза межами установи або навчатися разом із чоловіками в спеціальних тюрмах. Засуджені в Німеччині, які освоюють робітничі професії, отримують від адміністрації даних установ винагороду, яка дорівнює винагороді за працю. Наукові дослідження, які проводилися в Німеччині протягом декількох десятиків років, підтверджують необхідність і ефективність підвищення кваліфікаційного рівня в установах виконання покарань. Рецидив злочинів менший, чим вищий рівень професійної освіти.

Тепер розглянемо систему професійно-технічної освіти засуджених у США. Наприкінці 19-го століття в країні з'явилася так звана індустріальна пенітенціарна модель, яка реалізує ряд заходів по виправленню злочинців, серед яких важливе місце займає професійна освіта. Практично в усіх місцевих тюрмах є загальноосвітні школи. В США питання професійної підготовки засуджених вирішуються через управління штатів по трудовому перевихованню. За їхнього сприяння засуджені і звільнені з місць позбавлення волі можуть отримувати по мірі необхідності допомогу від приватних підприємств. Співпраця управлінь з приватними підприємствами передбачає навчання засуджених робітничим професіям. Кінцевим результатом цієї співпраці є укладання контрактів виправних закладів (федеральних і штатів) з приватними підприємствами про організацію професійного навчання засуджених і отримання рекомендацій для працевлаштування. Сьогодні професійне навчання засуджених у США визнано надзвичайним засобом їх соціальної адаптації.

У пенітенціарних установах заохочується бажання отримання професійних навичок. Усім засудженим, які навчаються в центрах професійної підготовки, протягом всього терміну навчання виплачується стипендія. Існує ряд освітніх програм виправлення засуджених, які відрізняються за термінами,

змістом і формами реалізації і розрахованих на навчання спецконтингенту в аудиторних умовах: регулярну підготовку і підвищення кваліфікації; навчання в поєднанні з виробничою діяльністю; професійну підготовку виключно на робочих місцях; самонавчання з допомогою навчальних посібників тощо. На законодавчому рівні закріплено одержання засудженими професій, які користуються попитом на ринку праці в тому регіоні, де вони мають намір проживати після звільнення. Важливим є те, що прибуток від комерційної діяльності йде на формування спеціального фонду, з якого оплачується навчання засуджених. Випускники отримують свідоцтва про закінчення навчальних курсів, які дають їм можливість за бажанням працевлаштуватися на роботу на приватні фірми.

Висновки

Дослідження сучасного стану працевикористання засуджених і їхньої професійної підготовки за кордоном дає можливість зробити висновки, пов'язані з обґрунтуванням закономірностей подальшого формування кримінально-виконавчої системи і її виробничого комплексу. Пенітенціарні системи зарубіжних країн мають багато спільного стосовно організації праці засуджених і їхнього навчання. Більшість країн визнає працю і професійно-технічне навчання важливими засобами в боротьбі з рецидивною злочинністю. Практично всі держави в процесі організації праці засуджених вирішують питання безробіття, нерентабельності підприємств, створених у виправних установах. Дані проблеми по-різному вирішуються з врахуванням законодавства, традицій, місцевих умов і державного устрою.

Список використаних джерел

1. Кримінально-виконавчий кодекс України: [Текст] відповідає офіц. станом на 1 січня 2011 року. – К.: Національний книжковий проект, 2011. – 80 с.
2. Дорогунцов С.І. Маргіналізація населення як наслідок системної кризи в економіці України / С.І. Дорогунцов // Зайнятість та ринок праці: Міжвідомч. наук. зб. – К.: РВПС України НАН України, 2001. – С. 3–12.
3. Жук І.Л., Жук Л.А., Неживець О.М. Праця засуджених в місцях позбавлення волі / І.Л. Жук, Л.А. Жук, О.М. Неживець. – К.: Кондор, 2009. – 225 с.
4. Інформаційний бюлетень за матеріалами курсу підвищення кваліфікації резерву кадрів на посади начальників органів та установ виконання покарань кримінально-виконавчої системи України. – Біла Церква, 2004. – С. 200–203.
5. Онікієнко В.В. Питання методології і методики дослідження трудових ресурсів / В.В. Онікієнко. – К.: Наукова думка, 1978. – 185 с.
6. Пенітенціарні системи зарубіжних країн: Навчально-практичний посібник / Під ред. М.Л. Мелентьева. – К.: РРВ МВС України, 1993. – С. 5–7.
7. Северов О.П. Пенітенціарна політика та освіта / О.П. Северов // Актуальні проблеми сучасної пенітенціарної політики України. – К., 1996. – С. 56.

О.Г. ДЗЬОБА,

к.т.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Прогнозування зовнішніх ризиків підприємств трубопровідного транспорту газу

Запропоновано нові підходи щодо ідентифікації та оцінювання зовнішніх ризиків газотранспортних підприємств на основі застосування методу експертних оцінок; виконано оцінювання, аналіз та прогнозування корпоративних, державних, регіональних та природних ризиків, проаналізовані основні причини їх виникнення та охарактеризовано тенденції їхнього розвитку.

Ключові слова: зовнішні ризики, газотранспортні підприємства, експертна оцінка, кількісний та якісний аналіз, прогнозування.

Предложены новые подходы к идентификации и оценке внешних рисков газотранспортных предприятий на основе использования метода экспертных оценок; выполнена оценка, анализ и прогнозирование корпоративных, государственных, региональных и природных рисков, проанализированы основные причины их возникновения и дана характеристика их развития.

Ключевые слова: внешние риски, газотранспортные предприятия, экспертная оценка, количественный и качественный анализ, прогнозирование.

New approaches to identifying and assessing external risks of gas transportation companies on the basis of expert estimation methods were proposed; evaluation, analysis and forecasting of corporative, state, regional and natural risks were made, the main reasons for their occurrence were analyzed and trends of their development were characterized.

Keywords: external risks, pipeline enterprises, expert's evaluation, quantitative and qualitative analyses, forecasting.

Постановка проблеми. Однією із ключових умов ефективної діяльності будь-якого підприємства, орієнтованої на отримання стабільних прибутків та забезпечення збалансованого розвитку, є розроблення програми управління ризиками. І першим та чи не найважливішим стає етап ідентифікації, аналізу, оцінювання та прогнозування всіх ризиків підприємства, які супроводжують його операційну, фінансову та стратегічну діяльність [1, 2]. Не є тут винятком і підприємства трубопровідного транспорту газу, в процесі діяльності

яких в останні роки спостерігаються доволі загрозливі тенденції генерування нових ризиків, пов'язаних насамперед із несприятливими змінами зовнішнього середовища. Склад та особливості прояву окремих видів зовнішніх ризиків стосовно саме цих підприємств вимагають проведення досліджень щодо оцінювання та прогнозування їх рівня з метою формування довготривалої стратегії управління ризиками.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців, які внесли вагомий внесок у дослідження проблем теорії і практики управління газотранспортними підприємствами, варто назвати Н.А. Волинську, В.І. Волошина, Р.І. Вяхіреву, Р.М. Говдяка, А.І. Гриценко, В.Я. Грудза, І.В. Діяка, А.Н. Дмитрієвського, М.А. Жидкову, Б.О. Клюка, А.А. Макарова, Т.А. Мітрову, С.В. Оралова, М.Д. Середюк, Л.М. Унігівського, О.Є. Шандрівську, А.І. Шевцова та інших. Методологічні аспекти оцінювання ризиків досліджувалися в роботах Н.А. Брегіна, Г.Л. Вербицької, П.І. Верченко, Н.М. Внукової, В.М. Гранатурова, О.П. Ільїної, С.М. Клименко, В.В. Лук'янової, Р.В. Пікуса та інших авторів.

Проте сьогодні не існує чітких і однозначних відповідей на питання: 1) які саме зовнішні ризики становлять найсуттєвішу загрозу для газотранспортної системи України та окремих підприємств, що забезпечують її функціонування; 2) які тенденції та перспективи розвитку цих ризиків, які їх потенційні негативні наслідки сьогодні і в майбутньому; 3) яким чином потрібно здійснювати управління цими ризиками та як вибудовувати довготривалу стратегію газотранспортних підприємств з метою мінімізації їхнього впливу.

Важливість та актуальність цих питань обумовлюють доцільність продовження досліджень у напрямі удосконалення методології оцінювання, аналізу та прогнозування зовнішніх ризиків, оскільки саме вони сьогодні формують основний масив загроз для газотранспортних підприємств порівняно із внутрішніми ризиками [3].

Метою статті є подальший розвиток теоретичних засад та методології оцінювання зовнішніх ризиків підприємств з урахуванням їх галузевої специфіки; кількісний та якісний аналіз ризиків газотранспортних підприємств та прогнозування їх рівня на перспективу.

Виклад основного матеріалу. Українська газотранспортна система (ГТС) є, безумовно, стратегічною складовою енергетичного комплексу України. Від ефективної її роботи залежать не тільки доходи державного бюджету, стабільність газопостачання населення, промисловості, а й значною мірою енергетична безпека багатьох країн Європи [4].

Майбутнє газотранспортної системи України суттєво залежатиме від перспектив розвитку європейського газового ринку, які визначаються загальносвітовими і регіональними тенденціями в економіці і її газовому секторі, інтеграційними процесами в ЄС, процесами удосконалення механізмів міжнародного співробітництва у газовій сфері, потенціалом розвитку ефективних взаємовідносин між постачальниками та споживачами газу. Виділяючи в структурі виробничої діяльності ГТС дві складові – внутрішнє газозабезпечення та транзит газу – потрібно усвідомлювати, що все більше її майбутнє залежатиме саме від транзиту. Тому сьогодні надзвичайно важливо оцінити перспективи та можливості використання транзитного потенціалу вітчизняних газотранспортних підприємств у середньо- та довгостроковій перспективі, враховуючи потенційні загрози і ризики, які генеруються у зовнішньому середовищі. Як слушно стверджує Л. Уніговський [4], ситуація з перспективами транзиту в Європейський Союз значною мірою обумовлена тими принципами, які сповідують європейські країни при формуванні власних енергетичних стратегій:

1) постачання вуглеводнів у великих обсягах завжди буде пов'язане з політичними інтересами і завжди буде мати політичну складову;

2) країни Європи зацікавлені в диверсифікації не тільки джерел, а й маршрутів імпортування природного газу в Європейський Союз, що в принципі суперечить інтересам України і є одним із серйозних джерел ризиків;

3) для країн Європейського Союзу надійність газопостачання важить не менше, а мабуть і більше, ніж його вартість, безумовно, в розумних межах;

4) конфлікти між Україною та Росією з питань транзиту газу ставлять під сумнів надійність цього каналу постачання, провокують відповідні дії європейських країн на пошуки та створення альтернативних маршрутів, що призводить до поступової втрати монопольного становища вітчизняної ГТС.

Можна цілком обґрунтовано стверджувати, що перспективи розвитку газотранспортних підприємств України значною мірою будуть залежати від трьох основних чинників:

1) прогнозних обсягів споживання газу країнами ЄС;

2) наявності та рівня завантаження конкуруючих трубопровідних маршрутів;

3) джерел та обсягів постачання газу.

Однак не тільки ці чинники формують спектр зовнішніх ризиків газотранспортних підприємств. Як було доведено нами в роботі [3, с. 151–152], структура ризиків у розрізі джерел їх виникнення є складною та багатоаспектною. Окрім традиційних внутрішніх ризиків, властивих для всіх суб'єктів господарювання, газотранспортні підприємства, в якості яких ми розглядаємо територіальні управління магістральних газопроводів, обтяжені так званими корпоративними ризиками, обумовленими існуванням управлінської надбудови в особі НАК «Нафтогаз України» та проміжної управлінської ланки ДК «Укртрансгаз».

Також вимоги щодо деталізації зовнішніх ризиків обумовили доцільність виділення в їхньому складі двох підсистем: національних або внутрішніх державних ризиків та наднаціональних або внутрішніх державних ризиків та наднаціональних або наддержавних регіональних та глобальних ризиків. Такий підхід створює нові можливості щодо поглибленого аналізу потенційних ризиків та сприяє виробленню більш ефективного інструментарію управління ними. (Для прикладу: політичні ризики всередині України створюють певні загрози для діяльності газотранспортних підприємств, проте і політичні ризики, пов'язані з державами-постачальниками чи державами-споживачами газу, а також політичні ризики на рівні міждержавних відносин створюють не менші загрози саме для підприємств, діяльність яких охоплює міжнародні ринки.)



Рисунок 1. Підсистеми зовнішніх ризиків газотранспортних підприємств

Ще одна особливість діяльності газотранспортних підприємств обумовлена сезонним характером споживання газу, обсяги якого суттєво залежать від кліматичних умов. Відтак природні ризики також слід розглядати як одне із значимих джерел.

Таким чином ми виділяємо чотири групи (підсистеми) зовнішніх ризиків, які дедалі більше впливають на діяльність газотранспортних підприємств (рис. 1).

Більшість українських та російських науковців дотримуються погляду стосовно доцільності застосування при оцінюванні ризиків як кількісних, так і якісних методів [5–9]. І власне завдання якісного оцінювання полягає насамперед в ідентифікації ризиків, виявленні факторів, джерел та причин їх виникнення.

Найпоширенішими методами кількісного оцінювання серед науковців і практиків вважаються статистичний та аналітичний методи, метод аналогій, метод побудови дерева рішень, методи, що ґрунтуються на аналізі доцільності витрат та фінансової звітності, а також метод експертних оцінок. Використання методу експертних оцінок доцільно здійсню-

вати за умови відсутності необхідної інформації, а достовірність його результатів щодо оцінювання ризиків залежить від кількості залучених експертів, їхнього кваліфікаційного рівня та компетентності з досліджуваної проблематики, коректності та чіткості формулювання питань та відповідей, обраних критеріїв оцінювання, методики обробки отриманих результатів. Саме метод експертних оцінок є незамінним при довгостроковому прогнозуванні розвитку ризиків, а особливо тих, які генеруються зовнішнім середовищем.

Особливістю нашого дослідження є те, що вперше виділено групу корпоративних ризиків, обумовлених існуванням управлінської надбудови в особі НАК «Нафтогаз України», яка сьогодні стала стримуючим чинником для розвитку підприємств системи газозабезпечення, та, зокрема, підприємств трубопровідного транспорту газу. Так, з'ясовано, що найсуттєвішим є ризик неефективності кадрової політики та призначень на керівні посади, ймовірність появи якого зросла із 0,36 у 2002 році до 0,54 у 2012 році (рис. 2). Суттєве зростання ймовірності появи характерне і для інших ризиків цієї групи.

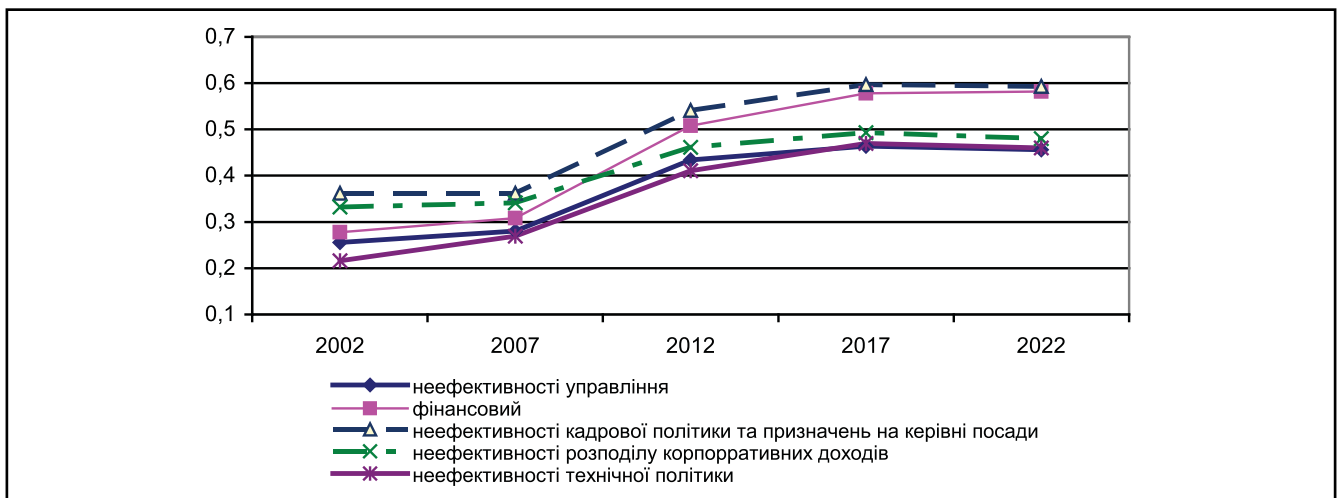


Рисунок 2. Динаміка ймовірності ризиків у підсистемі «Корпоративні ризики»

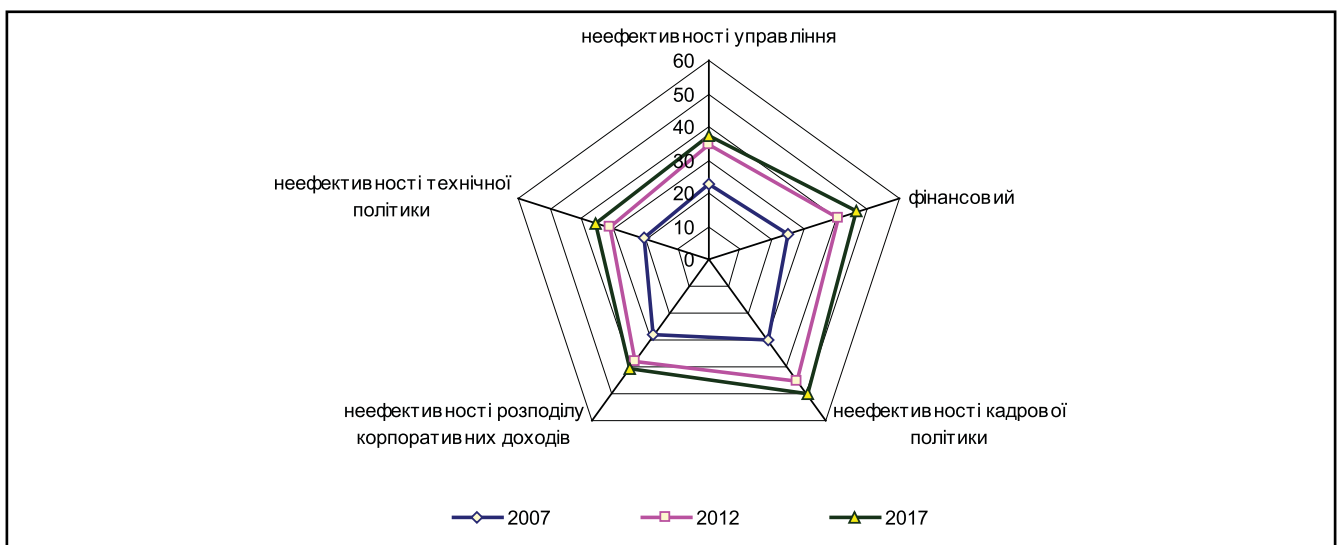


Рисунок 3. Підсистема «Корпоративні ризики»

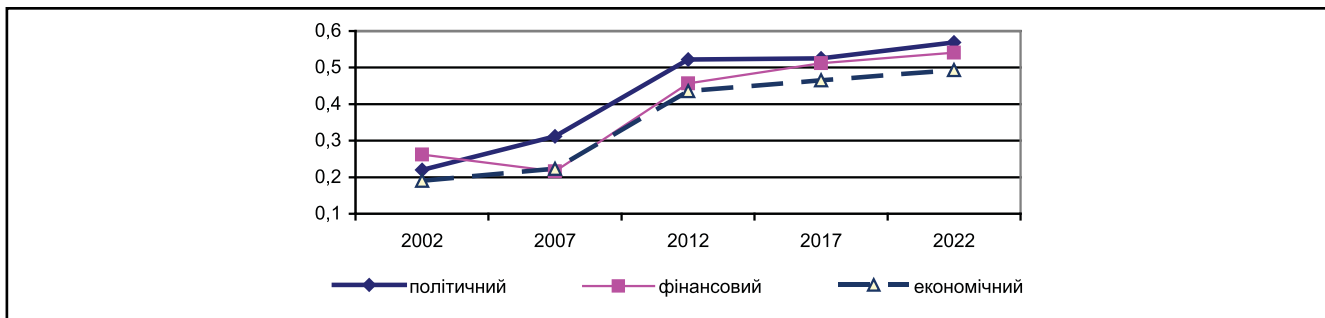


Рисунок 4. Ймовірність ризиків у підсистемі «Національні (державні) ризики»

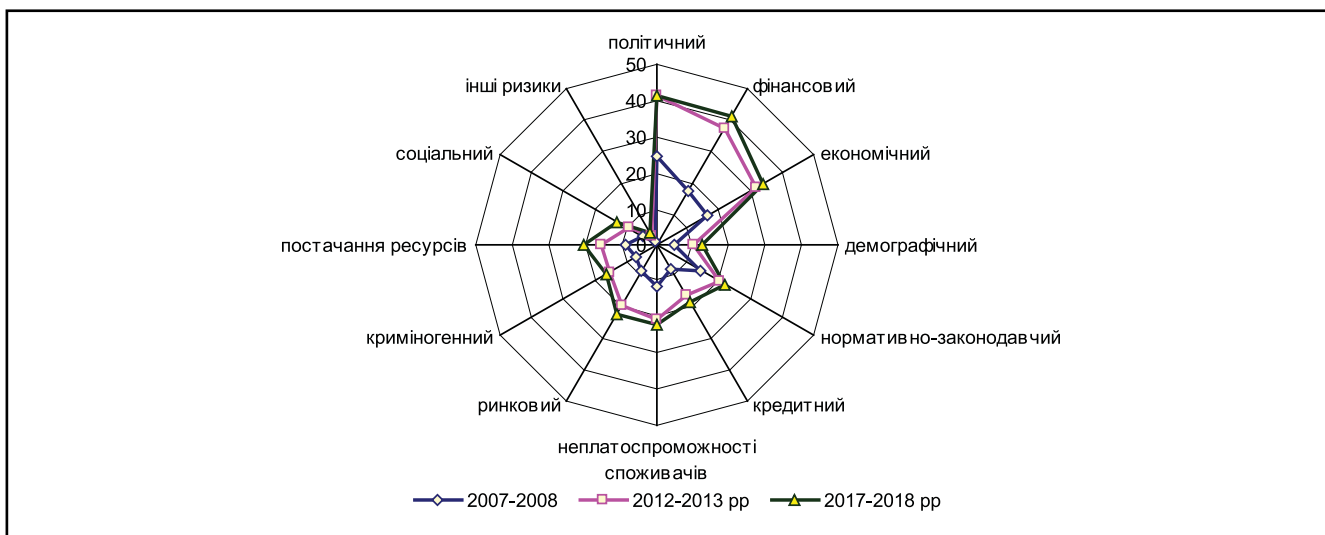


Рисунок 5. Підсистема «Національні (внутрішні державні) ризики»

За результатами бального оцінювання окремих корпоративних ризиків з урахуванням їхньої значущості можна констатувати сформовану негативну тенденцію зростання загроз, спричинених аналізованими корпоративними ризиками, які у 2007–2008 роках відносилися до зони малих (ризик неефективності управління, ризик неефективності технічної політики) або середніх (ризик неефективності кадрової політики та призначень на керівні посади, ризик неефективності розподілу корпоративних доходів, фінансовий ризик), а у 2012 році вказані ризики перейшли до розряду високих із збереженням негативних тенденцій до 2017 року (рис. 3).

Показовими є і результати дослідження ризиків у межах підсистеми «Національні (внутрішні державні) ризики». Тут чітко простежується зростання політичного, фінансового та економічного ризиків у період з 2007 по 2012 рік, які за кількісними оцінками експертів наближаються до межі між середніми та високими ризиками (рис. 4, 5).

Як вже зазначалося, вітчизняні газотранспортні підприємства забезпечують транспортними послугами не тільки внутрішній ринок, а й транзитне газозабезпечення країн Європи. Відтак вагомий вплив на їх виробничо-господарську діяльність справляють такі чинники, як політична стабільність, національні енергетичні стратегії окремих країн, взаємовідносини з країнами – постачальниками природного газу, економічна ситуація в країнах – постачальниках та споживачах, політика окремих держав у сфері диверсифікації

газопостачання національних ринків через формування конкуруючих транспортних маршрутів тощо. За результатами досліджень встановлено, що такі ризики підсистеми «Наднаціональні (наддержавні регіональні та глобальні) ризики», як технологічний, кредитний, нормативно-законодавчий, демографічний та ризик збоїв у логістичних ланцюгах транзиту, не були і не стануть упродовж наступних 5–10 років джерелом суттєвих загроз для функціонування вітчизняних газотранспортних підприємств (рис. 6).

Проте з'ясовано, що з 2007 по 2012 рік відбулося значне зростання політичного ризику, а також ризику конкуруючих маршрутів та ризику постачальника газу. Це обумовлює необхідність перегляду стратегії розвитку газотранспортних підприємств України на наступні 10–20 років.

Що стосується підсистеми «Природні ризики», то ідентифіковані нами ризики з урахуванням ймовірності їх появи та значущості за масштабами потенційних негативних наслідків не становлять суттєвої загрози для функціонування газотранспортних підприємств і в межах прийнятої градації можуть бути віднесені до мінімальних та малих ризиків (рис. 7).

За результатами розрахунку агрегованих ризиків підсистем встановлено негативний тренд їхнього зростання. Якщо в 2002–2003 роках агреговані ризики всіх підсистем знаходилися в зоні малих ризиків, то в 2012 році тільки підсистема «Природні ризики» знаходилася в зоні малих ризиків, а підсистеми внутрішніх, національних та наднаціональ-

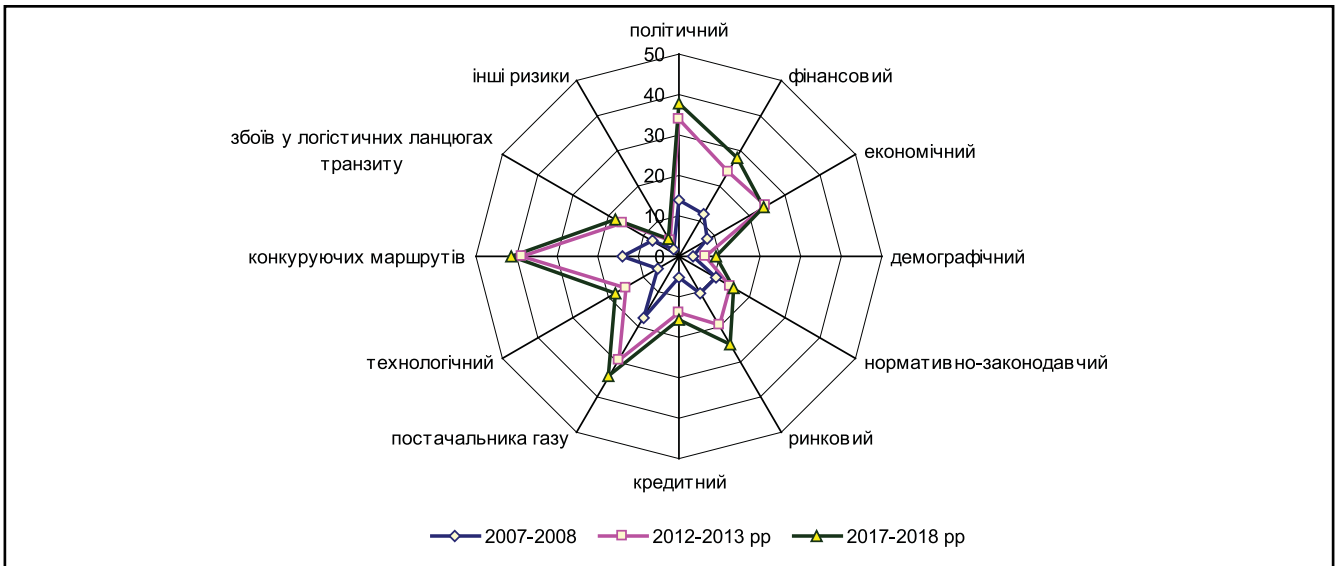


Рисунок 6. Підсистема «Наднаціональні (наддержавні регіональні та глобальні) ризики»

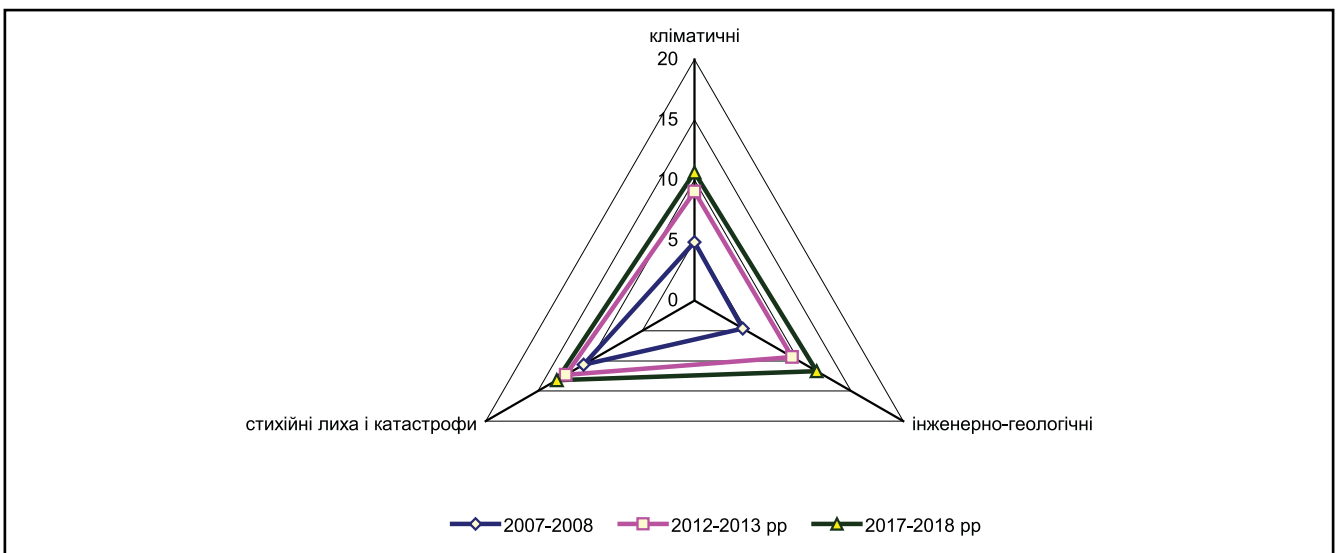


Рисунок 7. Підсистема «Природні ризики»

них ризиків змістилися в зону середніх ризиків, у той час як корпоративні ризики, за результатами експертних оцінок, взагалі перемістилися в зону високих ризиків.

Поглиблення ризиків очікується і в майбутньому, причому в 2017–2018 роках практично всі групи ризиків, окрім природних, відноситимуться до зони високого ризику.

Висновки

У процесі дослідження встановлено, що майбутній розвиток газотранспортних підприємств України суттєво залежатиме від перспектив розвитку європейського газового ринку. Процеси, які відбуваються у зовнішньому середовищі, генерують широкий спектр ризиків, у структурі яких доцільно розглядати такі групи, як корпоративні, державні, регіональні та природні ризики.

У коротко- та середньостроковій перспективі джерелом загроз для газотранспортних підприємств є корпоративні ризики, що обумовлює доцільність у найближчому майбут-

ньому здійснити радикальне реформування структури управління в газовій галузі України.

За результатами прогнозування зовнішніх ризиків з'ясовано, що найсуттєвіші загрози в наступні 10–20 років становитимуть ризики підсистеми «Наднаціональні (наддержавні регіональні та глобальні) ризики», зокрема політичні, конкуруючих маршрутів та ризики постачальника газу.

Список використаних джерел

1. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М. Гранатуров. – М.: «Дело и Сервис», 1999. – 112 с.
2. Вербицька Г.Л. Оцінка економічного ризику / Г.Л. Вербицька // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4 (34). – С. 129–136.
3. Дзьоба О.Г. Методологічні підходи до класифікації ризиків у магістральному трубопроводному транспорті газу / О.Г. Дзьоба, Т.В. Семенютина // Інноваційна економіка. Всеукраїнський

науково-виробничий журнал. – 2011. – №1 (20). – С. 149–155.

4. Уніговський Л.М. Проблемні питання транзиту газу територією України / Л.М. Уніговський // Нафтогазовий комплекс України: надійність, стабільність і перспективи: тези доповіді міжнародної конференції. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ngbi.com.ua/dopovid%20conf%20site.ppt>

5. Бреґін Н.А. Механізм оцінки й управління фінансовими ризиками підприємств / Н.А. Бреґін, І.Г. Брітченко. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. – 172 с.

6. Верченко П.І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи) / П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 272 с.

7. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М. Гранатуров. – М.: «Дело и Сервис», 1999. – 112 с.

8. Ильина О.П. Управление информационными рисками в бизнес-процессах / О.П. Ильина, Е.В. Стельмашонок // Экономика и управление. – 2006. №1 (22). – С. 99–102.

9. Лук'янова В.В. Оцінка агрегованого ризику діяльності підприємства / В.В. Лук'янова // Фінанси України. – 2004. – №6. – С. 74–81.

О.О. СИДОРЕНКО,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Чернігівський державний технологічний університет,
О.М. ВОРОНА,
студент, Чернігівський державний технологічний університет

Бухгалтерський облік помилкового переказу (отримання) грошових коштів

Розглянуто методичні засади обліку наслідків помилкового переказу (отримання) грошових коштів. Здійснено класифікацію причин щодо помилкового переказу (отримання) грошових коштів. Запропоновано методику обліку операцій з помилкового переказу (отримання) грошових коштів у платника та неналежного отримувача.

Ключові слова: помилковий переказ (отримання) грошових коштів, неналежний отримувач.

Рассмотрены методические основы учета последствий ошибочного перевода (получения) денежных средств. Осуществлена классификация причин для ошибочного перевода (получения) денежных средств. Предложена методика учета операций с ошибочного перевода (получения) денежных средств у плательщика и ненадлежащего получателя.

Ключевые слова: ошибочный перевод (получение) денежных средств, ненадлежащий получатель.

The methodological principles of accounting consequences of erroneous transfer (receiving) of funds have been considered. The classification of the reasons of erroneous transfer (receiving) of funds have been carried out. The method of operations accounting of erroneous transfer (receiving) of funds have been proposed to the appropriate payer and the unseemly recipient.

Постановка проблеми. В ринкових умовах господарювання практично жоден із суб'єктів господарювання не може обійтися без здійснення безготівкових розрахунків з власними контрагентами щодо переказу та отримання грошових коштів. При цьому чим більшим є підприємство, тим більшою є кількість та обсяг таких розрахунків, що відповідно може призводити до виникнення помилок при здійсненні розрахунків. Водночас помилковий переказ грошових коштів може не-

гативно вплинути на діяльність підприємства. Зокрема, наслідками такої помилки може бути розірвання договорів з поставачальниками (які вчасно не отримали належні їм кошти або одержали їх не у повній сумі), понесення додаткових витрат, судові процедури, втрата ділової репутації та інше. Отже, питання помилкового переказу (отримання) грошових коштів та їх облікового відображення потребують всебічного дослідження з метою вирішення існуючих проблем.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наслідки помилкового переказу (отримання) грошових коштів є предметом дослідження таких науковців та практиків: К. Єрохіна [1], О. Оболеншевої [1], Ю. Міронової [2], В. Боровець [3], у працях яких здебільшого вивчаються питання відповідальності, що виникає внаслідок помилкового зарахування грошових коштів та їх неповернення (невчасного повернення), додаткові наслідки зазначених операцій та окремі аспекти їхнього обліку. Проте, зважаючи на значні зміни у нормативно-правовій базі, які відбулися в останні роки, та відносну застарілість більшості із зазначених вище праць, дослідження питань обліку помилкового переказу (отримання) грошових коштів залишаються актуальними та такими, що потребують вивчення. В наведених працях не ставилось питання щодо здійснення класифікації причин та видів помилок щодо переказу (отримання) грошових коштів з метою організації обліку та розроблення методики обліку відповідних господарських операцій у платника та неналежного отримувача.

Мета статті полягає у здійсненні класифікації помилок щодо переказу (отримання) грошових коштів з метою розроблення методики обліку операцій, пов'язаних із помилковим переказом (отриманням) грошових коштів, як у платника, так і неналежного отримувача.

Виклад основного матеріалу. Згідно з п. 1.24 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні»

помилковий переказ — це рух певної суми коштів, внаслідок якого з вини банку або іншого суб'єкта переказу відбувається її списання з рахунку неналежного платника та/або зарахування на рахунок неналежного отримувача чи видача йому цієї суми у готівковій формі [4].

Неналежний отримувач — особа, якій без законних підстав зарахована сума переказу на її рахунок або видана їй у готівковій формі [4].

Неналежний платник — особа, з рахунку якої помилково або неправомірно переказана сума коштів [4].

Важливе значення в організації обліку будь-яких операцій відіграє чітка класифікація об'єктів обліку. Водночас у питанні обліку наслідків помилкового переказу (отримання) грошових коштів чіткої класифікації потребують причини виникнення відповідної помилки та види помилок, від яких залежить подальші дії бухгалтера (іншої відповідальної особи) та відображення цих операцій на рахунках обліку.

На нашу думку, помилки, які виникають при здійсненні помилкового переказу (отримання) коштів, можна класифікувати за такими ознаками:

- винуватець помилкового перерахування;
- залежно від суб'єкта, який помилково переказав кошти;
- період, в якому була здійснена операція;
- момент виявлення помилки;
- суб'єкт, який виявив помилку;
- щодо облікових наслідків помилки;
- щодо податкових наслідків;
- стосовно строку позовної давності;
- строк виправлення помилки;
- відносно перерахованої валюти;
- ризик неповернення;
- наявності умисних дій;
- щодо виду помилки.

Ключовою класифікаційною ознакою, на нашу думку, є винна сторона — винуватець. У процесі помилкового переказу грошових коштів винуватцями можуть бути: платник, який неналежним чином заповнив реквізити документів чи зробив умисні дії (умисна помилка); банк, який неправильно переказав грошові кошти платника (чи незаконно їх зняв з рахунка іншої особи, не тієї, яка звернулася до нього з дорученням про їхній переказ); отримувач, який надав неточну (невірну) інформацію платнику для здійснення відповідного переказу.

У залежності від суб'єкта, який помилково переказав (отримав) кошти, необхідно виділити: фізичну особу, яка не має ніякого зв'язку із підприємницькою діяльністю; фізичну особу-підприємця; юридичну особу — господарюючий суб'єкт, будь-якої форма власності; юридичну особу — бюджетну установу, організацію. Аналогічний поділ слід застосовувати й до неналежних отримувачів.

По відношенню до періоду, в якому була здійснена операція, слід виділити: помилки минулого звітного періоду та помилки звітного періоду.

Щодо моменту виявлення помилки, їх слід поділяти на: помилки, виявлені до та після переказу. При цьому помилки, виявлені до здійснення переказу, доцільно поділити на такі, що: виявлені платником та виправлені до здійснення переказу; виявлені банком (переказ не здійснено або здійснено після її виправлення). Помилки, виявлені після здійснення переказу, доцільно поділити на помилки: виявлені банком отримувача; виявлені платником, що відбулися з вини такого платника; виявлені платником, що відбулися з вини банку.

У залежності від суб'єкта, який виявив помилку та повідомив про неї іншим учасникам, необхідно виділити: платника, отримувача, банк отримувача та банк платника.

Оскільки кожна господарська операція підприємства має бути відображена в обліку, варто звернути увагу на облікові наслідки помилки. Відповідно до цієї ознаки помилки доцільно поділити на такі: виправлення яких не потребує бухгалтерських проведення; виправлення яких потребують бухгалтерських проведення.

По відношенню до податкових наслідків, тобто впливу на базу оподаткування: помилки, наслідки яких змінюють базу оподаткування, та наслідки, які не змінюють базу оподаткування.

Невід'ємною частиною будь-якої класифікації є часовий фактор. За ним помилки можна прокласифікувати за ознаками: настання строку позовної давності та строк виправлення помилки.

Щодо строку позовної давності помилки слід поділяти на ті, щодо яких минув строк позовної давності (більше 1095 днів), та ті, щодо яких строк позовної давності ще не минув (менше 1095 днів).

За строком виправлення помилки: помилки слід класифікувати в залежності від тривалості часового проміжку, необхідного для виправлення помилки: одразу при виявленні; до трьох робочих днів та до трьох років (настання строку позовної давності) з дня здійснення операції.

Значна кількість підприємств тісно співпрацює з нерезидентами, відповідно розрахунки з якими ведуться в іноземній валюті. Отже, за видом валюти помилки можуть бути такі: які здійснені у національній та іноземній валюті. Якщо помилка при переказі грошових коштів була здійснена іноземною валютою, це може призвести до виникнення додаткових витрат (доходів) у результаті її виправлення (наявність зміни валютного курсу).

Щодо наявності умисних дій мають бути розглянуті: неумисні помилки — спричинені неухважним заповненням реквізитів документів відповідальною особою та умисні (свідомі) помилки — спричинені свідомо відповідальною особою з метою власного збагачення або з іншою метою, яка розглядається як злочин.

В умовах невизначеності, які притаманні ринковій економіці, не можна бути впевненим, що грошові кошти, помилково переказані неналежному отримувачу, будуть ним повернуті (завжди існує ймовірність не виправлення помилки): низька ймовірність — неналежного отримувача повідомили

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

про помилковий переказ (отримувач виявив помилку сам), він займається оформленням документів, щоб у найближчий час повернути законному власникові кошти; середня ймовірність – існує варіант неповернення грошових коштів, але платник займається вирішенням даної проблеми, можливі судові процеси; висока ймовірність – неналежний отримувач повідомлений про помилку в переказі грошових коштів, але процес повернення затягується свідомо або з непередбачених причин з боку неналежного отримувача (платник не займається вирішенням проблеми), внаслідок чого грошові кошти не будуть повернуті.

Щодо виду помилки слід виділити помилки, які насамперед пов'язані з неправильним заповненням реквізитів платіжного документа: невірні реквізити платника; невірні реквізити отримувача; невірні реквізити банку платника чи отримувача; невірне призначення платежу; реквізити вірні, але банк зробив помилку в сумі чи найменуванні контрагента.

Узагальнена класифікація помилок, що розроблена нами, наведена на рисунку.

Після виявлення помилкового перерахування грошових коштів відповідно п. 6 Указу Президента України «Про заходи щодо нормалізації платіжної дисципліни в народному господарстві України» підприємства незалежно від форм власності мають повернути в п'ятиденний строк платникам помилково зараховані на їхні рахунки кошти. У разі неповернення неналежним отримувачем за будь-яких причин коштів у зазначений строк повернення їх здійснюється в судовому порядку [5].

Проте, оскільки Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» має вищу юридичну силу, ніж Указ Президента України [5], слід керуватися порядком, що ним встановлений, а саме – неналежний отримувач зобов'язаний протягом трьох робочих днів з дати отримання повідомлення

банку–порушника про здійснення помилкового переказу ініціювати переказ еквівалентної суми коштів банку–порушнику. В разі перевищення вказаного триденного терміну неналежний одержувач має повернути суму переказу, а також сплатити банку–порушнику пеню в розмірі 0,1 відсотка цієї суми за кожний день починаючи від дати завершення помилкового переказу до дня повернення коштів включно, яка не може перевищувати 10 відсотків суми переказу [4].

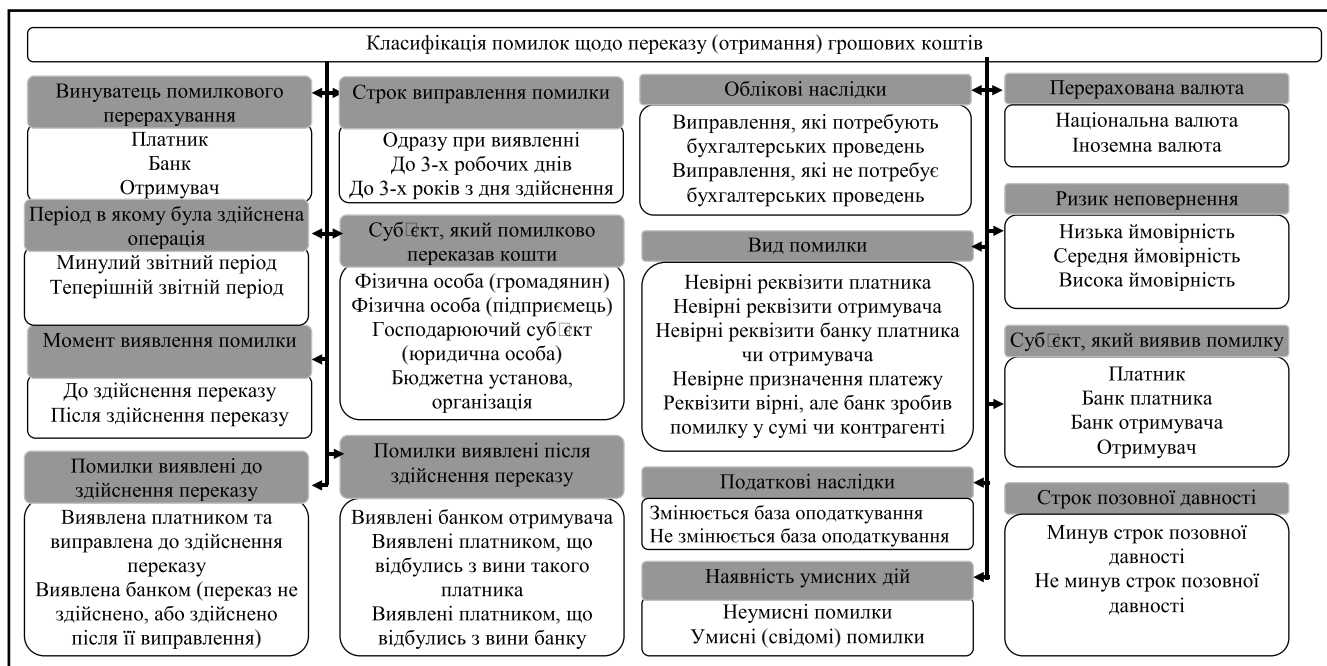
Спочатку необхідно звернутися до неналежного отримувача і повідомити його про помилкове зарахування коштів. Звернення може бути як в усній, так і в письмовій формі. В зверненні слід попередити про відповідальність у разі неповернення коштів. Надалі неналежний отримувач має звернутися до установи банку щодо повернення помилково зарахованих коштів. Банк списує кошти з рахунку неналежного отримувача і повертає їх платнику або при узгодженні з платником надсилає їх за призначенням [6].

Платник має розуміти, що процес повернення грошових коштів може затягнутися, тому спочатку необхідно погасити заборгованість, яка мала бути погашена цим переказом, а вже потім повертати помилково переказані грошові кошти. Ця дія дозволить підприємству мінімізувати витрати, які в подальшому майбутньому можуть виникнути та зазнати найменший вплив на господарську діяльність.

Класифікація помилок щодо переказу (отримання) грошових коштів

Важливим в обліку коштів, що помилково отримані на рахунок, є визначення їх економічної сутності, тобто чи можуть вони бути визнані активом.

Активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому [7].



Класифікація помилок щодо переказу (отримання) грошових коштів

Джерело: власна розробка авторів.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Облік помилкового переказу (отримання) коштів у платника (неналежного отримувача), які є юридичними особами (крім бюджетних установ і організацій)

№ з/п	Дата	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн.
Бухгалтерські проведення у неналежного отримувача					
1. Помилка виявлена отримувачем самостійно або йому було повідомлено про неї банком–порушником, кошти повернуті до завершення триденного терміну з моменту отримання повідомлення від банку–порушника про здійснення помилкового переказу:					
1.1	01.03.12	На момент виявлення помилки чи одержання відповідного повідомлення, кошти поставлено на позабаланс	041		1200,00
1.2	03.03.12	Повернуто кошти власнику до завершення триденного строку		041	1200,00
1.3	03.03.12	Відображено відсотковий дохід від тимчасового знаходження коштів на поточному рахунку (сума умовна)	311	719	20,00
1.4	30.04.12	Дохід списано на фінансовий результат	719	791	20,00
2. Помилка не виявлена отримувачем одразу або йому не було повідомлено про неї вчасно. Повідомлення від банку–порушника надійшло через тиждень після здійснення помилкового переказу. Грошові кошти повернуті через місяць після отримання відповідного повідомлення:					
2.1	01.03.12	На момент виявлення помилки чи одержання відповідного повідомлення, кошти поставлено на позабаланс	041		1200,00
2.2	03.04.12	Повернення коштів через місяць. Списано кошти із позабалансу		041	1200,00
2.3	03.04.12	Нарахована пеня за 31 день (1200,00*31*0,1%) [4]	948	685	37,20*
2.4	03.04.12	Перерахована пеня платнику	685	311	37,20
2.5	30.04.12	Витрати списано на фінансовий результат	791	948	37,20
3. Пройшов строк позовної давності, грошові кошти не повернено власнику:					
3.1	01.03.12	На дату виявлення помилки самостійно (банк повідомлення не надсилав) кошти поставлено на позабаланс	041		1200,00
3.2	02.03.15	По завершенню строку позовної давності, кошти списані з позабалансового рахунку		041	1200,00
3.3	02.03.15	Одночасно неповернуті кошти визнані активом, оскільки не існує зобов'язання до їх повернення	311	719	1200,00
3.4	31.03.15	Дохід списано на фінансовий результат	719	791	1200,00
Бухгалтерські проведення у платника					
1. Помилка з вини платника чи отримувача виявлена після здійснення переказу отримувачем, платником або банком–отримувача чи платника. Неналежний отримувач отримав банківське повідомлення та повернув кошти					
1.1) кошти повернуто на третій день після повідомлення:					
1.1.1	01.03.12	Відображено переказ коштів	68,37,63	311	1200,00
1.1.2	01.03.12	Виявлено помилку в переказі (оскільки кошти не дійшли до належного отримувача) виправляємо її методом «червоне сторно»	(68,37,63)	(311)**	(1200,00)
1.1.3	01.03.12	Пред'явлено претензію за помилковий переказ коштів	374	311	1200,00
1.1.4	03.03.12	Надходження коштів за пред'явленою претензією	311	374	1200,00
1.2) кошти надійшли після завершення триденного терміну (через місяць):					
1.2.1	01.03.12	Відображено переказ коштів	68,37,63	311	1200,00
1.2.2	01.03.12	Виявлено помилку в переказі (оскільки кошти не дійшли до належного отримувача) виправляємо її методом «червоне сторно»	(68,37,63)	(311)	(1200,00)
1.2.3	01.03.12	Пред'явлено претензію за помилкове перерахування коштів	374	311	1200,00
1.2.4	01.04.12	Надходження коштів за пред'явленою претензією	311	374	1200,00
2. Помилка з вини банку–платника чи одержувача виявлена, після здійснення переказу, отримувачем, платником або банком–отримувача чи платника					
2.1	01.03.12	Відображено переказ коштів (додаткових проведення, пов'язаних з виявленою помилкою, в обліку здійснювати непотрібно, оскільки банк свою помилку зобов'язаний виправити самостійно)	68, 37,63	311	1200,00
3. Пройшов строк позовної давності щодо помилки, яка була здійснена з вини платника чи одержувача, кошти не повернуто:					
3.1	01.03.12	Помилково перераховані кошти	68,37,63	311	1200,00
3.2	01.03.12	Виявлено помилку в переказі (оскільки кошти не дійшли до належного отримувача) виправляємо її методом «червоне сторно»	(68,37,63)	(311)	(1200,00)
3.3	01.03.12	Пред'явлено претензію за помилкове перерахування коштів	374	311	1200,00
3.4	01.03.15	Списано невиконану претензію (дебіторську заборгованість) за рахунок резерву сумнівних боргів чи витрат	38 (944)	374	1200,00
3.5	31.12.14	Закрито рахунок витрат (у випадку списання претензії за рахунок витрат)	791	944	1200,00

Джерело: складено авторами.

* Якщо розрахункова пеня перевищить 10% від суми, що підлягає поверненню, пеня визнається в сумі таких 10%.

** У випадку, якщо підприємство має вільні кошти, воно може їх перерахувати належному отримувачу, до завершення з'ясування обставин помилки, та її вирішення, та відобразити проведенням Д–т 68,37,63 – К–т 311.

Враховуючи, що кошти, які були зараховані на рахунок неналежного отримувача, не є наслідком минулих подій, а є наслідком помилки платника, банку чи іншого учасника розрахункових відносин, і те, що згідно із законодавством ці кошти мають бути повернені їхньому законному власнику, тобто їх не можна вважати для одержувача такими, що приносять майбутні економічні вигоди, помилково зараховані кошти не можуть бути визнані активом. Водночас, на нашу думку, такі суми слід відображати на позабалансі. В іншому випадку не буде зрозумілим, чому на рахунку фактична сума коштів більша, ніж за даними обліку.

Помилково зараховані кошти, на нашу думку, слід відображати на позабалансовому рахунку 041 «Непередбачені активи».

Непередбачені активи – це можливий актив, який виникає внаслідок минулих подій та існування якого підтвердиться лише після того, як відбудеться або не відбудеться одна чи кілька невизначених майбутніх подій, не повністю контрольованих суб'єктом господарювання [8].

Слід зазначити, що у випадку незвернення протягом трьох років (строку позовної давності) з боку законного власника коштів до неналежного отримувача щодо їх повернення, останній після завершення строку позовної давності має право визнати помилково одержані кошти як актив за допомогою проведення Д–т 311 – К–т 719 з одночасним списанням їх з позабалансу.

Крім того, якщо підприємство одержало помилковий переказ від контрагента, з яким у нього є господарські зв'язки, зокрема укладено договори на купівлю–продаж певних активів, і договорами передбачається можливість отримання передоплати, помилково отримані суми можуть бути визнані передоплатою по таких договорах після уточнення відповідних реквізитів платником у банку платника.

Зазначимо, що, незважаючи на те що помилково зараховані кошти на рахунок неналежного отримувача в його обліку не визнаються активом та враховуючи, що до моменту їх повернення вони фактично знаходяться на рахунку неналежного отримувача, на залишок коштів банк нараховує відсотки (навіть на залишок по поточному рахунку), то сума нарахованих відсотків на суму одержаних без законних підстав коштів може бути визнана доходом за допомогою проведення Д–т 311 – К–т 719.

Платник коштів після виявлення помилки має сторнувати бухгалтерське проведення Д–т 68, 63, 37 – К–т 311 та пред'явити претензію банку або неналежному отримувачу, відобразивши при цьому на субрахунку 374 «Рахунки за претензіями». Якщо кошти з невідомих причин не будуть повернуті протягом 1095 днів, платник має списати невиконану претензію за рахунок резерву сумнівних боргів чи витрат.

Висновки

У результаті проведеного дослідження з'ясовано, що питання обліку наслідків помилкового переказу (отримання) коштів є недостатньо дослідженими. Водночас такі операції можуть мати значний вплив на результативні показники діяльності підприємства та його імідж. Отже, питання обліку помилкових переказів та їх наслідків, як для неналежного отримувача, так і платника, мають велике значення. У зв'язку з цим у роботі здійснено класифікацію причин помилкового переказу (отримання) коштів. Розроблено методику обліку операцій з помилкового переказу (отримання) коштів у платника та неналежного одержувача, використання якої дає можливість забезпечувати користувачів звітності повною, правдивою, неупередженою та достовірною інформацією, що є головною метою ведення обліку та складання звітності.

Список використаних джерел

1. Оболенева О. До запитання про відповідальність за порушення порядку повернення помилково зарахованих коштів [Електрон. ресурс]: / Оболенева О. // Журнал «Митна справа». – 2011. – №6. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ms/2011_6_2_1/167.pdf
2. Міронова Ю. Помилково зараховані грошові кошти [Електрон. ресурс]: / Міронова Ю. // Журнал «Школа бухгалтера». – 2006. – №12. – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua/show/3cid01502.html>
3. Боровець В. Одна проплата – добре, а дві – занадто [Електрон. ресурс]: / Боровець В. // Журнал «Дебет кредит». – 2003. – №34–35. – Режим доступу <http://www.dtk.com.ua/show/1cid01247.html>
4. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 №2346–III [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
5. Указ «Про заходи щодо нормалізації платіжної дисципліни в народному господарстві України» від 16.03.95 №227/95 [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/227/95>
6. Постанова «Про затвердження Порядку зарахування в рахунок майбутніх платежів єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування або повернення помилково сплачених коштів» від 27.09.2010 №21–1 [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0955-10>
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.99 №996–XIV [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
8. МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/document/92448/MSBO_37.pdf

Проблеми ресурсного забезпечення підприємств молочної промисловості

У статті досліджено стан виробництва молока в Україні в розрізі категорій господарювання та рівень споживання молочної продукції населенням. Запропоновано шляхи вирішення проблем недостатньої забезпеченості підприємств молокопереробної галузі сировиною.

Ключові слова: харчова промисловість, ресурсне забезпечення, обсяги виробництва, продуктивність, споживання, раціональна норма споживання, якість, механізм державного регулювання.

В статье исследовано состояние производства молока в Украине в разрезе категорий хозяйства и уровень потребления молочной продукции населением. Предложены пути решения проблем недостаточной обеспеченности предприятий молокоперерабатывающей отрасли сырьем.

Ключевые слова: пищевая промышленность, ресурсное обеспечение, объемы производства, производительность, потребление, рациональная норма потребления, качество, механизм государственного регулирования.

This article explores the state of milk production in Ukraine in terms of categories of management and consumption of dairy products people. The ways of solving problems of insufficient supply of raw dairy industry.

Keywords: food processing, resource support, production, productivity, consumption, rational consumption rate, quality, mechanism of state regulation.

Постановка проблеми. Галузь переробки та виробництва молочної продукції відіграє одну з важливих ролей у житті українського народу. Молочні продукти забезпечують організм людини фізіологічно необхідними елементами і є основою раціону харчування населення. Рівень розвитку молочної промисловості безпосередньо впливає на продовольчу безпеку країни.

Галузь переробки та виробництва молочної продукції тісно пов'язана з тваринництвом, яка забезпечує молочні підприємства сировиною для виготовлення продукції. Ефективність функціонування цих суміжних напрямів національної економіки є свідченням стабільного та збалансованого розвитку народного господарства країни і однією з основ для формування конкурентоспроможного продовольчого сектору.

Проте недосконалість економічного механізму господарювання, соціально-політична та інституційна нестабільність, що характерні для сучасної соціально-економічної ситуації в Україні, негативно позначаються на функціонуванні виробників молочної продукції. Внаслідок цього спостерігається стабільний спад обсягів виробництва молока та суміжних видів продукції. За таких умов стає актуальною про-

блема подальшого розвитку та раціонального використання наявного потенціалу молочної промисловості, а також оцінки та пошуку напрямів збільшення обсягів вироблення продукції відповідної галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами функціонування та розвитку молочної промисловості України у своїх дослідженнях займалися такі вітчизняні науковці та практики: М.М. Ільчук, Т.Л. Мостенська, О.М. Бабіч, О.В. Шубравська, П.Т. Саблук, А.М. Момчева та інші. Однак ряд питань залишаються і до сьогодні не вирішеними, насамперед це стосується проблем ресурсного забезпечення молокопереробних підприємств та використання ринкових механізмів стимулювання розвитку молочної промисловості.

Метою статті є аналіз виробництва молочної продукції, її динаміки та стану ресурсного забезпечення молокопереробної галузі основною сировиною – молоком; розгляд основних проблем забезпечення підприємств з виробництва молока та молочних продуктів необхідними ресурсами для ефективного господарювання.

Виклад основного матеріалу. Особлива роль молока серед продуктів харчування, його вплив на життєдіяльність людини, дієтичне і лікувальне значення дають змогу відзначити, що, незважаючи на регіональні особливості, воно має бути в раціоні кожної людини незалежно від місця проживання. Важливою умовою задоволення потреб населення в молочних продуктах є забезпечення ефективного розвитку молочної промисловості. За даними ФАО, світове виробництво молока у 2010 році збільшилося на 2%. Приріст молочного виробництва у країнах, що розвиваються, вдвічі перевищує його скорочення у розвинених країнах. Майбутній розвиток молочного тваринництва в країнах, що розвиваються, містить як нові можливості, так і небезпеки. У виробництві та переробленні продукції цілком реальним є витіснення дрібних фермерів великими інтегрованими комерційними структурами і загострення внаслідок цього проблеми бідності у сільській місцевості. Неконтрольоване нарощення високоінтенсивних виробництв може мати серйозні екологічні наслідки. Разом із тим, якщо галузь буде ефективно організована, вона може стати каталізатором розвитку сільської економіки [1].

Україна входить до числа найбільших світових країн виробників коров'ячого молока. Кількість молокопереробних підприємств перевищує 400, проте рівень використання їх виробничих потужностей є невисоким і коливається в межах 25–35% залежно від виду продукції. У структурі випуску переважають сири, цільномолочна продукція, масло, сухе молоко та казеїн.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У структурі харчової промисловості України молочна галузь займає третє місце за обсягами виробництва після м'ясної та хлібопекарської галузей. Оцінка стану та динаміки молочного ринку України, який абсорбує приблизно 17% витрат населення, свідчить про зменшення обсягів виробництва молока та молочних продуктів у контексті його скорочення у розвинених країнах (рис. 1).

Виробництво молока за період незалежності країни скоротилося більш ніж вдвічі і у 2011 році становило лише 45,3% (11,1 млн. т) від обсягів виробленого молока у 1990 році (24,5 млн. т). Спад спостерігався в основному за рахунок зменшення частки виготовленого молока сільськогосподарськими підприємствами (табл. 1). У 2011 році 79,3% виготовленого молока припадає на господарства населення, які утримують по 1–2 корови, що перешкоджає впровадженню новітніх технологій утримання та годівлі тварин, що в результаті не дозволяє забезпечити отримання продукції високої якості. Проте з 2005 року простежується тенденція до нарощування частки виробництва молочної сировини сільськогосподарськими підприємствами, що є позитивним явищем і сприяє покращенню якості виготовленого молока. Молоко, вироблене у

господарствах населення, відповідає вимогам лише другого гатунку, тоді як вироблене у великих сільськогосподарських підприємствах – у переважній більшості реалізується вищим і першим гатунком [4].

Однією з головних причин скорочення виробництва молока є негативні тенденції, які простежуються в скороченні поголів'я корів внаслідок подорожчання кормів та паливно-мастильних матеріалів темпами, що перевищували темпи зростання закупівельних цін на молоко. За даними Державного комітету статистики, на початку 2012 року кількість корів становила 2582 тис голів, що у 3,2 раза менше проти показника 1990 року (рис. 2).

Вирішальним чинником зростання виробництва молока на фоні скорочення поголів'я корів є підвищення надоїв молока від однієї корови. З початку XXI століття в Україні спостерігається значне підвищення продуктивності надоїв молока. Фізіологічно обґрунтовані потреби внутрішнього молочного ринку можна задовольнити і наявною кількістю корів, але за їх продуктивності на рівні західних стандартів. Середньорічний надій молока від однієї корови у 2011 році становив 4299 кг, що у 1,4 раза більше за показник 1990 року (2863 кг) (рис. 3).

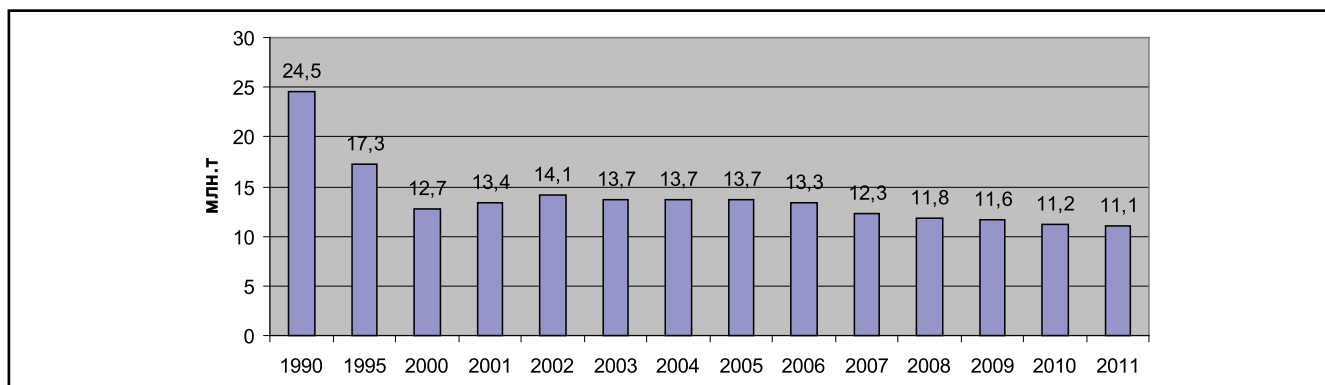


Рисунок 1. Динаміка обсягів виробництва молока в Україні [2, 3]

Таблиця 1. Частка виробленого молока за категоріями господарств, % [2, 3]

Показник	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сільськогосподарські населення	75,9	54,9	29,1	19,7	18,2	19,0	18,8	17,9	17,8	19,0	19,6	20,7
Господарства населення	24,1	45,1	70,9	80,3	81,8	81,0	81,2	82,1	82,2	81,0	80,4	79,3

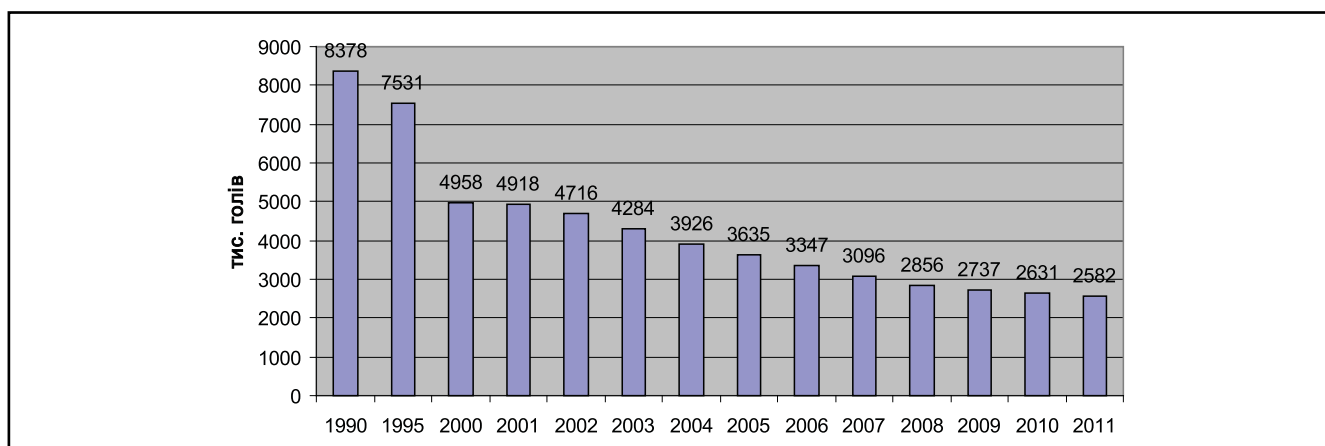


Рисунок 2. Динаміка чисельності поголів'я корів в Україні [2, 3]

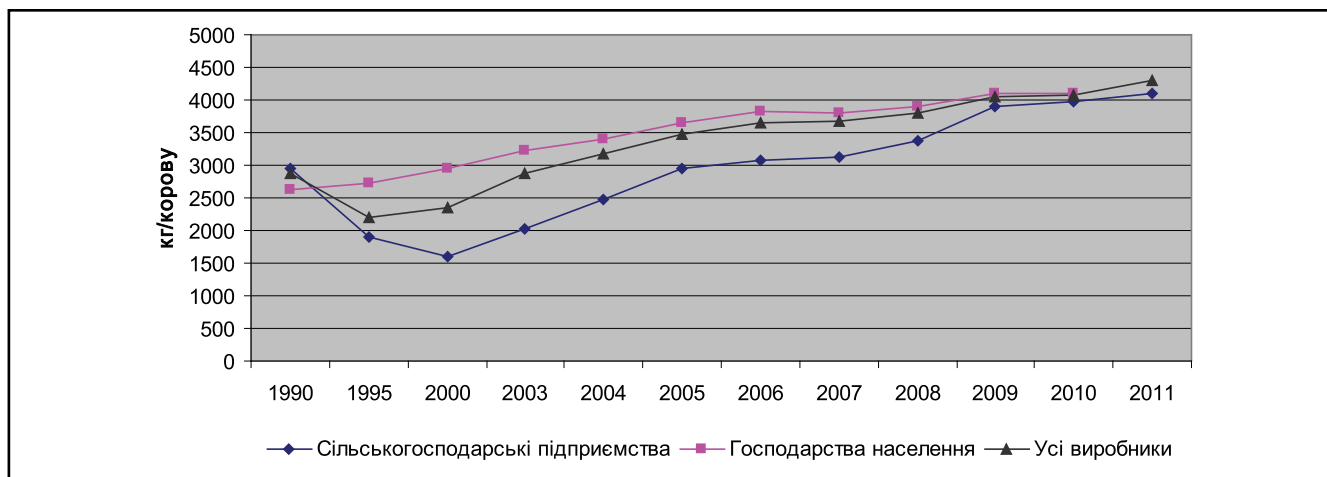


Рисунок 3. Динаміка середньорічних надойв молока в Україні за категоріями господарств [2, 3]

Продуктивність корів господарств населення вища за продуктивність сільськогосподарських підприємств, проте ця різниця є незначною і спостерігається тенденція до їх зрівняння. В цілому продуктивність корів в Україні наближається до рівня розвинених країн. Наприклад, за даними ФАО, середньорічний надій молока від однієї корови в США становить 8896 кг, у Німеччині – 6439 кг, у Польщі – 4541 кг. Для забезпечення зростання показників продуктивності на вітчизняних підприємствах молочного скотарства удосконалюється зоотехнічне та ветеринарне обслуговування, використовується високопродуктивні племінні породи корів, створюються необхідні умови утримання та годівлі [3].

Проте неможливо аналізувати ринок виробництва харчових продуктів без врахування кількості населення та їх потреб. Порівнявши обсяги виробництва молока і його споживання з раціонально-рекомендованими нормами споживання молока та молочних продуктів [6], можна зробити висновок про їхню невідповідність та скорочення. Фізіологічні потреби населення країни в молочній продукції у минулому році були задоволені лише на 54% проти майже стовідсоткового їх задоволення у 1990 році. За кількістю спо-

житого молока на одну особу молочний ринок України повернувся до показників 2001 року (рис. 4).

Зменшення попиту на молочну продукцію виникає також у результаті зменшення платоспроможності населення. Проте, незважаючи на підвищення цін на молоко та молочну продукцію, рентабельність виробництва молока є досить низькою. На початку 90-х років минулого століття рентабельність молока та молочних виробів становила 32,2%, на початку 2010 року – 1,4%, 2011 року – 17,9%.

У стосунках між виробниками молока та молочної продукції сьогодні спостерігається тенденція зростання значення інтенсивних вертикально інтегрованих формувань, розташованих поблизу великих міст. Від горизонтальної інтеграції (кооперації та консолідації виробничих, збутових та інших можливостей) великі компанії все частіше переходять до інтеграції вертикальної, яка передбачає диверсифікацію їх діяльності у взаємозв'язку з базовим виробництвом. Крім того, світовим лідерам молокопереробної галузі все більш притаманним стає прагнення до злиття [4].

Важливим чинником впливу на розвиток ринку молока є державна підтримка. У світовій практиці поширені різні механізми підтримки сільськогосподарського виробництва

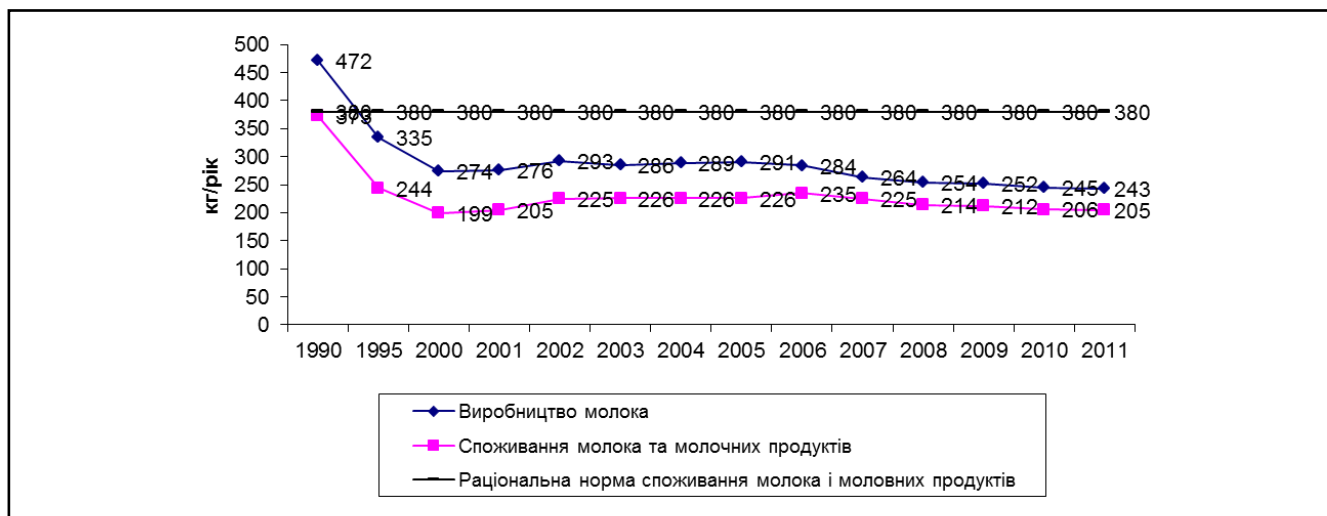


Рисунок 4. Динаміка виробленого та спожитого молока в Україні на одну особу [2, 3, 12]

молока. Наприклад, у США та ЄС встановлені мінімальні ціни закупівлі державою молочної продукції. В кожній із країн є агентства, які викуповують вказану продукцію за встановленими цінами у товаровиробників і в подальшому реалізують поза межами ринку на умовах, які не впливають на ринкову ціну. В Російській Федерації практикується часткова компенсація витрат на будівництво чи модернізацію молочної ферми, у Білорусії – безвідсоткові кредити. У Литві та Латвії в період переходу до фермерського виробництва держава фінансувала 55% вартості будівництва ферми, решта коштів виділялася як пільговий кредит під 3–5% річних.

В Україні процес державної підтримки виробництва молока включає такі механізми: повернення ПДВ за продане молоко, доплати за збільшення поголів'я корів, доплати за екологічно чисту сировину для виробництва дитячого харчування, доплати сільгоспвиробникам за реалізоване молоко класу «Екстра» і вищого сорту, пільгове кредитування проектів будівництва і реконструкції тваринницьких комплексів і ферм, відібраних на конкурсній основі терміном на сім років тощо [7].

Але про ефективність цих заходів судити рано. За результатами опитувань [8] лише трохи більше однієї п'ятої опитаних виробників молока добре знають про запровадження системи дотацій виробників молока. 86% відповіли, що найкращим способом було б повернення до попередньої практики виплат, коли дотації виплачувалися як доплата до ціни молока на кожний літр проданого молока.

У 2007 році було прийнято Галузеву програму розвитку молочного скотарства України до 2015 року, в якій було описано привабливі перспективи подальшого розвитку молочної галузі. За успішного виконання цієї програми поголів'я корів має досягти 4400 тис голів, а виробництво молока – 20 млн. т. Станом на 2010 рік ці ж показники мали зрости до 4100 тис. голів та 16 млн. т, а фактично становили 3635 тис. голів та 13,7 млн. т молока відповідно. Дана програма має певні недоліки, зокрема в ній не зазначенні конкретні виконавці, терміни її втілення, джерела фінансування, як результат практична реалізація головних її напрямів неможлива в повному обсязі [9].

У травні 2012 року подано на розгляд Верховної Ради Закон «Про внесення змін до статті 3 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», який передбачає включення молока та молочних продуктів до видів сільськогосподарської продукції, які є об'єктами державного цінового регулювання. Також встановлюється, що підприємства оптової та роздрібної торгівлі, переробні підприємства і заготівельні організації, фізичні особи – підприємці, які здійснюють заготівельну діяльність, проводять розрахунки з постачальниками об'єктів державного цінового регулювання у строк не більше семи банківських днів з дня отримання продукції. Забороняється здійснювати закупівлю молока і молочних продуктів у постачальників без укладених у письмовій формі договорів купівлі–продажу зазначеної продукції [10]. Прийняття відповідного рішення дасть змогу

контролювати процес ціноутворення на молочну продукцію на державному рівні, регулювати рівень цін відповідно до макроекономічної ситуації в країні та світі, враховуючи потреби і можливості населення.

Висновки

Найважливішими чинниками подальшого розвитку галузі є оптимізація чисельності поголів'я корів, збільшення обсягів виробництва молока, інтеграція сучасного обладнання та застосування новітніх технологій утримання і годівлі разом із постійним підвищенням кваліфікації персоналу. Подальший ефективний розвиток молочної промисловості потребує удосконалення механізмів державної підтримки товаровиробників, нових підходів до організації процесів заготівлі сировини та збуту, створення вертикально інтегрованих комплексів.

Наявність в Україні потенціалу в сфері виробництва молока і молочної продукції, особливо в умовах підвищення світового попиту, дає змогу розглядати нашу країну як досить перспективну базу для нарощування молочної продукції з метою її експорту. Але для цього необхідно привести вітчизняні стандарти якості молока до світових. Збільшення кількості високоякісного молока можливе лише за умови виробництва його великими підприємствами, де виробництво базується на індустріальній основі.

Список використаних джерел

1. Коментарі. Мировой рынок молока: цены растут [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.webagro.ru/print-news.php?id=72755>
2. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – Державний комітет статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.
3. Україна в цифрах 2011. Статистичний збірник. – Державний комітет статистики України. – К., 2012. – 250 с.
4. Шубравська О.В., Сокольська Т.В. Розвиток ринку молока і молочної продукції: світові тенденції і вітчизняні перспективи / О.В. Шубравська, Т.В. Сокольська // Економіка і прогнозування. – 2008. – №2. – С. 80–93.
5. Бондаренко В.М. Розвиток ефективного виробництва молока та його промислової переробки в Україні / В.М. Бондаренко // Економіка АПК. – 2008. – №5. – С. 61–64.
6. Скопенко Н.С., Бовкун А.О. Сучасний стан та тенденції розвитку молочної галузі України. [Електрон. ресурс]: Режим доступу: http://www.ipdo.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=259&Itemid=&lang=ru
7. Закон України від 24.06.2004 №1870-IV «Про молоко і молочні продукти» // Відомості Верховної Ради. – 2004. – №47. – С. 513.
8. Аналітичний звіт за результатами соціологічного опитування керівників підприємств виробників молочної продукції. Центр «Соціальний моніторинг» Український інститут соціальних досліджень імені Олександра Яременка, 2011.
9. Галузева програма розвитку молочного скотарства України до 2015 року [Електрон. ресурс]: Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_b5/pg_gswbxt.htm

10. Закон України від 14.05.2012 №10456 «Про внесення змін до статті 3 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» щодо регулювання закупівельних цін на молоко. [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1148.6457.0>

11. Продовольча та сільськогосподарська Організація Об'єднаних Націй (ФАО). Офіційний сайт. [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.fao.org>

12. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – Державний комітет статистики України. – К.: Видавництво «Консультант», 2004. – 559 с.

I.B. ВАСИЛЕНКО,
аспірант, Національний авіаційний університет

Економіко–математичне моделювання обслуговування перевезень біопрепаратів за участю авіаційного транспорту

У статті розроблено економіко–математичні моделі обслуговування перевезень біопрепаратів за участю авіаційного транспорту, які дають змогу оптимізувати доставку цих вантажів із врахуванням обсягів та умов перевезень, параметрів упакування, а також можливості виникнення ризиків.

Ключові слова: обслуговування, біопрепарат, вантаж, зразок, упаковка, відправка.

В статье разработаны экономико–математические модели обслуживания перевозок биопрепаратов с участием авиационного транспорта, которые позволяют оптимизировать доставку этих грузов с учетом объемов и условий перевозки, параметров упаковки, а также возможности возникновения рисков.

Ключевые слова: обслуживание, биопрепарат, груз, образец, упаковка, отправка.

In this paper the author has developed economic and mathematical models of biological transport service involving air transport, which allow optimizing the delivery of the goods, taking into account the volume and conditions of carriage, packaging options, as well as potential risks.

Keywords: service, biological products, cargo, sample, packing, dispatch.

Постановка проблеми. Організація доставки біопрепаратів, а також інших подібних вантажів має відбуватися з врахуванням нетривалих термінів зберігання таких вантажів. Доставка таких вантажів пов'язана з додатковим ризиком, проте вона є значно вигіднішою для експедитора та перевізника, ніж доставка звичайних вантажів. Варто зазначити, що біопрепарати мають властивості як швидкопсувних, так і небезпечних вантажів. Використання авіаційного виду транспорту при перевезеннях таких вантажів сприяє їх якнайшвидшому переміщенню та підвищує рівень збереження вантажів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми обслуговування перевезень та управління ризиками при доставці вантажів активно вивчалися рядом вітчизняних та закордонних вчених. Наукова праця А. Альбекова [1] присвячена створенню теоретичних положень та рекомендацій до організації та управління торгівлі засобами виробництва. Наукові праці В.С. Лукинського, В.В. Лукинського, Є.В. Будріної та ін. [8, 10] присвячені вирішенню практичних завдань розвитку транспорту та логістики. Проблеми управління ризиками при доставці вантажів повітряним транспортом розглядалися В. Коромисловим у [5] та [6]. Наукова праця В. Леонової [7] присвячена обґрунтуванню раціональних схем доставки швидкопсувних вантажів у Росію. Наукова робота Є. Нагорного та Н. Шраменко [9] присвячена оцінці міжнародних транспортно–технологічних схем в умовах невизначеності. Теоретичні основи управління ризиками при доставці спеціальних категорій вантажів авіаційним транспортом описані Т. Габрієловою у [2]. Також слід відзначити спільні праці автора з Т. Габрієловою – так, у [3] було розроблено основні підходи до оцінки ефективності системи доставки спеціальних вантажів, а [4] було присвячено мінімізації ризиків у ланцюгах постачань біопрепаратів за участю авіаційного транспорту.

Незважаючи на всю важливість наукової проблеми моделювання обслуговування перевезень спеціальних вантажів, які мають властивості як швидкопсувних, так і небезпечних вантажів, за участю авіаційного транспорту, чимало її аспектів залишається невирішеними.

Мета статті. Створення економіко–математичних моделей обслуговування перевезень біопрепаратів за участю авіаційного транспорту, які врахують основні параметри такого перевезення.

Виклад основного матеріалу. Процес перевезення біопрепаратів опишемо за допомогою моделі з дискретними та неперервними змінними та нелінійними функція витрат з

врахуванням ризиків недоставлення неушкоджених зразків біопрепаратів до кінцевого пункту в назначений час внаслідок різного роду причин. Перевезення зразків пов'язане з витратами на засоби збереження зразків при низькій температурі – спеціальні контейнери, сухий лід, зовнішня упаковка. Вага вантажу брутто визначається не стільки вагою зразків, скільки вагою додаткового обладнання і матеріалів.

Загальна вага вантажу залежить певним чином від кількості одноразово підготовлених до перевезення і упакованих зразків. Далі підготовлений до перевезення вантаж відправляється наземним або повітряним шляхом до центрального складу. На центральному складі зразки, що надійшли з різних пунктів відправлення, сортуються і перепаковуються в залежності від місця призначення. Перевезення до місць призначення відбувається авіаційним транспортом по тарифах та за правилами перевезень спеціальних вантажів. Процес розглядається у часі. За період планування T може бути взятий один місяць або декілька місяців. Період планування розбивається на окремі дні t . Для кожного дня задається потреба у відправці зразків препаратів h_{ij}^t – кількості зразків, де $i \in I$ – індекс клієнта (пункту відправки), $j \in J$ – індекс місця призначення зразка. Відправка виконується однією партією не частіше ніж раз на день, але може виконуватися не в усі дні тижня. Взяті зразки, що не відправлені, можуть зберігатися протягом доби. Таким чином потреба h_{ij}^t у відправці у день t може не дорівнювати відправці d_{ij}^t у цей день, що дозволяє більш ефективно виконувати перевезення. Вид самого зразка та аналіз, який необхідно провести, не має значення, оскільки вага та об'єм безпосередньо зразка не є суттєвими. В залежності від кількості зразків d_{ij}^t , що відправляються з пункту i в день t , підбирається варіант пакування зразків. Вибраний варіант пакування описується вагою g_i^t , об'ємом v_i^t та собівартістю пакування зразків c_i^t . Залежність ваги, об'єму та вартості від кількості зразків описується ступінчастою функцією, що пов'язане з використанням певних варіантів пакування для інтервалів кількості зразків. Наприклад, для перевезення одного-двох зразків використовується тара меншого розміру та ваги, в яку поміщаються зразки у пробірці вагою близько 100 г та 3 кг сухого льоду. Загальна вага такого варіанту пакування становить близько 5 кг, об'єм 16 куб. дм, вартість – 260 грн. за тару та 72 грн. вартість сухого льоду. Для одночасного перевезення від 3 до 5 зразків використовується більше пакування, в яке поміщаються пробірки вагою по 100 г та 5 кг сухого льоду.

Ринок автотранспортних перевезень в Україні насичений пропозиціями. Серед основних перевізників можна виділити такі найбільш популярні компанії, як «Автолюкс», «Нічний Експрес», «Нова пошта», «Гюнсел», DHL та ін. Зазначені компанії дещо по-різному формують свою тарифну політику, але вартість перевезення має загальну залежність від ваги вантажу, його обсягу, відстані перевезення та заявленої вартості вантажу. Найбільш розповсюдженим є принцип, за яким компанія групує відстані в дискретні зони та встано-

влює вартість перевезення як максимум із вартості за вагу та вартості за об'єм для кожної зони. До цієї вартості додається страховий збір у сумі 1% від заявленої вартості вантажу. В цьому випадку вартість перевезення найменшого описаного вище пакування буде визначатися об'ємом, а найбільшого вагою. Вартість перевезення середнього пакування може визначатися вагою або об'ємом в залежності від кількості зразків в упаковці.

Якщо кількість зразків d_{ij}^t перевищує ємність максимальної упаковки, виникає питання найкращого розподілу загальної кількості зразків d_{ij}^t між варіантами упаковки. А саме, нехай кількість варіантів упаковки дорівнює P . Кожен варіант $p \in P$ характеризується максимальною кількістю зразків $\bar{d}_p$, яку він може вмістити, зовнішнім об'ємом v_p , вагою g_p упаковки разом із сухим льодом та вартістю c_p упаковки разом із сухим льодом. Тут ми допускаємо незначне спрощення, вважаючи, що кількість льоду не залежить від кількості зразків в упаковці. Таке спрощення не є значним, оскільки така залежність не є суттєвою. А кількість льоду може коливатися в залежності від сезону року, очікуваного часу доставки у кінцевий пункт і т.п.

Задача для всього періоду планування T полягає в тому, щоб для кожного дня $t \in T$ і кожного пункту відправки $i \in I$ визначити, скільки зразків d_{ij}^t буде відправлено в цей день на центральний склад, як ця кількість буде розподілена по упаковках, якого перевізника вибрати виходячи з критерію мінімуму суми витрат на упаковку і сухий лід, додатковий сухий лід та зберігання та, власне, на саме перевезення за період планування.

Дамо формальний запис задачі, а далі пояснення до нього.

$$\min_{\Delta h_{ij}^t, k_{ijp}^t, \pi_i, t \in T} \sum \left(c_i^t + S_i(\Delta h_i^t) + C_i^{\pi_i}(v_i^t, g_i^t) \right), \quad (1)$$

$$c_i^t = \sum_{p \in P} c_p \sum_{j \in J} k_{ijp}^t, \quad (2)$$

$$\Delta h_i^t = \sum_{j \in J} \Delta h_{ij}^t, \quad (3)$$

$$v_i^t = \sum_{p \in P} v_p \sum_{j \in J} k_{ijp}^t, \quad (4)$$

$$g_i^t = \sum_{p \in P} g_p \sum_{j \in J} k_{ijp}^t + g_1 \sum_{j \in J} d_{ij}^t, \quad (5)$$

$$\sum_{p \in P} \bar{d}_p k_{ijp}^t \geq d_{ij}^t, \quad \forall j \in J, \quad (6)$$

$$d_{ij}^t = h_{ij}^t - \Delta h_{ij}^t + \Delta h_{ij}^{t-1}, \quad d_{ij}^t \geq \Delta h_{ij}^{t-1}, \quad (7)$$

$$k_{ijp}^t = 0, 1, 2, \dots \text{цілі}, \quad \Delta h_{ij}^t = 0, 1, 2, \dots \text{цілі}, \quad (8)$$

$$\Delta h_{ij}^0 = 0, \quad \Delta h_{ij}^{T+1} = 0, \quad \forall i, j, \quad (9)$$

$$\pi_i \in \Pi_i, \quad (10)$$

де c_i^t – сумарна вартість упаковки та сухого льоду при нормативних строках перевезення; Δh_i^t – кількість зразків, що залишилися на зберігання після дня t ; Δh_{ij}^t – кількість зразків, що залишилися на зберігання після дня t та мають бути відправлені за місцем призначення j ; v_i^t – загальний

об'єм, що займають пакування, відправлені у день t ; g_i^t – загальна вага пакувань, що були відправлені в день t ; S_i – функція витрат на зберігання (переважно вартість сухого льоду) в залежності від кількості зразків, що зберігаються; C_i^π – функція витрат на перевезення у перевізника π в залежності від загального об'єму та ваги упакованих зразків; c_p – вартість варіанту $p \in P$ упаковки разом із сухим льодом; k_{ij}^t – кількість упаковок варіанту p , що будуть використані у пункті i в день t для відправки у напрямку j ; v_p – об'єм варіанту $p \in P$ упаковки; g_p – вага варіанту $p \in P$ упаковки разом із сухим льодом; g_1 – середня вага одного зразка; d_{ij}^t – кількості зразків, що відправляються з пункту i в день t у напрямку j ; $\bar{d}_p$ – максимальна кількість зразків, що вміщується в упаковку p ; Π_i – множина можливих перевізників π для пункту відправки i ; π_t – перевізник, який обирається для дня t .

Змінними у задачі є Δh_{ij}^t , k_{ij}^t та π_t .

Задача (1)–(10) записується для кожного пункту відправки i окремо, а умови (2)–(10) для кожного для t періоду планування. Строки моделі (1)–(10) мають такий зміст: (1) – це зазначений вище критерій оптимізації; (2) – вартість упаковки та льоду; (3) – кількість зразків, що залишилися для відправки на наступний день; (4) – загальний об'єм вантажу; (5) – загальна вага вантажу; (6) – умова достатньої, щоб вмістити всі зразки по напрямкам відправки, кількості упаковок; (7) – умови на кількість зразків, що відправляються в день t , з врахуванням невідправлених напередодні та залишених на наступний день; (8) – умова цілочисельності змінних – кількості упаковок та кількості зразків, що залишаються на зберігання; (9) – граничні умови динамічного процесу; (10) – умова на вибір перевізника.

Як правило, автоперевезення здійснюються вечірніми та нічними рейсами. Тому партії зразків, що були відправлені в день t , надходять на центральний склад у день $t+1$, сортується по напрямках відправки та формується вантаж для відправки в кінцеві пункти поставки. Таким чином для кожного дня $t+1$ і кінцевого пункту $j \in J$ визначається вага та обсяг вантажу, що надійшов і має бути відправлений. А саме кількість зразків по напрямках визначається рівністю:

$$d_j^{t+1} = \sum_{i \in I} d_{ij}^t, \quad \forall j \in J, \quad (11)$$

вага вантажу по напрямках:

$$g_j^{t+1} = \sum_{p \in P} g_p \sum_{i \in I} k_{ij}^t + g_1 \sum_{i \in I} d_{ij}^t, \quad (12)$$

обсяг по напрямках:

$$v_j^{t+1} = \sum_{p \in P} v_p \sum_{i \in I} k_{ij}^t, \quad (13)$$

кількість упаковок по типах упаковок і напрямках:

$$k_{jp}^{t+1} = \sum_{i \in I} k_{ij}^t. \quad (14)$$

Подальше транспортування здійснюється авіаційним транспортом. Вартість перевезення розраховується виходячи із тарифів на перевезення небезпечних вантажів. На-

ведена вище модель (1)–(10) стосується оптимізації перевезення зразків з однієї клініки (пункту відправки) до центрального складу. Якщо ці перевезення організує один експедитор, він має можливість узгодити надходження пакувань зі зразками з різних пунктів та відправку їх авіатранспортом. В такому разі задачі (1)–(10) сформульовані для кожного окремого пункту відправки, мають бути скоординовані задачею вищого рівня, яку сформулюємо так: необхідно організувати надходження пакувань із зразками на центральний склад таким чином, щоби мінімізувати сумарні витрати експедитора на доставку зразків із всіх пунктів відправки, витрати на авіаперевезення та на зберігання зразків в клініках і на центральному складі.

При узгодженому надходження зразків із різних клінік на центральний склад кількість зразків, що будуть зберігатися в клініках, має визначатися в результаті розв'язку координаційної задачі. При цьому змінні Δh_{ij}^t становляться змінними координаційної задачі, а критерій (1) для підзадач окремих пунктів відправки i змінюється на такий:

$$Z_i^{t+1}(\Delta h^t) = S_i(\Delta h_i^t) + \min_{k_{ij}^t, \pi_t} (c_i^t + C_i^{\pi_t}(v_i^t, g_i^t)), \quad (15)$$

при виконанні умов (2)–(10), де Δh^t – вектор змінних Δh_{ij}^t , Δh_{ij}^{t-1} , $j \in J$. Тобто для окремого i задача (15) розв'язується для кожного дня окремо.

Координаційна задача, що визначає сумарні витрати, записується в такому вигляді:

$$V_T = \min_{\Delta h_{ij}^t, \Delta k_{jp}^t, a_{ij}} \sum_{t \in T} \left(\sum_{j \in J} C^{a_{ij}}(g_j^t, v_j^t) + \sum_{p \in P} s_p \Delta k_{jp}^t + \sum_{i \in I} Z_i^t(\Delta h^{t-1}) \right), \quad (16)$$

$$k_{jp}^t = \sum_{i \in I} k_{ij}^{t-1}, \quad (17)$$

$$q_{jp}^t = k_{jp}^t - \Delta k_{jp}^t + \Delta k_{jp}^{t-1}, \quad q_{jp}^t \geq \Delta k_{jp}^{t-1}, \quad (18)$$

$$g_j^t = \sum_{p \in P} (g_p q_{jp}^t + g_1 \bar{d}_p), \quad (19)$$

$$v_j^t = \sum_{p \in P} v_p q_{jp}^t, \quad (20)$$

$$\Delta k_{jp}^t = 0, 1, 2, \dots \text{ цілі, } \Delta h_{ij}^t = 0, 1, 2, \dots \text{ цілі, } \quad (21)$$

$$\Delta h_{ij}^0 = 0, \Delta h_{ij}^{T+1} = 0, \forall i, j, \Delta k_{jp}^0 = 0, \Delta k_{jp}^{T+1} = 0, \forall j, p, \quad (22)$$

$$a_{ij} \in A_j^t, \quad (23)$$

де $C^{a_{ij}}$ – функція витрат на авіаперевезення авіаперевізником a_{ij} у напрямку j в залежності від ваги та об'єму вантажу; a_{ij} – авіаперевізник, що обирається у день t у напрямку j ; s_p – витрати на зберігання пакування типу p протягом доби на центральному складі; Δk_{jp}^t – кількість пакувань типу p , що не були відправлені у напрямку j (залишилися на зберігання протягом доби), у день t ; Z_i^t – функція витрат на доставку пакувань з клініки i з врахуванням зберігання зразків в клініці; Δh^{t-1} – вектор змінних Δh_{ij}^{t-1} , Δh_{ij}^{t-2} від яких залежить значення функції

Z_i^t ; Δh_{ij}^t – кількість зразків, що залишилися на зберігання в пункті i після дня t та мають бути відправлені за місцем призначення j ; k_{jp}^t – кількість пакувань типу p , що надійшла на центральний склад у день t для відправлення у напрямку j ; k_{ijp}^{t-1} – кількість пакувань типу p , що були відправлені напередодні дня t із пункту для відправлення у напрямку j ; q_{jp}^t – кількість пакувань типу p , що відправляється авіаційним транспортом у день t у напрямку j ; g_j^t – вага всіх пакувань, що відправляється авіаційним транспортом у день t у напрямку j ; g_p – вага варіанту $p \in P$ упаковки разом із сухим льодом; g_1 – середня вага одного зразка; $\bar{d}_p$ – максимальна кількість зразків, що вміщується в упаковку p ; v_j^t – об'єм, що мають всі пакування, що відправляється авіаційним транспортом у день t у напрямку j ; v_p – об'єм варіанту $p \in P$ упаковки; A_j^t – множина авіаперевізників, що здійснюють рейс у напрямку j у день t . Змінними в цій задачі є Δh_{ij}^t , Δk_{jp}^t , a_{ij} .

Строки моделі (16)–(23) мають такий зміст: (16) – критерій оптимізації, який включає сумарні за весь плановий період витрати на авіаперевезення, на зберігання пакувань на центральному складі та на перевезення до центрального складу та зберігання зразків у клініках; (17) – визначає кількість пакувань, що надійшли у день t до центрального складу по напрямкам відправлень і типам пакувань; (18) – визначає кількість пакувань, що будуть відправлені авіатранспортом у день t в напрямку j по типам пакувань; (19) – загальна вага вантажу, що відправляється в напрямку j у день t ; (20) – загальний об'єм вантажу, що відправляється в напрямку j у день t ; (21) – умова цілочисельності змінних – кількості пакувань, що зберігаються на центральному складі та кількості зразків, що залишаються на зберігання в клініках; (22) – граничні умови динамічного процесу; (23) – умова на вибір авіаперевізника у день t в напрямку j .

Розглянемо тепер дохідну частину в роботі експедитора, який організує перевезення зразків, постачання тари і сухого льоду, координує ці процеси у часі. При роботі із клієнтами (а це пункти відправки зразків) експедитор виставляє рахунок за кожну упаковку, в якому враховує витратні матеріали (порожня упаковка, сухий лід) та транспортування на кожному етапі. Рахунок складається із фіксованої частини (базовий тариф) та змінної частини, пов'язаної з вагою. Наприклад, визначимо базовий тариф за 1 кг у 570 євро; тариф за кожний наступний кг – у 22 євро, паливний збір та збір за безпеку – 3,8%; вартість сухого льоду, 5 кг – \$15; вартість термобігуду – \$43.

Таким чином, з кожної упаковки зразків певного виду p , яка відправляється в напрямку j , експедитор має дохід, який позначимо b_{jp} . Тоді сумарний дохід експедитора за день t по всіх підправках дорівнює:

$$b^t = \sum_{j \in J} \sum_{p \in P} b_{jp} \sum_{i \in I} k_{ijp}^t. \quad (24)$$

Робота експедитора пов'язана із можливістю невиконання перевезень у заплановані терміни або з пошкодженням вантажу. Можливі ризики та оцінка їх ймовірності наведена

Т. Габрієловою та автором у попередніх публікаціях, зокрема у [2–4]. Варто відзначити, що ризики поділяються на ті, що призводять до затримки відправлення та доставки вантажу, та на ті, що призводять до ушкодження та втрати вантажу. В першому випадку експедитор не повертає клієнту кошти, але несе додаткові витрати. В другому випадку експедитор зобов'язаний відшкодувати клієнту його втрати. Оскільки втрата вантажу може статися на різних етапах перевезення і з різних причин, експедитор буде мати і різні витрати на цей момент. До того ж перевезення може бути застраховане, або сплачений певний страховий внесок, що повністю або частково відшкодує збитки експедитора. Отже, з кожним випадком настання ризику пов'язані певні витрати і відшкодування для експедитора. Позначимо множину ризиків R , а ймовірності настання подій $r \in R$ для однієї упаковки, що відправляється, p_r . Нехай при настанні події $r \in R$ експедитор несе витрати z_r , але може розраховувати на відшкодування β_r , в залежності від того, чи застрахований це випадок і на яких умовах. Тоді дохідну частину результату роботи експедитора за період T з врахуванням того, що ймовірність ризиків є малою, можна оцінити таким чином:

$$D_T = \sum_{t \in T} \left(b^t - \sum_{r \in R} (z_r - \beta_r) p_r k^t \right). \quad (25)$$

Загальний очікуваний фінансовий результат роботи експедитора за період T дорівнює $D_T - V_T$, де V_T визначається за розв'язком задачі (16)–(23).

Для демонстрації розрахунку згідно з економіко-математичними моделями було розглянуто приклад перевезення біопрепаратів з трьох пунктів відправки, які розташовані на різних відстанях від центрального складу, у чотири пункти призначення. Для кожного пункту відправки було розглянуто два варіанти перевезення біопрепаратів до центрального складу автотранспортом та по два варіанти відправки вантажу із центрального складу до пунктів призначення авіаційним шляхом. Умовно будемо вважати, що центральний склад знаходиться в аеропорту Бориспіль, а біопрепарати доставляються з Житомира, Запоріжжя та Луганська. Відповідно відстані до центрального складу становлять 140, 568 та 836 км.

Беремо тарифи на перевезення компаній «Гюнсел», «Ін Тайм» та «Нова Пошта». До вартості додається страховий збір та інші визначені перевізником збори. Оскільки в приведеній моделі розглядається доставка типу «двері–двері», у розрахунках будемо використовувати інформацію компанії «Ін тайм» та «Нова Пошта». У табл. 1. приведено варіанти упаковки, що розглядаються.

Вважається, що кожний варіант упаковки розрахований на 24 години зберігання зразків. При збільшенні строку зберігання додається сухий лід у відповідній кількості, що збільшує вартість зберігання. Для проведення розрахунків корисними показниками є характеристики варіантів упаковки в перерахунку на один зразок.

Таблиця 1. Варіанти упаковки, що розглядаються

Варіант	Максимальна кількість зразків	Вага сухого льоду, кг	Загальна вага, кг	Загальний обсяг, куб. дм	Вартість тари, грн.	Вартість сухого льоду, грн.	Загальна вартість, грн.	Додаткова вартість льоду на кожну добу затримки, грн.
1	2	3	5	16	260	72	332	36
2	5	5	7	21	345	120	465	60
3	10	7	10	28	370	168	538	84

Надалі нами розглянуто виконання авіаційних перевезень по чотирьох напрямках. У моделі вважається, що вказані рейси авіакомпанії «Міжнародні Авіалінії України» здійснюються щоденно. Розглянемо також іншу умовну авіакомпанію, тарифи якої дещо нижчі, але рейси виконуються не кожного дня. Для розрахунку прикладу розглянемо тижневу потребу в перевезенні зразків. Згідно із моделлю зразки прибувають на центральний склад у наступний день після відправлення. Визначено партії зразків для відправлення авіаційним транспортом, які з'являються на центральному складі на наступний, за умови якщо зразки відправляються в день їхнього отримання. Проведено розрахунок витрат на доставку зразків при їхньому відправленні наземним і авіаційним транспортом без затримки. Здійснено розрахунки вартості авіаперевезення добового вантажу при умові, якби він міг кожен день бути перевезеним обома авіакомпаніями. Виходячи із параметрів варіантів пакування визначено найбільш економне пакування. Встановлено, що якщо спочатку використовується варіант пакування 3 та за умови, коли остання упаковка не заповнена повністю і в ній більше ніж 5

зразків, вона залишається недозаповненою. Якщо в ній зразків від 3 до 5, вона замінюється пакуванням 2, якщо зразків від 1 до 2 – замінюється пакуванням 1. Виходячи з цього проводиться розрахунок при відправці зразків на центральний склад без затримки. За результатами розрахунків робимо висновок, що перевезення пакунків компанією «Ін Тайм» є в усіх випадках, крім одного, дешевшим.

Далі здійснюємо розрахунок вартості авіаперевезення добового вантажу при умові, якби він міг кожен день бути перевезеним обома авіакомпаніями – авіакомпанією «Міжнародні Авіалінії України» та умовним перевізником. За результатами розрахунків бачимо, що авіаперевезення авіакомпанією «Міжнародні Авіалінії України» є у багатьох випадках більш дорогим, окрім перевезень у Лондон. У разі коли для кожного дня є можливість вибрати найбільш дешевий варіант перевезень, за тиждень загальна вартість доставки становитиме 195 420,7 грн., де вартість пакування зразків та сухого льоду буде 100 818 грн., вартість наземних перевезень становитиме 4551,1 грн.; вартість авіаційних перевезень – 90051,6 грн.

Таблиця 2. Варіанти відправки зразків автотранспортом при наявності можливості зберігати частину на наступний день

	Берлін			Франкфурт			Брюссель			Лондон		
	зібрано	відправлено	залишено	зібрано	відправлено	залишено	зібрано	відправлено	залишено	зібрано	відправлено	залишено
Із Житомира												
Пон.	14	10	4	21	20	1	29	20	9	18	10	8
Вів.	8	10	2	18	10	9	21	30	0	18	20	6
Сер.	9	10	1	15	20	4	23	20	3	20	20	6
Чет.	5	0	6	17	20	1	24	20	7	21	20	7
П'ят.	7	10	3	20	20	1	17	20	4	28	30	5
Суб.	3	6	0	14	15	0	9	13	0	16	21	0
Із Запоріжжя												
Пон.	32	30	2	41	40	1	47	40	7	34	30	4
Вів.	24	20	6	33	30	4	37	40	4	28	30	2
Сер.	17	20	3	25	20	9	39	40	3	21	20	3
Чет.	29	30	2	27	30	6	26	20	9	19	20	2
П'ят.	12	10	4	28	30	4	30	30	9	23	20	5
Суб.	15	19	0	19	23	0	21	30	0	20	25	0
Із Луганська												
Пон.	27	20	7	30	30	0	39	30	9	31	30	1
Вів.	17	20	4	28	20	8	31	40	0	34	30	5
Сер.	21	20	5	23	30	1	28	20	8	25	30	0
Чет.	14	10	9	19	20	0	29	30	7	27	20	7
П'ят.	19	20	8	21	20	1	23	30	0	22	20	9
Суб.	13	21	0	16	17	0	19	19	0	13	22	0

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Було розглянуто розрахований варіант як базовий та покращено його за рахунок агрегування вантажів, які перевозяться із пунктів відправки та з аеропорту. При цьому було виявлено, що збільшуються витрати на зберігання зразків, проте витрати на перевезення мають зменшуватися за рахунок збільшення ваги партій вантажів та зменшення кількості партій.

Як видно з табл. 1, найбільш економною є упаковка 3. Для збільшення кількості зразків, які перевозяться в упаковці 3, будемо виконувати пакування таким чином. Зразки пакуються в упаковку 3. Якщо остання упаковка не повністю заповнена, зразки, які знаходяться в останній упаковці, залишаються на зберіганні і пакуються на наступний день. Оскільки у неділю зразки не збираються, то всі зразки, які залишилися на суботу і були зібрані у суботу, відправляються у цей день і пакуються так, як в базовому варіанті. У табл. 2 приведено варіанти відправки зразків автотранспортом при наявності можливості зберігати частину на наступний день.

У табл. 3 приведено кількість пакунків по варіантах упаковки, по днях тижня, пунктах відправки, сумарні показники вантажу та вартість його перевезення при можливості зберігання зразків. З наведених розрахунків видно, що перевезення пакунків компанією «Ін тайм» є дешевшим в усіх випадках.

Далі розрахуємо вартість авіаперевезення вантажу при умові, що вантаж, яких прибув у вівторок, четвер та суботу, відправляється на наступну добу, а добу зберігається на

центральному складі. Для його зберігання у відповідних умовах додається сухий лід у необхідній кількості.

Кількість пакунків по варіантах упаковки, по днях тижня, пунктах доставки, сумарні показники вантажу та вартість його авіаперевезення до кінцевих пунктів при відправці через день приведена у табл. 4.

При цьому сумарна кількість упаковок типу 3, що зберігаються на центральному складі, становить по днях тижня: вівторок 31, четвер 27, субота 26. Разом за тиждень 84 упаковки. Упаковки інших типів не зберігаються. За результатами здійснених розрахунків бачимо, що авіаперевезення компанією «Міжнародні Авіалінії України» є дорожчими, але, оскільки інша авіакомпанія виконує рейси не кожен день, її рейси використовуються тільки в ті дні, в які вони виконуються. Витрати на перевезення за тиждень для варіанта із агрегуванням вантажів будуть становити 161 136,7 грн., де вартість пакування зразків та сухого льоду буде становити 88 936 грн., вартість додаткового сухого льоду – 10 236 грн., вартість наземних перевезень – 4197,1 грн., а вартість авіаційних перевезень – 57 767,6 грн. Для порівняння варіантів наведемо їхні результати в табл. 5.

Варіювання параметрами вантажної одиниці, вантажопотоку та видами транспорту дає можливість зменшення ймовірності виникнення ризикових ситуацій на заданому терміні доставки, тим самим збільшує надійність системи доставки. Але застосування більш коштовної тари й упакування

Таблиця 3. Кількість пакунків по варіантах упаковки, по днях тижня, пунктах відправки, сумарні показники вантажу та вартість його перевезення при можливості зберігання зразків

	Берлін			Франкфурт			Брюссель			Лондон			Кількість упаковок разом			Кількість зразків, що залишились	Вартість упаковки та льоду	Вартість додаткового льоду	Вага партії вантажу	Вартість перевезення «ІнТайм»	Вартість перев. «Нова Пошта»
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3						
Із Житомира																					
Пон.	0	0	1	0	0	2	0	0	2	0	0	1	0	0	6	22	3228	264	60	150,7	170
Вів.	0	0	1	0	0	1	0	0	3	0	0	2	0	0	7	17	3766	204	70	166,6	170
Сер.	0	0	1	0	0	2	0	0	2	0	0	2	0	0	7	14	3766	168	70	166,6	170
Чет.	0	0	0	0	0	2	0	0	2	0	0	2	0	0	6	21	3228	252	60	15,7	170
П'ят.	0	0	1	0	0	2	0	0	2	0	0	3	0	0	8	13	4304	156	80	182,5	205
Суб.	0	0	1	0	1	1	0	1	1	1	0	2	1	2	5	0	3952	0	69	167,4	170
Із Запоріжжя																					
Пон.	0	0	3	0	0	4	0	0	4	0	0	3	0	0	14	14	7532	168	140	325,9	380
Вів.	0	0	2	0	0	3	0	0	4	0	0	3	0	0	12	16	6456	192	120	287,2	380
Сер.	0	0	2	0	0	2	0	0	4	0	0	2	0	0	10	18	5380	216	100	248,4	270
Чет.	0	0	3	0	0	3	0	0	2	0	0	2	0	0	10	19	5380	228	100	248,4	270
П'ят.	0	0	1	0	0	3	0	0	3	0	0	2	0	0	9	22	4842	264	90	229,0	270
Суб.	0	0	2	0	1	2	0	0	3	0	1	2	0	2	9	0	5772	0	104	257,9	380
Із Луганська																					
Пон.	0	0	2	0	0	3	0	0	3	0	0	3	0	0	11	17	5918	204	110	297,6	440
Вів.	0	0	2	0	0	2	0	0	4	0	0	3	0	0	11	17	5918	204	110	297,6	440
Сер.	0	0	2	0	0	3	0	0	2	0	0	3	0	0	10	14	5380	168	100	276,2	440
Чет.	0	0	1	0	0	2	0	0	3	0	0	2	0	0	8	23	4304	276	80	233,4	330
П'ят.	0	0	2	0	0	2	0	0	3	0	0	2	0	0	9	18	4842	216	90	254,8	330
Суб.	1	0	2	0	0	2	0	0	2	1	0	2	2	0	8	0	4968	0	90	256,1	330

Таблиця 4. Кількість пакунків по варіантах упаковки, по днях тижня, пунктах доставки, сумарні показники вантажу та вартість його авіаперевезення до кінцевих пунктів при відправці через день

	Пакування			Вартість	Вага	Вартість авіаперевезення, грн		
	1	2	3	грн	кг	МАУ		інша АК
Берлін								
Вів.	0	0	0	0	0	0		0
Сер	0	0	11	5918	110	4336		4228
Чет.	0	0	0	0	0	0		0
П'ят.	0	0	9	4842	90	3980	1	3916
Суб.	0	0	0	0	0	0		0
Нед.	1	0	9	5174	95	4078		4000
Франкфурт								
Вів.	0	0	0	0	0	0	1	0
Сер	0	0	15	8070	150	4976	1	4804
Чет.	0	0	0	0	0	0	1	0
П'ят.	0	0	14	7532	140	4816		4660
Суб.	0	0	0	0	0	0		0
Нед.	0	2	12	7386	134	4720		4574
Брюссель								
Вів.	0	0	0	0	0	0		0
Сер	0	0	20	10760	200	6120	1	5844
Чет.	0	0	0	0	0	0		0
П'ят.	0	0	15	8070	150	5240	1	5044
Суб.	0	0	0	0	0	0		0
Нед.	0	1	14	7997	147	5187	1	4996
Лондон								
Вів.	0	0	0	0	0	0		0
Сер	0	0	15	8070	150	5240		5200
Чет.	0	0	0	0	0	0	1	0
П'ят.	0	0	13	6994	130	4888		4864
Суб.	0	0	0	0	0	0		0
Нед.	2	1	13	8123	147	5187	1	5150

Таблиця 5. Вартість доставки за базовим варіантом та варіантом зі зберіганням

	Базовий варіант, грн.	Варіант із зберіганням зразків, грн.
Вартість пакування зразків та сухого льоду	100818,0	88936,0
Вартість додаткового сухого льоду	0,0	10236,0
Вартість наземних перевезень	4551,1	4197,1
Вартість авіаційних перевезень	90051,6	57767,6
Сума	195420,7	161136,7

ня, більш дорогого виду транспорту та перевізника має бути обґрунтовано, тому що вартість доставки при цьому може не виправдано зрости. Варіювання витратами, можливість побудови різних варіантів доставки спеціальних вантажів у залежності від параметрів вантажної одиниці та вантажопотоку дає можливість збільшити дохідність перевезень, а також гнучко змінювати ціну на послуги експедитора в залежності від конкурентної ситуації на ринку перевезень, забезпечуючи прибутковість.

Висновки

Нами було визначено, що процес перевезення біопрепаратів необхідно описати за допомогою моделі із дискретними та неперервними змінними та нелінійними функція витрат з врахуванням ризиків недоставляння не-

ушкоджених зразків біопрепаратів до кінцевого пункту в назначений час внаслідок різного роду причин, що і було зроблено. Також нами було встановлено, що за умови, коли перевезення організує один експедитор, він має можливість узгодити надходження пакувань зі зразками з різних пунктів та відправку їх авіатранспортом. У такому разі ці задачі, сформульовані для кожного окремого пункту відправки, мають бути скоординовані задачею вищого рівня, яка передбачає необхідність організації надходження пакувань зі зразками на центральний склад таким чином, щоб мінімізувати сумарні витрати експедитора на доставку зразків з всіх пунктів відправки, витрати на авіаперевезення та на зберігання зразків в клініках і на центральному складі. Також нами формалізовано дохідну частину результату роботи експедитора.

Для демонстрації розрахунку згідно з економіко–математичними моделями було розглянуто приклад перевезення біопрепаратів з трьох пунктів відправки, які розташовані на різних відстанях від центрального складу, у чотири пункти призначення. Для кожного пункту відправки було розглянуто два варіанти перевезення біопрепаратів до центрального складу автотранспортом та по два варіанти відправки вантажу із центрального складу до пунктів призначення авіаційним шляхом. Було встановлено, що застосування більш коштовної тари й упакування, більш дорогого виду транспорту та перевізника має бути обґрунтовано, тому що вартість доставки при цьому може невиправдано зрости.

Подальші наукові дослідження мають стосуватися здійснення розрахунків очікуваного фінансового результату роботи експедитора за описаними економіко–математичними моделями.

Список використаних джерел

1. Альбеков А. Логистика торговли средствами производства и рециклинг материальных ресурсов: Дис.... д. э. н.: 08.00.06 / А. Альбеков. – СПб., 1999. – 323 с.
2. Габрієлова Т.Ю. Теоретичні основи управління ризиками при доставці спеціальних категорій вантажів авіаційним транспортом // Проблеми та перспективи організації авіаційних перевезень, застосування авіації в галузях економіки і розвитку транспортних систем: Монографія / За заг. ред. Г.М. Юна та С.Л. Литвиненка. – К.: «Логос», 2011. – С. 101–112.

3. Габрієлова Т.Ю., Василенко І.В. Основні підходи до оцінки ефективності системи доставки спеціальних вантажів // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – Вип. 5 (131). – С. 155–160.

4. Габрієлова Т.Ю., Василенко І. В. Мінімізація ризиків у ланцюгах постачання біопрепаратів за участю авіаційного транспорту // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Вол. Даля: науковий журнал. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2012. – №6 (177). – Ч. 1. – С. 295–299.

5. Коромыслов А.А. Инновационный менеджмент взаимодействия транспорта в логистической подсистеме «Аэропорт–Город» / А.А. Коромыслов // Актуальные проблемы экономики и транспорта: сб. науч. тр. – Саратов: СГТУ, 2001. – С. 128–130.

6. Коромыслов А.А. Управление рисками в логистических процессах грузовых перевозок воздушным транспортом: Автореф. дис.... к. э. н.: 08.00.05. – Саратов, 2005. – 20 с.

7. Леонова В.В. Обоснование рациональных схем доставки скоропортящихся грузов в Россию: дис.... к.э.н.: 08.00.05 / В.В. Леонова. – М., 2008. – 182 с.

8. Лукинский В.В. Актуальные проблемы формирования теории управления запасами: Монография. – СПб.: СПбГИЭУ, 2008. – 200 с.

9. Нагорний Є.В. Багатокритеріальна оцінка міжнародних транспортно–технологічних схем в умовах невизначеності / Є.В. Нагорний, Н.Ю. Шраменко // Автомобильный транспорт. – Х.: ХНАДУ, 2010. – №26. – С. 91–95.

10. Развитие транспорта и логистики: выявление и оценка синергетических эффектов / Под общ. ред. Е.В. Будриной, В.С. Лукинского. – СПб.: СПбГИЭУ, 2006. – 229 с.

О.Г. ЗАГНІЙ,
к.е.н., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Інноваційний розвиток виробничої інфраструктури паливно–енергетичного комплексу в контексті енергетичної безпеки

У статті розглянуто основні проблеми та напрями інноваційного розвитку виробничої інфраструктури паливно–енергетичного комплексу України в контексті енергетичної безпеки.

Ключові слова: інноваційний розвиток, виробнича інфраструктура, паливно–енергетичний комплекс, енергетична безпека, енергоносії, індикатори, стан енергетичної безпеки.

В статье рассмотрены основные проблемы и направления инновационного развития производственной инфраструктуры топливно–энергетического комплекса Украины в контексте энергетической безопасности.

Ключевые слова: инновационное развитие, производственная инфраструктура, топливно–энергетический ком–

плекс, энергетическая безопасность, энергоносители, индикаторы, состояние энергетической безопасности.

The paper consider the main problems and directions of innovative development of the industrial infrastructure of the fuel and energetichskogo complex of Ukraine in the context of energy security.

Keywords: innovative development, manufacturing infrastructure, fuel and energy complex, energy security, energy indicators, the state energy security.

Постановка проблеми. В якісному і стабільному забезпеченні споживачів енергоносіями ключова роль належить виробничій інфраструктурі паливно–енергетичного комплексу (ПЕК). Разом із генеруючими джерелами сукупність

засобів облагородження (доведення до встановлених стандартів), транспортування, контролю та обліку масштабів і якості енергоносіїв створюють єдину систему забезпечення відповідними енергоносіями як суб'єктів господарювання, так і побутових споживачів.

Разом із тим відтворенню та розвитку виробничої інфраструктури приділяється недостатньо уваги. Незадовільний стан електричних мереж, газотранспортної та нафтогазотранспортної систем, а також теплових і парових мереж призводить до невиправданих втрат енергоресурсів, завищення витрат енергоносіїв на шляху їх постачання до користувачів, зростання загроз виникнення небажаних екологічних наслідків, зниження енергетичної безпеки країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями розвитку ПЕК та енергетичної інфраструктури присвячено праці вітчизняних та російських вчених: Б.З. Піріашвілі, Є.І. Галиновського, Б.П. Чиркіна [1], питанням енергетичної безпеки як складової економічної безпеки: В.Т. Шлемка, І.Ф. Бінька [2], питанням інноваційного розвитку В.М. Аньшина, А.А. Дагаєва [7] та ін.

Метою статті є дослідження економічних передумов формування енергетичної інфраструктури, чинників, які мають вплив на її становлення, вивчення проблем, набутих у період незалежності держави, та розробка основних шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Реформування виробничої інфраструктури ПЕК незалежної України розпочалося на тлі поглиблених процесів, які склалися в економіці колишнього Радянського Союзу в останній період його існування:

- період інерції розвитку та зростання цін (1992–1994). У цей відносно короткий проміжок часу розвиток ПЕК та його виробничої інфраструктури відбувався за рахунок інвестицій минулих років. Найбільше позначилися на ПЕК та всій економіці країни лібералізація цін та експортно-імпортна діяльність;

- період стагнації та структурних диспропорцій (1995–1998). Характерними ознаками цього періоду стали неплатежі та бартерні форми розрахунків, які фактично призвели до енергетичної кризи в країні. Корупція та зловживання у сфері обігу паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) набули загрозливого для економіки держави характеру. Внутрішній борг споживачів некорпоративованих державних підприємств фактично перетворився у зовнішній державний борг України. Стагнація, падіння обсягів виробництва ще більше погіршили існуючий до цього незадовільний технічний стан ПЕК та його виробничої інфраструктури;

- період стабілізації виробництва (1999–2005). Відбувалося вдосконалення системи управління, нормалізація взаєморозрахунків, поліпшення фінансового стану паливних галузей. Процес приватизації об'єктів ПЕК та його виробничої інфраструктури супроводжувався формуванням регіональних і галузевих фінансово-промислових груп. Водночас критичного значення набули параметри, що визначають

довгострокову перспективу розвитку виробничої інфраструктури ПЕК: технологічна база, умови інвестування, недосконалість ринків палива та енергії, невизначеність щодо стратегії розвитку виробничої інфраструктури ПЕК.

За зазначені періоди були збережені, частково трансформовані або створені нові основні атрибути енергетичної сфери, які властиві незалежній державі: паливно-енергетичний комплекс (розвідка, проектування, видобуток, переробка, транспортування палива; виробництво, постачання споживачам електричної та теплової енергії), обслуговуючий його галузі (розроблення і виробництво машин, устаткування та матеріалів для енергокомплексу, комерційне обслуговування і т.п.) і ті, що здійснюють експорт й імпорт ПЕР і готової продукції, елементи системи державного управління в енергетичній сфері, визначені основні функції і повноваження органів управління та схема їх взаємодії.

Проте ліквідація механізму загальнодержавного управління колишнього Радянського Союзу, припинення дій міждержавних угод, руйнування економічних зв'язків з колишніми республіками призвело до падіння обсягів виробництва та погіршення техніко-економічних показників в усіх галузях економіки, в тому числі й ПЕК, через розрив кооперації та деформацію раніше функціонуючого загального товарного та фінансового простору. Тому наразі необхідно провести глибокі якісні перетворення енергетичної сфери для відновлення ПЕК та його виробничої інфраструктури та формування її як бази економіки незалежної держави, яка функціонує у ринкових умовах господарювання та здатна забезпечити прогресивний розвиток економіки країни та її енергетичну безпеку.

Енергетична безпека є однією з основних складових економічної і національної безпеки, необхідною умовою життєзабезпечення, існування і розвитку будь-якої держави.

Різні країни та регіони світу проблему енергетичної безпеки вирішують по-різному в залежності від забезпеченості сировинною і ресурсною базою палива та енергії, географічного розташування, валютної ефективності економіки.

Проте світовою практикою напрацьовані певні шляхи підвищення рівня енергетичної безпеки:

- скорочення попиту на енергоресурси за рахунок підвищення ефективності їх споживання та енергозбереження;
- збільшення рівня самозабезпечення енергоресурсами;
- диверсифікація видів енергії зі збільшенням використання конкурентоспроможних місцевих та поновлювальних видів палива та енергії;
- диверсифікація джерел та шляхів постачання імпортованих енергоносіїв тощо.

Між Україною та Європейським Союзом двосторонній «енергетичний діалог» започаткував підписаний 1 січня 2005 року Меморандуму про розуміння щодо співпраці в енергетичній галузі. Цей документ закладає спільну стратегію поступової інтеграції українського енергоринку в ринок ЄС і складається з п'яти планів дій, що охоплюють п'ять конкретних сфер:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- ядерна безпека;
- інтеграція ринків електроенергії та газу;
- підвищення безпеки енергопостачання та транзиту вуглеводнів;
- підвищення ефективності, стандартів із техніки безпеки та охорони довкілля у вугільній галузі;
- поглиблення співробітництва в галузі енергоефективності та впровадження відновлюваних джерел енергії.

Даний факт говорить про підвищення ролі України у забезпеченні енергетичної безпеки на європейському континенті й вимагає широкого застосування двостороннього та багатостороннього співробітництва в енергетичній сфері з урахуванням пріоритетів енергетичних політики України та ЄС.

Енергетична політика ЄС носить визначальний характер, тому що саме за її допомогою створюються необхідні для існування будь-якого промислового виробництва передумови. Енергетична політика, як і всі інші дії співтовариства, оцінюється за тим внеском, який зроблено у досягненні основних цілей Маастрихтського договору – створення єдиного ринку, підтримка стійкого і стабільного енергетичного росту, створення нових робочих місць і процвітання громадян. У зв'язку з цим основними пріоритетами енергетичної політики та енергетичної безпеки ЄС сьогодні визначені:

1. Енергетична ефективність.
2. Диверсифікація джерел і маршрутів транспортування енергоносіїв.
3. Підвищення частки відновлювальних джерел енергії.
4. Інновації та технології.
5. Безпека атомної енергетики.
6. Створення єдиного внутрішнього ринку електроенергії та газу за правилами чесної конкуренції.
7. Подальша інтеграція енергетичного ринку ЄС, створення спільних мереж транспортування енергоресурсів країн-членів ЄС.
8. Активна зовнішня політика співпраці.

Стратегічний підхід до вирішення проблем енергетичної безпеки також містить і нова амбітна стратегія ЄС до 2020 року («Європейська стратегія 20–20–20»), яка передбачає до 2020 року, зокрема, скорочення енергоспоживання на 20%, зменшення викидів парникових газів на 20%, доведення частки відновлювальних джерел енергії в енергетичному балансі ЄС до 20%, а використання біопалива на транспорті – до 10%.

Україна 5 лютого 2008 року вступила до Світової організації торгівлі, а 1 лютого 2011 року офіційно стала членом Європейського енергетичного співтовариства і прагне до європейської інтеграції, тому важливим є забезпечення відповідності енергетичної політики країни принципам Європейської енергетичної хартії, досягнення певного зближення українського законодавства з правовими нормами і стандартами ЄС у багатьох сферах, у тому числі енергетичній. Енергетичне співробітництво стає одним з основних факторів розвитку як України, так і ЄС, тому дилемою сьогодення

внутрішньої та зовнішньої політики виступає енергетична безпека з її загрозами і викликами.

Під енергетичною безпекою України розуміється спроможність держави забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази, здійснити оптимальну диверсифікацію джерел і шляхів постачання в Україну енергоносіїв для забезпечення життєдіяльності населення та функціонування національної економіки у режимі звичайного, надзвичайного та воєнного стану, попередити різкі цінові коливання на паливно-енергетичні ресурси або ж створити умови для безболісної адаптації національної економіки до нових цін на ці ресурси [2].

Проблема енергетичної безпеки особливо гостро стоїть для країн з великим ступенем залежності економіки від імпорту енергоносіїв, до яких відноситься й Україна, і є одним з основних факторів збереження суверенітету та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку.

Заходи державного регулювання щодо забезпечення енергетичної безпеки можна розділити на превентивні та ліквідаційні.

Превентивні заходи. Їхня реалізація має сприяти формуванню менш уразливої до енергетичних потрясінь економіки. Це насамперед: енергозбереження, диверсифікація джерел надходження енергоносіїв, стимулювання видобутку основних видів палива і виробництва електроенергії, використання нетрадиційних та відновлювальних видів енергії.

Ліквідаційні заходи мають передбачати створення стратегічних газових і нафтових резервів, підконтрольних державним органам, та системи розподілу нафти і газу в разі серйозних порушень в інфраструктурі забезпечення споживачів. Також необхідно, щоб існували розвідані та пробурені нафтові родовища стратегічного призначення, які можуть вводитися в експлуатацію в разі війни.

Гарантування енергетичної безпеки – комплексна «процедура», в якій слід враховувати всі чинники: політичні та геополітичні процеси, диверсифікацію, видобуток та шляхи постачання енергоресурсів, розробку та модернізацію всіх можливих видів палива, енергоощадність, реконструкцію та підтримку в належному стані технічного обладнання.

Крім того, у сучасному розумінні гарантування енергетичної безпеки – це досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно прийнятнього забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери країни, а також створення умов для формування і реалізації політики захисту національних інтересів у сфері енергетики [3].

Нинішній рівень енергетичної безпеки України за багатьма її складовими є незадовільним. Основні причини існуючого стану енергетичної безпеки України полягають у такому:

- надвисокій енергоемності майже всіх галузей економіки і соціальної сфери (в 2,5–3 рази вище ніж в провідних країнах світу).

Енергоемність ВВП (це показник, за яким оцінюється енергетична ефективність національної економіки та її конкурентоспроможність з точки зору енерговикористання (він

дорівнює співвідношенню енергоспоживання до ВВП) в Україні досить висока і становить, за даними Міжнародного енергетичного агентства та органів державної статистики, 0,45 кілограма нафтового еквівалента на 1 долар США з урахуванням паритету реальної купівельної спроможності. При цьому його величина в Японії дорівнює 0,15, у Великобританії – 0,13, Німеччині – 0,15, Франції – 0,16, Сполучених Штатах Америки – 0,21, Росії – 0,46;

- висока залежність від імпорту нафти й газу при низькому рівні власного видобутку (близько третини загального обсягу споживання – 60,9 млрд. куб. м газу на рік) [4];

- ризику скорочення транзиту нафти й газу через територію України внаслідок зносу нафто- і газотранспортних мереж;

- технологічний та технічний рівень практично всіх галузей ПЕК характеризується великим ступенем зносу основних фондів (так, наприклад близько 80% основних фондів ТЕС і 60% – енергорозподільчих компаній повністю зношені) [4];

- за висновком Міжнародного енергетичного агентства, нині близько 30% українських транзитних потужностей для газу та приблизно 50% транзитних потужностей для нафти не використовуються [5].

Про серйозні ризики енергетичній безпеці держави свідчать також певні фактичні показники індикаторів та порогових значень стану енергетичної безпеки (див. табл.) у відповідності до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України затвердженої наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 №60.

Сьогодні можна з упевненістю сказати, що в Україні існує безпосередня загроза енергетичній безпеці і, як наслідок, національній безпеці країни.

За таких умов головними напрямками енергетичної політики України з точки зору посилення енергетичної безпеки є:

- підвищення надійності та ефективності енергопостачання, забезпечення ефективного та сталого розвитку паливно-енергетичного комплексу;

- зменшення рівня енергетичної залежності країни шляхом збільшення видобутку (виробництва) і споживання власних енергоносіїв, диверсифікації зовнішніх і внутрішніх джерел енергопостачання, максимального залучення потенціалу енергозбереження;

- підвищення рівня безпеки населення від надзвичайних ситуацій техногенного характеру;

- підвищення рівня безпеки, стійкості та живучості енергетичних об'єктів з метою запобігання екологічним катастрофам та зменшення рівня техногенного впливу енергетичних об'єктів на довкілля;

- забезпечення входження України в енергетичні ринки Європи та світу;

- вдосконалення та розвиток сфери загального забезпечення та підтримки розвитку галузей ПЕК (нормативно-правова база, науково-технічне й інформаційне забезпечення й ін.).

Досвід європейських країн показує, що у посиленні енергетичної безпеки провідну роль мають відігравати інноваційні процеси. Вони збільшують та активізують ефективність роботи ПЕК та виробничої інфраструктури. Специфіка інноваційних процесів у галузях ПЕК полягає в тому, що вони мають задовольняти не лише загальним для всіх галузей економіки вимогам – забезпечувати підвищення ефективності функціонування та високу конкурентоспроможність підприємств, але й додатковій, яка є головною – сприяти підтримці енергетичної безпеки держави на необхідному рівні.

На нашу думку, орієнтація на інноваційний розвиток виробничої інфраструктури ПЕК передбачає корінні зміни у взаєминах з рештою галузей економіки. Найважливішою функцією як виробничої інфраструктури ПЕК, так і самого ПЕК має стати активізація трансформаційних зрушень та структурної перебудови промисловості на користь галузей, які забезпечать інноваційний розвиток енергетики та її інфраструктури. Мова йдеться не лише про традиційні для розвитку енергетики галузі – енергомашинобудування, металургійну промисловість, транспортне машинобудування, електротехнічну промисловість, – а й про створення нових. Досить згадати про такі напрями, як будівництво суден і плавспоруд для освоєння запасів шельфу та транспорту зрідженого газу, нафти; наукоємні енергоефективні технології; глибока переробка вуглеводневої сировини; «чиста» енергетика; нові джерела енергії, включаючи водневу енергетику нанотехнологій. Окремо варто відзначити значну нішу для розвитку вітчизняних технологій у сфері розробки та видобутку вуглеводнів, Україна суттєво відстає, наприклад, від інших держав у розробці глибоководних родовищ нафти та газу Чорного моря.

Енергокомплекс має стати одним із ключових споживачів інноваційних продуктів, технологій та рішень, для цього

Індикатори та порогові значення індикаторів стану енергетичної безпеки України [6]

Індикатор, одиниця виміру	Порогові значення	Фактичні значення
Частка домінуючого паливного ресурсу у споживанні паливно-енергетичних ресурсів, %	Не більше 30	37,5
Обсяг видобутку вугілля, млн. тонн	70–100	73,7
Завантаження транзитних частин нафто- та газотранспортних систем:		
транзит нафти, млн. тонн	56–65	38,5
транзит газу, млрд. куб. м	Не менше 175	95,2
Частка імпорту палива з однієї країни (компанії) в загальному його обсязі, %	Не більше 30	В обсягах імпорту з Росії: о 100% – газ; о 100% ядерне паливо; о 94–96% – нафта

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

необхідно щоб стратегія інноваційного розвитку ПЕК, перш за все, передбачала набір механізмів, покликаних забезпечити сам характер інноваційного розвитку всієї української економіки.

За часом здійснення інновації мають бути розділені на першочергові (на найближчі 3–5 років) та стратегічні (від сьогодні і на далеку перспективу).

До пріоритетних першочергових інновацій, на наш погляд, слід віднести інновації в сферах державного управління та виробництва.

Сфера державного управління потребує розроблення і впровадження теоретичних засад та нормативно-правової бази щодо забезпечення енергетичної безпеки країни, які досі відсутні, побудованих із врахуванням обмежень і особливостей виробництва та імпортування енергоресурсів в Україну. Такі розробки дозволять більш чітко обґрунтувати орієнтири та масштаби перспективного розвитку окремих галузей ПЕК, співвідношення різних видів енергоресурсів та їх походження в паливно-енергетичному балансі країни, що сприяло б мінімізації загроз енергетичній безпеці держави. Також пріоритетними є розробки з методичного забезпечення прийняття управлінських рішень з питань адаптації підприємств ПЕК до ринкових умов, активізації інноваційної діяльності по забезпеченню стабільного розвитку виробничої інфраструктури ПЕК на тривалу перспективу.

Сфера виробничої інфраструктури ПЕК потребує удосконалення і розвитку наявних базових технологій і обладнання, прискорення оновлення й модернізації виробництва на діючих підприємствах з метою збільшення обсягів і підвищення ефективності видобутку, переробки, виробництва, транспортування палива та енергії.

Стратегічні інновації мають випереджаючий характер і спрямовані на одержання конкурентних переваг, підвищення рівня енергетичної безпеки та ефективності виробництва в перспективі. За ступенем новизни, глибиною і масштабістю нововведень вони можуть бути засновані на нових відкриттях, які стануть базою великих нових технологічних систем у різних галузях економіки або в окремій галузі ПЕК.

Необхідність інноваційного розвитку виробничої інфраструктури ПЕК на далеку перспективу також обумовлюється як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. До зовнішніх слід віднести: високу волатильність світових цін на вуглеводні та залежність країни від одного джерела їх постачання; загострення міжнародної конкуренції на енергоресурси та ключові енерготранспортні коридори; прискорений розвиток невуглеводневих джерел енергії (ядерна енергетика, відновлювані джерела енергії, паливні елементи та ін.). Внутрішні чинники окреслюються радикальною зміною функціонального значення енергосектору для економіки України. ПЕК має стати основою інноваційного розвитку та зростання національної економіки. Мова йдеться не лише про узгоджений розвиток всієї економіки, а й про затвердження нової парадигми економічного зростання, згідно з якою зусил-

ля й існуючі ресурси слід сконцентрувати на ПЕК та його виробничій інфраструктурі, які, на нашу думку, мають стати стратегічними для майбутнього розвитку національної економіки, і для цього існують усі підстави:

- по-перше, енергетична безпека є складовою національної безпеки, а за визначенням експертів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) стратегічними є галузі промисловості, що мають важливе значення для забезпечення національної безпеки (перше визначення) [7];

- по-друге, галузі ПЕК є бюджетотворючими для економіки України;

- по-третє, знову ж таки за визначенням фахівців ОЕСР (це друге визначення) стратегічними є галузі промисловості, продукція яких необхідна для розвитку багатьох галузей економіки [7], виробнича інфраструктура ПЕК забезпечує свою продукцію якщо не всю, то майже всю промисловість країни;

- по-четверте, флагмани вітчизняної економіки (металургія та хімічна промисловість), які забезпечують 50% валютних надходжень, 12% внутрішніх податкових відрахувань, формують 27% ВВП і утримують 15% всіх робочих місць у державі є основними споживачами продукції ПЕК;

- по-п'яте, Україна має 13 металургійних комбінатів (за рівнем концентрації виробництва чорних металів Україна посідає одне з перших місць у світі: 98% чавуну і 97% сталі виробляється на підприємствах з щорічним виплавленням понад 1 млн. т). Усі вони відносяться до числа найбільш великих промислових підприємств, а за характером внутрішніх технологічних зв'язків сучасні металургійні комбінати відносять до підприємств металургійно-енерго-хімічного профілю;

- по-шосте, хімічна промисловість України для свого розвитку використовує хімічну сировину (сірка, солі, фосфорити), відходить від інших галузей промисловості, а також нафту, вугілля та природний газ;

- по-сьоме, звертаючись до останнього, третього, визначення експертів ОЕСР щодо «стратегічної галузі», то це такі галузі промисловості, які завдяки створенню нових технологічних можливостей суттєво позитивно впливають на розвиток інших галузей, промислових фірм і кінцевих споживачів [7]. Якщо брати до уваги дану дефініцію, то на користь галузей ПЕК говорять усі шість вище зазначених мотивів.

Висновки

Аналіз стану та основних тенденцій розвитку виробничої інфраструктури ПЕК дає підстави стверджувати, що нинішня система державного управління інноваційними процесами в енергетичній сфері не є достатньо ефективною і потребує вдосконалення. Остаточні терміни цих перетворень значною мірою залежать від розкладу політичних сил у центрі та в регіонах, темпів приватизації енергетичних підприємств, а також дієвості заходів, які здійснюються в рамках економічних реформ та протидії корупції в державних структурах. Інноваційні процеси стають головним джерелом економічного зростання, особливо в контексті сучасної пара-

дигми сталого розвитку та обмеженості природних ресурсів (в тому числі й енергетичних). Знайти інші резерви розвитку, окрім якісних технологічних та організаційних змін надто важко. В зв'язку з цим особливо гострого значення набувають питання обґрунтування пріоритетів інноваційного розвитку ПЕК та виробничої інфраструктури ПЕК, послідовність їх реалізації в часі, концентрації національних інвестиційних ресурсів на обраних пріоритетах, визначення джерел надійного фінансування, розподілу інвестицій за джерелами з урахуванням їх походження (вітчизняні або іноземні інвестиції, частка іноземних інвестицій однієї країни в загальних обсягах інвестування для окремої галузі ПЕК та ін.), стимулювання впровадження інновацій, здійснення заходів з підвищення відповідальності за впровадження інновацій. Тому, з нашої точки зору, для забезпечення інноваційного розвитку ПЕК та його виробничої інфраструктури, необхідно:

На державному рівні:

- забезпечити в повному обсязі реалізацію чинного законодавства України в енергетичній сфері, інноваційного розвитку та інноваційної діяльності (так, наприклад, в Україні з енергоефективності діє більше 200 актів законодавства: 10 законів України, 15 указів Президента України, 120 рішень уряду та інші підзаконні акти. Нині у сфері енергоефективності діють 50 національних стандартів групи «Енергозбереження». Проте не існує чіткого механізму стимулювання впровадження енергоощадних заходів, немає правил і механізмів регуляції та впровадження [8]...);

- внести зміни та доповнення в першу чергу до нової редакції Енергетичної стратегії України на період до 2030 року та інших нормативно-правових документів (концепцій, стратегій, програм, планів тощо), які регламентують розвиток та діяльність паливно-енергетичного комплексу з урахуванням інноваційної складової та механізмів її впровадження й реалізації;

- прийняти Закон України «Про енергетичну безпеку» з визначенням стратегічних напрямків інноваційного розвитку галузей ПЕК;

- забезпечити реалізацію національних проектів «LNG термінал» – морський термінал з прийому скрапленого природного газу та «Енергія природи» – будівництво комплексу вітрових, сонячних та малих гідроелектростанцій, виробництво твердого альтернативного палива;

- забезпечити реалізацію спільних проектів з американськими компаніями Chevron і Shell з видобутку сланцевого газу і розробки видобутку вуглеводнів шельфу Чорного моря;

- внести зміни та доповнення до концепції «Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року» щодо підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, у контексті потреб інноваційного розвитку галузей промисловості (у тому числі паливно-енергетичних);

- забезпечити формування ефективної інноваційної політики в промисловості та співпрацю України з розвинутими

країнами в інноваційній сфері для використання кращих світових досягнень;

- створити сприятливі умови для розвитку інвестиційного клімату в Україні, залучати прямі іноземні інвестиції для інноваційного розвитку;

- розробити та впровадити систему податкових пільг, а також пільгових кредитів для забезпечення інноваційного розвитку;

- створити позабюджетні фінансові фонди для допомоги фізичним та юридичним особам для здійснення інноваційної діяльності;

- створити венчурні фонди, системи інноваційної підтримки та забезпечити їх ефективне функціонування.

На галузевих рівнях:

- внести зміни та доповнення до Положення про діяльність Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, які конкретизують та регламентують інноваційну політику на галузевих та виробничих рівнях, а також виконання законодавства з інноваційної діяльності та інноваційного розвитку, державних концепцій, стратегій, програм в цьому напрямі;

- внести зміни та доповнення щодо інноваційного розвитку галузей ПЕК до Галузевих угод;

- делегувати пропозиції від галузей ПЕК до органів державної та місцевої влади щодо створення в державі та регіонах структур зі сприяння впровадженню пріоритетів інноваційного розвитку галузі;

- підготувати, прийняти та реалізувати Стратегії інноваційного розвитку галузей ПЕК на період до 2025 року;

- підготувати, прийняти та реалізувати довгострокову Стратегію розвитку трудового потенціалу ПЕК, яка серед пріоритетних напрямів містить підготовку, перекваліфікацію та стажування фахівців для реалізації стратегій інноваційного розвитку;

- розробити стратегію підтримки та розвитку наукових установ, наукові дослідження яких реалізують інноваційну політику ПЕК.

На рівні підприємств паливно-енергетичного комплексу:

- у перспективних планах (стратегіях) розвитку підприємств виділити пріоритетні напрями з інноваційного розвитку;

- удосконалити систему управління персоналом та трудову мотивацію з метою стимулювання інноваційної активності;

- створити ефективну систему стимулювання працівників щодо інноваційних пропозицій, творчих ідей, розробки технологій, удосконалення конструкцій тощо;

- розробити та впровадити комплексну систему оцінки якості праці робітника, спеціаліста як підстави для диференціації матеріальних стимулів;

- розробити систему інформаційного забезпечення розвитку інноваційного потенціалу підприємства;

- підвищувати рівень інноваційної культури на підприємстві шляхом підняття рівня сприймання нововведень персоналом підприємства, його готовності та спроможності до реалізації нововведень у вигляді інновацій;

– забезпечити включення до колективного договору положень, які регламентують домовленості та обов'язки сторін соціально-трудових відносин щодо інноваційного розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Піріашвілі Б.З. Інфраструктура паливно-енергетичного комплексу країни та її регіонів: стан, проблеми та основні напрями розвитку / Б.З. Піріашвілі, Є.І. Галиновський, Б.П. Чиркін; за ред. д.е.н., проф., акад. НАН України Б.М. Данилишина / Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України / – Київ. РВПС України НАН України, 2010. – 300 с.
2. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення: Монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/sig-nal/kr06145a.doc

4. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава».

5. Енергетична безпека сучасної Європи [Електрон. ресурс] / Я. Чорногор, О. Врадій // – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/1688/>

6. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/index>

7. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: [Учеб. пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева.]. – 2-е изд., перераб., доп. – М.: Дело, 2006. – 584 с.

8. Виклики для енергетичної безпеки України: сучасний стан – 2010 (Аналітична доповідь) // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.icps.com.ua/key_issues/energy/publications.html

І.М. КАЛІНСЬКА,
здобувач, Європейський університет

Критерії оптимізації фінансової архітектури підприємства

Розглянуто концептуальні засади процесу оптимізації фінансової архітектури підприємства як основи його організаційно-фінансової реструктуризації. Визначені критерії оптимізації компонентів фінансової архітектури підприємства з урахуванням особливостей впливу структурних характеристик підприємства на фінансові результати господарської діяльності.

Ключові слова: оптимізація фінансової архітектури підприємства, організаційно-фінансова реструктуризація, критерії оптимізації, приватні вигоди контролю, права власності, конфлікт інтересів, рейдерство, вороже поглинання.

Рассмотрены концептуальные положения процесса оптимизации финансовой архитектуры предприятия как основы его организационно-финансовой реструктуризации. Определены критерии оптимизации компонентов финансовой архитектуры предприятия с учетом особенностей влияния структурных характеристик предприятия на финансовые результаты хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: оптимизация финансовой архитектуры предприятия, организационно-финансовая реструктуризация, критерии оптимизации, частные выгоды контроля, права собственности, конфликт интересов, рейдерство, враждебное поглощение.

Conceptual principles of optimization process of enterprise's financial architecture as bases of its organizationally financial restructuring are considered. The optimization criteria of components of enterprise's financial architecture

are certain taking into account the features of influence of enterprise's structural descriptions on the financial results of economic activity.

Keywords: optimization of enterprise's financial architecture, organizationally financial restructuring, criteria of optimization, private benefits of control, property rights, conflict of interests, corporate raid, hostile absorption.

Постановка проблеми. Розвиток наукових підходів щодо поглибленого аналізу впливу структурних характеристик підприємства на результати його господарської діяльності дозволив ідентифікувати поняття фінансової архітектури компанії (підприємства). Основними компонентами фінансової архітектури підприємства, що визначають особливості кругообігу його фінансових ресурсів та слугують інструментами впливу на результати господарської діяльності, є організаційно-правова форма господарювання, структура власності, структура капіталу та система корпоративного управління.

Фінансова архітектура підприємства є динамічною характеристикою його організаційно-фінансової будови, оскільки його структурні ознаки мають постійно змінюватися у процесі життєвого циклу підприємства з метою адаптації ресурсних можливостей господарюючого суб'єкта до вимог зовнішнього середовища. За таких умов особливої уваги потребує визначення критеріїв оптимізації фінансової архітектури підприємства, що дозволить сформулювати пріоритети фінансової політики відповідного етапу розвитку підприємства та сприятиме прийняттю виважених фінансових рішень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження окремих аспектів зазначеної проблематики, пов'язаних із аналізом особливостей структурних характеристик компаній у різних секторах економіки та регіонах, їх впливу на ефективність діяльності суб'єктів господарювання знайшло відображення у працях як зарубіжних вчених І. Бєрезинець, А. Берлі, Р. Брейлі, Г. Демсеца, М. Дженсена, Р. Ентова, М. Майерса, І. Івашковської, Р. Капелюшнікова, Е. Коцєнди, А. Степанової, так і вітчизняних дослідників Н. Бичкової, І. Бланка, О. Майбороди, В. Мельника, І. Романіва, О. Терещенка. Разом із тим опрацювання наукової літератури показало, що в сучасній економічній думці недостатньо висвітлені концептуальні засади процесу оптимізації фінансової архітектури підприємства. Це зумовлює потребу в поглибленні наукових досліджень у напрямі з'ясування сутнісних ознак цього поняття для того, щоб у подальшому віднайти йому адекватне функціональне призначення.

Мета статті полягає у визначенні теоретико-методологічних аспектів процесу та критеріїв оптимізації фінансової архітектури підприємства.

Виклад основного матеріалу. Оптимізація будь-якої системи є процесом приведення системи до її оптимального або найкращого стану [1, с. 601]. Використовуючи процесний підхід, В.М. Мельник та Н.В. Бичкова характеризують оптимізацію фінансової архітектури корпорації як процес трансформації існуючої фінансової архітектури до такого її стану, коли будь-які зміни у структурній будові фінансів господарюючого суб'єкта призводять до погіршення ступеня задоволення інтересів стейкхолдерів корпорації [2, с. 149]. Тобто за основу процесу оптимізації приймається так званий Парето-оптимум, сформульований відомим італійським економістом та політологом Вільфредом Парето. Досягнення даного оптимуму свідчить про неможливість знаходження іншого рішення для економічної системи, яке б краще задовольнило вимоги учасників економічних відносин.

Зважаючи на те, що фінансова архітектура підприємства формується внаслідок виникнення між підприємством та іншими економічними суб'єктами фінансових відносин, які утворюють певний фінансовий потік, цікавою є точка зору О. Майбороди на процес оптимізації фінансових потоків промислового підприємства. Так, дослідник вважає, що оптимізація фінансових потоків промислового підприємства є процесом послідовного впливу на рух фінансових ресурсів з метою досягнення максимального рівня прибутковості при мінімізації вхідних фінансових потоків шляхом встановлення необхідної пропорційності у використанні фінансових ресурсів [3, с. 110].

Узагальнюючи вищенаведені підходи, а також враховуючи те, що фінансова архітектура підприємства являє собою сукупність окремих компонентів, які задані його структурними характеристиками, на нашу думку, доцільним є розуміння процесу оптимізації фінансової архітектури підприємства як сукупності послідовних управлінських дій щодо організаційно-фінансової реструктуризації підприємства на основі

збалансування критеріїв оптимальності окремих компонентів фінансової архітектури підприємства.

Слід наголосити, що оптимальність фінансової архітектури підприємства є динамічною характеристикою стану його організаційно-фінансової будови, оскільки в процесі життєвого циклу розвитку компанії змінюються фінансові цілі та стратегічні пріоритети діяльності господарюючого суб'єкта, а отже має змінюватися і його фінансова організація. При цьому, використовуючи термінологію В. Парето, зазначимо, що оптимальним буде такий стан фінансової архітектури підприємства, за якого значення обраного часткового критерію оптимізації, який характеризує оптимальність окремих компонентів фінансової будови підприємства, не може бути поліпшено без погіршення значень інших критеріїв.

З математичної точки зору критерій оптимізації є величиною, що в процесі пошуку оптимального рішення має прийняти мінімальне або максимальне значення [4, с. 18]. Визначення критеріїв оптимальності фінансової архітектури дозволяє обрати пріоритетні орієнтири організаційно-фінансової трансформації підприємства в контексті досягнення стратегічної цільової функції підприємства.

Парадигмальною основою для формування моделі цільової функції сучасної фірми є концепція вартісноорієнтованого управління фінансами підприємств (Value-Based Management). Дана концепція означає підхід до прийняття фінансово-економічних рішень на підприємстві, що ґрунтується на пріоритетності фінансових інтересів власників та необхідності максимізації вартості інвестованого капіталу (або ринкової капіталізації) з урахуванням цілей стейкхолдерів як додаткової умови [5].

Саме цій стратегічній меті мають підпорядковуватися й критерії оптимізації окремих компонентів фінансової будови господарюючого суб'єкта. З огляду на зазначене обґрунтуємо вибір критеріїв оптимізації фінансової архітектури підприємства з урахуванням впливу характеристик кожного компоненту архітектури на максимізацію ринкової вартості підприємства.

Вибір оптимальної організаційно-правової форми підприємства є проблемою, яка постає не лише в період утворення підприємства, а й у процесі його подальшого розвитку. Власники бізнесу мають проводити постійний моніторинг адекватності обраної правової форми господарювання з точки зору її потенційних можливостей, відповідності потребам стадії життєвого циклу організації та витрат на її утримання.

Узагальнюючи емпіричні дослідження щодо вибору оптимальної організаційно-правової форми, слід відзначити, що найбільш вагомими критеріями вибору правової форми організації бізнесу є потреба у капіталі, можливості щодо залучення додаткових фінансових ресурсів, рівень накладних та агентських витрат, оподаткування, ризику втрати корпоративного контролю тощо [6, с. 37].

У теоретичній площині вибір організаційно-правової форми, на нашу думку, найбільш змістовно пояснює теорія прав

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

власності, яка визначає сутність організації або фірми на основі контракту, що закріплює певний розподіл прав власності між її учасниками [7, с. 317]. При цьому права власності є санкціонованими суспільством (законами, традиціями та ін.) відносини між людьми, які виникають з приводу наявності благ та відносяться до їх використання [8, с. 137]. Традиційно до основних прав власності відносять права володіння, використання та розпорядження будь-якими благами.

Відповідно до теорії прав власності, в якій різні контрактні форми стали предметом активного вивчення, вибір типу контракту (тобто форми організації) обумовлений необхідністю мінімізації трансакційних витрат (витрат переходу прав власності між суб'єктами та захист цих прав). Зв'язок між поняттями прав власності, трансакційних витрат та контрактних відносин розкриває загальновідома теорема Коуза. Так, Р. Коуз визначив, що в реальних умовах, коли трансакційні витрати не дорівнюють нулю, розподіл прав власності перестав бути нейтральним та починає здійснювати вплив на ефективність використання ресурсів та структуру виробництва [9]. З цієї точки зору від специфікації прав власності залежить вибір оптимальної форми розподілу прав між власниками організації (фірми).

Отже, узагальнюючі та доповнюючі певні доробки в даному напрямі досліджень [8, с. 318], наведемо основні критерії оптимізації, яких слід дотримуватися, приймаючи рішення щодо змінення організаційно-правової форми підприємства (табл. 1).

Слід звернути увагу на те, що на кожній окремій стадії життєвого циклу підприємства має бути обраний той критерій оптимізації організаційної форми, який би вирішував основні проблеми етапу розвитку. Окрім цього, на процес вибору форми господарювання впливають також законодавчі вимоги щодо відповідності виду діяльності певним формам організації бізнесу, умови передачі права власності та правонаступництво, особливості законодавства про банкрутство тощо.

Вибір певної організаційно-правової форми підприємства насамперед фіксує структуру власності учасників організації на ресурси та закріплює права на отримання доходу від здійснення господарської діяльності. Структура власності підприємства визначає коло осіб, які володіють часткою статутного

капіталу підприємства, а також відносини контролю між ними щодо даної юридичної особи. Особливого значення структура власності набуває на підприємствах, які організовані у формі товариств, що зумовлено специфікою об'єднання капіталів кількох учасників господарських відносин.

Оптимізація структури власності підприємства передбачає такий розподіл прав власності серед учасників організації, який сприяє підвищенню ефективності господарської діяльності підприємства та забезпечує досягнення його стратегічних цілей. Як зазначають Г. Демсетц та К. Лен, оптимальна структура власності досягається при рівноваженні премії за контроль (вартісний вираз переваги, пов'язаної із володінням контрольним пакетом акцій) та фінансовими витратами, що виникають із зростанням ризику не диверсифікованих інвестицій у процесі нарощування виробничих потужностей компанії [11, с. 1160]. Однак складність виміру зазначених категорій обумовлює необхідність обґрунтування інших критеріїв оптимізації структури власності підприємства.

Опрацювання теоретичних та емпіричних досліджень щодо впливу структури власності підприємства на результати його діяльності свідчить, що зазвичай дослідження даної проблематики ґрунтуються на теорії агентських відносин. Основною тезою даної теорії є обґрунтування причини виникнення агентських витрат, пов'язаних із необхідністю здійснення власниками підприємств контролю за найманими менеджерами (агентами), яким вони делегували свої повноваження з управління активами організації.

У 1976 році М. Дженсен та У. Меклінг висунули гіпотезу про те, що менеджери, які володіють невеликими пакетами акцій (або не володіють взагалі), вважатимуть за краще «витягувати» з компанії різні негрошові вигоди, а не максимізувати вартість компанії [12, с. 330], що породжує необхідність використання методів внутрішнього корпоративного контролю за діяльністю менеджерів. При цьому за наявності великої кількості акціонерів, кожен з яких володіє незначним пакетом акцій, а отже отримує незначну частину сукупного доходу, стимули власників до здійснення присипливого контролю за діяльністю компанії, суттєво знижені. Найбільш простим механізмом усунення неефективності, що породжується її розпорошеністю, є концентрація влас-

Таблиця 1. Критерії оптимізації організаційно-правової форми господарювання

Критерій	Характеристика критерію	Цільове значення критерію
Специфікація прав власності	При виборі форми організації бізнесу слід обирати ті з них, нормативно-правове регулювання діяльності яких є чітко визначеним, що сприятиме ефективному використанню ресурсів (фінансових, виробничих тощо)	max*
Обсяг фінансового капіталу	Врахування необхідності акумуляції фінансових ресурсів з мінімальною вартістю та мінімальними трансакційними витратами	max
Ризики втрати контролю	Контроль за ступенем зниження фінансової незалежності підприємства та концентрацією капіталу	min
Витрати, пов'язані із реєстрацією та публічним звітуванням підприємства	Врахування наявності різних законодавчих та нормативно-процедурних вимог, що регламентують процес створення та функціонування підприємства	min

* max/ min – максимізація/ мінімізація критерію у процесі оптимізації структури власності.
Джерело: складено автором.

ності, оскільки власники крупних пакетів акцій або найбільших паїв (у випадку партнерств) мають більш сильну мотивацію та більші можливості щодо здійснення контролю.

Водночас концентрація власності призводить до появи певних витрат, а саме:

- приватні вигоди контролю (private benefits of control), які виявляються у отриманні мажоритарними власниками додаткових переваг від контролю за діяльністю менеджерів. Власники крупних пакетів акцій мають важелі впливу на прийняття тих рішень, які сприяють максимізації їх власних вигід та позбавляють дрібних акціонерів їх долі залишкового доходу;
- збільшення витрат щодо залучення додаткового капіталу внаслідок зниження ліквідності акцій або скорочення можливостей диверсифікації вкладень інвесторів, на що звертають особливу увагу Е. Фама та М. Дженсен [13, с. 310]. Також збільшення концентрації призводить до скорочення кількості операцій на ринку, що знижує можливості моніторингу менеджменту з боку інших учасників ринку.

Другий напрям досліджень щодо виявлення зв'язку між структурою власності та результатами діяльності підприємств пов'язаний з ідентифікацією типу власника, якому належить найбільша частка капіталу. Дослідниками виокремлюють такі основні типи власників: менеджери (власники-інсайтери), зовнішні інвестори (власники-аутсайтери), працівники, держава [14]. Цільові функції різних типів власників та витрати контролю за діяльністю організації не є однаковими, що й зумовлює різний вплив структури власності на ефективність господарської діяльності підприємства та його ринкову вартість.

Таким чином, враховуючи вищенаведене, можна узагальнити, що основний зміст оптимізації структури власності полягає у зміні як складу власників (акціонерів, учасників), так і структури володіння власністю (ступеня концентрації капіталу) з метою забезпечення ефективного функціонування господарюючого суб'єкта. Зважаючи на стратегічне значення та визначальний вплив структури власності на результативність діяльності підприємства, представимо критерії оптимізації структури власності у табл. 2.

Однак зауважимо, що ризики ворожого поглинання та рейдерства можуть збільшуватися зі зростанням рівня про-

зорості структури власності. Тому для збалансування даних критеріїв необхідне впровадження ефективної системи превентивних заходів, що підвищать рівень захисту власності акціонерів (диверсифікація та реструктуризація активів, контроль за «борговим» портфелем, компенсаційні парашути, подвійний клас акцій тощо).

Реструктуризація структури власності найчастіше призводить до змінення структури капіталу підприємства. Згідно з підходом І. Бланка формування оптимальної структури фінансових джерел суб'єкта господарювання досягається при збалансуванні коефіцієнтів фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу) та фінансової стійкості, за рахунок чого досягається максимізація ринкової вартості підприємства [17, с. 443]. Інакше кажучи, оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення між власним та позиковим капіталом, яке забезпечує оптимальне поєднання ризику та доходності, що, власне, й максимізує ринкову вартість акції (або ринкову вартість всього капіталу).

Традиційно дослідниками виокремлюються три основні критерії оптимізації структури капіталу підприємства: фінансова рентабельність, середньозважена вартість капіталу, фінансові ризики (табл. 3) [17, с. 443].

Вочевидь, що абсолютизація використання зазначених критеріїв у практичній діяльності підприємств є недопустимою. Так, максимізація фінансової рентабельності, як правило, призводить до погіршення фінансового стану підприємства внаслідок збільшення ризиків неплатоспроможності та ймовірності банкрутства. З іншого боку, оскільки вартість позикового капіталу є порівняно більш низькою, ніж вартість власного капіталу, оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації середньозваженої вартості капіталу може призвести до формування капіталу підприємства за рахунок 100%-го позикового капіталу, що також знизить його фінансову стійкість.

Отже, як зазначають В.М. Мельник та Н.В. Бичкова, при оптимізації структури капіталу найбільш доцільним є дотримання певного балансу між критеріями фінансової рентабельності та фінансової стійкості, що досягається шляхом перевищення темпів зростання активів над темпами зростання рівня боргового навантаження [2, с. 163].

Таблиця 2. Критерії оптимізації структури власності

Критерій	Характеристика критерію	Цільове значення критерію
Приватні вигоди контролю	Наявність особливих привілеїв та можливостей отримання додаткових фінансових вигід у власників контрольних пакетів акцій призводить до експропріації інтересів інших акціонерів, що обумовлює виникнення конфлікту інтересів та зниження ринкової вартості компанії	min*
Ризики ворожого поглинання та рейдерства	Контроль за рівнем консолідації акціонерного капіталу, обсягами кредиторської заборгованості, дивідендними виплатами	min
Прозорість структури власності	Всі акціонери або учасники підприємства повинні бути реальними власниками, відсутні номінальні акціонери, реалізується юридично визначена система управління та підпорядкування, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості підприємства	max

* max/ min – максимізація/ мінімізація критерію у процесі оптимізації структури власності.
Джерело: складено автором.

Таблиця 3. Критерії оптимізації структури капіталу

Критерій	Характеристика критерію	Цільове значення критерію
Фінансова рентабельність (рентабельність власного капіталу)	Полягає в знаходженні пропорції між власним та позиковим капіталом, за якої рівень додаткового прибутку на власний капітал, що генерується за рахунок залучення позикового капіталу, буде максимальним (ефект фінансового левериджу)	max*
Середньозважена вартість капіталу	На основі багатоваріантних розрахунків вартості власного та позикового капіталу за різних умов отримання та обслуговування фінансових джерел, знаходиться таке співвідношення складових капіталу, за якого його вартість буде мінімальною	min
Фінансові ризики	Ґрунтується на основі диференційованого вибору джерел фінансування позаобігових та обігових активів в залежності від відношення власників та менеджерів до фінансового ризику (консервативний, помірний, агресивний)	min

* max/ min – максимізація/ мінімізація критерію у процесі оптимізації структури власності.

Джерело: складено автором.

Таким чином, оптимізація структури капіталу підприємства як компонента його фінансової архітектури полягає у визначенні оптимальних пропорцій використання власного і позикового капіталу на основі обраного критерію оптимізації джерел фінансування із врахуванням чинників, що забезпечують найбільш ефективне використання капіталу в певних умовах (стадія життєвого циклу, економічна кон'юнктура, галузева належність підприємства, рівень концентрації власного капіталу тощо).

Особливо слід наголосити, що проблема оптимізації структури капіталу певним чином вирішується за допомогою побудови ефективної системи корпоративного управління, яка, окрім інших переваг, забезпечує підприємство додатковими можливостями щодо залучення капіталу та зниження його вартості. Це досягається внаслідок підвищення довіри з боку потенційних інвесторів до підприємств з чітко відрегульованою системою корпоративних відносин, що позитивно впливає на їх капіталізацію. Таким чином, підвищення якості корпоративного управління виступає необхідною умовою оптимізації фінансової архітектури підприємства у контексті реалізації його цільової функції.

Корпоративне управління згідно з тлумаченням Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) відноситься до внутрішніх засобів забезпечення діяльності компаній і контролю над ними та визначає механізми, за допомогою яких формуються цілі компанії, засоби їх досягнення та методи контролю за її діяльністю [18, с. 2]. У широкому сенсі корпоративне управління включає комплекс відносин (організаційно-економічних, правових, господарських) між учасниками корпоративних відносин: правлінням (менеджментом, адміністрацією) компанії, її радою директорів (наглядовою радою), акціонерами (власниками) та іншими заінтересованими сторонами (стейкхолдерами).

Кожен з учасників корпоративних відносин має свої інтереси, різноспрямованість яких може призвести до виникнення корпоративних конфліктів. У свою чергу, належним чином відрегульована система корпоративного управління упереджує появу конфліктів, а при їх виникненні – сприяє їх вирішенню за допомогою дотримання принципів корпора-

тивного управління та формування відповідних організаційних структур (органів управління).

До основних принципів корпоративного управління відносять [19, с. 32]:

- захист та дотримання прав акціонерів;
- забезпечення рівноправного відношення до всіх стейкхолдерів компанії;
- своєчасне та повне розкриття інформації про діяльність, продуктивність, власність та фінансовий стан компанії;
- ефективний контроль над діяльністю виконаних органів з боку наглядової ради (ради директорів), а також звітність цієї ради перед компанією та її власниками.

Реалізація принципів ефективного корпоративного управління забезпечує довгострокове зростання продуктивності підприємств та підвищує добробут і розвиток суспільства в цілому.

Отже, процес оптимізації системи корпоративного управління слід спрямовувати на дотримання даних принципів з метою підвищення якості корпоративного управління. Однак слід підкреслити, що якість корпоративного управління дуже важко об'єктивно кількісно оцінити, що зумовлює використання умовних критеріїв оптимізації системи корпоративного управління, а саме:

1) захист інтересів власників як основних стейкхолдерів підприємства – полягає в забезпеченні захисту отримання доходів та здійсненні контролю над активами, фінансовими потоками та менеджментом шляхом побудови системи контрольних модулів між власниками та менеджментом (ревізійна комісія, офіційний аудитор, корпоративний секретаріат, персональний контролінг, незалежні члени наглядової ради) [20, с. 122];

2) узгодження та збалансування корпоративних інтересів стейкхолдерів реалізується за допомогою впровадження принципів (відкритість, системність, значущість та своєчасність, нівелювання конфліктів) та функціональних напрямів корпоративної соціальної відповідальності бізнесу (права людини, трудові відносини, чесна операційна діяльність, захист навколишнього середовища, захист прав споживачів, розвиток місцевих громад та співпраця з ними);

З) інформаційна прозорість – наявність в доступі (або отримання на вимогу користувачів) фінансової та нефінансової інформації про діяльність та стан компанії, ведення фінансової звітності згідно з вимогами міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО), проведення регулярного внутрішнього та зовнішнього аудиту, розкриття інформації про винагороду членів наглядової ради, топ–менеджменту, дивідендних виплатах, угодах із заінтересованими сторонами тощо.

Окрім зазначених векторів оптимізації системи корпоративного управління, слід також звернути увагу на те, що підвищення якості механізмів та організації системи корпоративного контролю потребує певних витрат коштів та часу, особливо на початкових етапах реалізації оптимізаційних заходів. Зокрема, підприємство буде зобов'язане сплачувати певну винагороду зовнішнім консультантам з питань корпоративного менеджменту, аудиторам, юридичним консультантам. Вельми дорогими можуть виявитися витрати на підвищення інформаційної прозорості (транспарентності) діяльності підприємства.

Також зазначимо, що впровадження нових практик та стандартів корпоративного управління вимагає часу на ознайомлення з ними управлінців, членів наглядової ради, що знижує оперативність виконання поточних завдань працівниками підприємства. Майже завжди виникає потреба в підвищенні кваліфікації менеджерського складу підприємства (тренінги, семінари тощо). Отже, при розробці заходів щодо оптимізації системи корпоративного управління слід реально зважувати очікувані вигоди з витратами на реалізацію цих заходів, тобто окремим критерієм також може виступати економічна ефективність реструктуризації корпоративної системи контролю, перевагою застосування якого є можливість його кількісного виміру.

Висновки

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що представлені критерії оптимізації фінансової архітектури підприємства у розрізі окремих її компонентів дозволяють визначити основні цільові напрями організаційно–фінансової реструктуризації підприємства в контексті формування ресурсного забезпечення його стійкого економічного зростання. При цьому слід наголосити, що потенційні зиски від оптимізації фінансової архітектури отримуватимуть підприємства, що знаходяться у кризовому стані із високою ймовірністю банкрутства, оскільки оптимізація елементів фінансової будови підприємства сприятиме покращенню показників платоспроможності та ліквідності. Отже, результати даної роботи будуть використані автором у подальших дослідженнях, присвячених розгляду механізму оптимізації фінансової архітектури збиткових підприємств.

Список використаних джерел

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.

2. Фінансова архітектура національних корпорацій та її вплив на ефективність фінансової діяльності: монографія / В.М. Мельник, Н.В. Бичкова. – Тернопіль: Астон, 2012. – 244 с.

3. Майборода О.В. Оптимізація фінансових потоків промислового підприємства: теоретичні аспекти питання / О.В. Майборода // Економіка розвитку. 2012. №1(61). – С. 107–110.

4. Математические методы оптимизации и экономическая теория / Пер. с англ. Г.И. Жуковой, Ф.Я. Кельмана. – М.: Айрис–пресс, 2002. – 576 с.

5. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://fincontrolling.com.ua/documents/FinControlling_2010-11Student.pdf

6. Березинец И.В. Изменение организационно–правовой формы российских компаний: взаимосвязь с финансовыми результатами деятельности / И.В. Березинец, Ю.Б. Ильина // Вестник СПбГУ. – Сер. 8. 2008. Вып. 1. С. 31–52.

7. Brickley J.A. The Choice of Organizational Form: The Case of Franchising / J.A. Brickley, F.H. Dark // Journal of Financial Economics. 1987. Vol. 2. – №18. – P. 401–420.

8. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА–М., 2004. – 416 с.

9. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА–М, 1999. – 560 с.

10. Коуз Р.Г. Природа фирмы / Теория фирмы: под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая газета, 1995. – С. 12–32.

11. Demsetz H. The Structure of Corporate ownership: Causes and Consequences / H. Demsetz, K. Lehn // Journal of Political Economy. – 1985. – Vol. 93. – P. 1155–1177.

12. Jensen M. The Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Capital Structure / M. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. – P. 305–360.

13. Fama E. Separation of Ownership and Control / E. Fama, M. Jensen // Journal of Law and Economics. – 1983. – Vol. 26 (2). – P. 301–325.

14. Кузнецов П. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ «голубых фишек» фондового рынка // П. Кузнецов, А. Муравьев / Научные доклады РПЭИ. – М., 2002. – 64 с.

15. Удальцов В.Е. Влияние структуры собственности на инвестиционную активность российских компаний / В.Е. Удальцов // Аудит и финансовый анализ. 2008. – №5. – С. 301–313.

16. Капеллюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности / Р.И. Капеллюшников // Вопросы экономики. 2001. – №12. – С. 103–124.

17. Бланк И. Основы финансового менеджмента. Т. 1. – К.: Ника–Центр, 1999. – Т. 1. – 590 с.

18. Принципы корпоративного управления ОЕСР / OECD Publications, 1999. С. 37.

19. Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління: Навчальний посібник. – Х.: Еспада, 2003. – 688 с.

20. Булатов А.Н. Методические инструменты комплексной оценки эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации: дис. ... к.э.н.: 08.00.05 / А.Н. Булатов. – Казань, 2001. – 183 с.

Методичні підходи до оцінювання рівня збалансованості інтересів акціонерів в акціонерних товариствах пивобезалкогольної промисловості

У статті запропоновано методичні підходи до інтегральної оцінки рівня економічної зацікавленості акціонерів у володінні акціями корпорацій пивобезалкогольної промисловості та оцінки рівня організаційних умов для дотримання інтересів акціонерів.

Ключові слова: корпорація, конфлікт, економічні інтереси, організаційні умови, дивіденди, ринкова вартість акції.

В статье предложены методические подходы к интегральной оценке уровня экономической заинтересованности акционеров во владении акциями корпораций пивобезалкогольной промышленности и оценке уровня организационных условий для соблюдения интересов акционеров.

Ключевые слова: корпорация, конфликт, экономические интересы, организационные условия, дивиденды, рыночная стоимость акции.

The methodical approaches of the integral estimation of level of the economic interest of shareholders in the stockholding of corporations of beerbrewing industry and level of organizational terms for the observance of interests of shareholders are offered in the article.

Keywords: corporation, conflict, economic interests, organizational terms, dividends, share market value.

Постановка проблеми. Наслідком порушення балансу інтересів акціонерів є виникнення корпоративних конфліктів. У вузькому розумінні корпоративний конфлікт можна визначити як наявність істотних розбіжностей, що виникають всередині товариства між його учасниками (акціонерами), а також між учасниками (акціонерами) і самим товариством в особі його органів управління. Економічна основа будь-якого корпоративного конфлікту витікає з природи акціонерної власності, метою якої є привласнення частини матеріальних благ на частку корпоративних прав у вигляді дивідендів, частки прибутку та зростання ринкової вартості акції. Відсутність задоволення інтересу акціонера стає причиною майбутнього назрівання корпоративного конфлікту. Тому актуальним є питання

дослідження стану відносин корпорації та зацікавлених осіб, який ґрунтується на балансі їх економічних інтересів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження питань формування збалансованої системи взаємовідносин між корпорацією та зацікавленими особами відносяться до таких, які достатньо широко досліджуються в економічній літературі [1–8]. Однак недостатність наукових досліджень щодо оцінювання та аналізу рівня збалансованості таких відносин та формування такого механізму управління, який відповідає економічним інтересам усіх зацікавлених осіб, дуже часто є причиною конфлікту в корпораціях.

Мета статті. З використанням запропонованого авторського підходу оцінити рівень збалансованості економічних інтересів акціонерів та організаційні умови для їх формування.

Виклад основного матеріалу. Економічні інтереси акціонерів пов'язані з ефективною дивідендною політикою, яка задовольняє їх короткострокові цілі в отриманні дивідендів та зростанні ринкової вартості акцій.

Оцінка дивідендної політики корпорацій пивобезалкогольної промисловості, здійснена на основі розрахунку дивіденду на одну акцію, дозволила виявити політику нульового дивіденду у більшості корпорацій галузі.

Основними причинами невиплати дивідендів у корпораціях пивобезалкогольної промисловості є відсутність прибутку або накопичення власних джерел розвитку.

Серед досліджених корпорацій пивобезалкогольної промисловості лише в двох (ПАТ «Хмельницький обласний пивзавод» та ПАТ «Оболонь») здійснювалася епізодична виплата дивідендів за простими акціями.

Дослідження існуючої та потенційно можливої дивідендної політики на прикладі провідних корпорацій України, яким сумарно належало в 2010 році 54% ринку пива в Україні, дозволило виявити різну наявність достатньої величини чистого прибутку, за рахунок якого може бути здійснена виплата дивідендів.

Однак природно, що в умовах значної залежності ефективності діяльності корпорацій від ризиків зовнішнього середо-

Таблиця 1. Дивіденди на одну просту акцію, грн.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ПАТ «Сан ІнБев Україна»	0	0	0	0	0	0	0	0
ПАТ «ПБК «Славутич»	0	0	0	0	0	0	0	0
ПАТ «Хмельницький обласний пивзавод»	0	0	19,873	23,847	23,85	0	0	0
ПАТ «Оболонь»	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д	65,72	0

вища, більша частина яких носить непередбачуваний та невизначений характер, корпорації використовують можливе джерело виплати дивідендів (прибуток) як резерв покриття майбутніх збитків. Іншою причиною обмеженості виплати дивідендів є мажоритарний характер власності більшості провідних корпорацій України. В умовах повного контролю з боку одного власника його політика розвитку корпорації буде визначальною при прийнятті адекватної дивідендної політики.

Роль ринкової вартості в задоволенні економічних інтересів акціонерів закладена в основній меті діяльності товариств у ринковій економіці. Адже основною метою діяльності акціонерного товариства є зростання добробуту акціонерів, основним інструментом такого зростання є ринкова вартість акції.

Ринкова вартість є інтегральним виразом очікувань інвестора щодо отримання майбутніх доходів на акцію. Очікування інвестора формуються під впливом низки факторів, як залежних від ефективності діяльності корпорації, так і факторів зовнішнього середовища.

Проведена оцінка динаміки внутрішнього потенціалу для зростання ринкової вартості корпорацій пивобезалкогольної промисловості дозволяє провести інтегральне оцінювання інтересів власників щодо акцій обраних корпорацій. Така оцінка стане частковим поясненням існуючої в даних корпораціях політики нульового дивіденду.

Оскільки номінальна вартість акції обраних корпорацій має різну грошову розмірність, що впливає на кількість акцій, для цілей полегшення візуального сприйняття відмінностей в потенціалі внутрішньої ефективності акції було проведено процедуру консолідації акцій і приведення всіх показників ефективності до співставного вигляду.

Так, за даними розрахунків консолідації акцій, найвищий внутрішній потенціал зростання ринкової вартості своїх акцій має ПАТ «Оболонь». Про це свідчать вищі порівняно з іншими корпораціями показники оцінювання потенціалу акції (рис. 1).

Отже, виходячи з проведеного дослідження можна допустити, що серед розглянутих корпорацій найвищу зацікав-

леність в утримуванні акцій мають власники корпоративних прав ПАТ «Оболонь».

Для інтегральної оцінки рівня збалансованості економічних інтересів акціонерів запропоновано методичні підходи до кількісного оцінювання потенціалу зростання дивідендних виплат та внутрішнього потенціалу зростання ринкової вартості акцій досліджуваних товариств.

Для оцінювання внутрішнього потенціалу зростання ринкової вартості запропоновано використання темпу зростання чистого прибутку на одну акцію та чистих активів на одну акцію. Оскільки на економічні показники, що розглядаються, значний вплив має як внутрішній потенціал корпорації, який формується під впливом результатів її діяльності, так і очікування акціонерів та інвесторів майбутнього зростання, які формуються під вплив еволюції розвитку корпорації в часі, для інтегрального оцінювання був обраний порівняльний часовий період 2004–2011 років.

Розрахунок темпів зростання інструментів економічного інтересу здійснювався на основі дослідження темпів зростання дивідендів на одну акцію та внутрішнього потенціалу зростання ринкової вартості акції. Ринкова вартість акції в розрахунок не приймалася в силу відсутності постійного обігу акцій на біржі. Оскільки дивіденди за досліджуваний період у корпораціях не виплачувалися, середній темп зростання прийнятий на рівні одиниці (табл. 2).

За даними табл. 2, найвищий рівень підтримки економічних інтересів акціонерів має ПАТ «Сан Ін Бев Україна», оскільки його інтегральне значення зростання економічної забезпеченості інтересів акціонерів становить 11,9, що в 7,5 раза вище, ніж у ПАТ «Оболонь», та у 108 разів вище, ніж у ПАТ «ПБК «Славутич».

Наслідком порушення балансу інтересів акціонерів є виникнення корпоративних конфліктів. У вузькому розумінні корпоративний конфлікт можна визначити як наявність істотних розбіжностей, що виникають усередині товариства між його учасниками (акціонерами), а також між учасниками (акціоне-

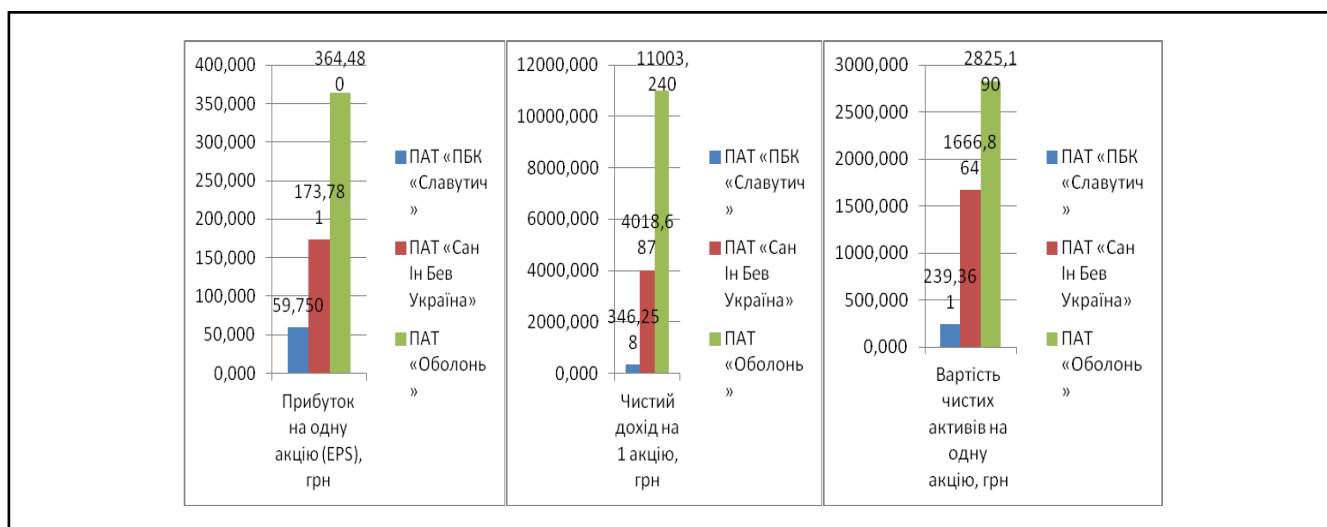


Рисунок 1. Показники оцінки внутрішнього потенціалу зростання ринкової вартості акцій корпорацій пивобезалкогольної промисловості в 2011–2012 роках

Таблиця 2. Інтегральне оцінювання економічних інтересів акціонерів

	Середній темп зростання, частка			Інтегральний середній темп зростання, частка
	дивідендів на одну акцію	прибутку на одну акцію	чистих активів на одну акцію	
ПАТ «Оболонь»	1	1,67	1,56	1,6
ПАТ «Сан Ін Бев Україна»	1	2,30	142,99	11,9
ПАТ «ПБК «Славутич»	1	0,14	0,08	0,11

рами) і самим товариством в особі його органів управління. Економічна основа будь-якого корпоративного конфлікту витікає з природи акціонерної власності, метою якої є привласнення частини матеріальних благ на частку корпоративних прав у вигляді дивідендів, частки прибутку та зростання ринкової вартості акції. Відсутність задоволення інтересу акціонера стає причиною майбутнього назрівання корпоративного конфлікту. Організаційні підстави для виникнення корпоративного конфлікту пов'язані з побудованою в корпорації системою корпоративного управління, зокрема з формуванням системи виборних органів (наглядової ради, ревізійної комісії), формуванням призначених органів (правління), напрямами стратегічного розвитку корпорації, змінами статутного капіталу, прийнятими внутрішньо корпоративними положеннями тощо.

Для оцінки організаційного забезпечення попередження виникнення конфліктів було запропоновано методичні підходи до оцінки забезпечення корпорації органами, які попереджають їх виникнення. Оцінка організаційного забезпечення попередження конфліктів здійснювалася з використанням інформації про стан корпоративного управління, розміщеної на сайті Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України», та використанням методу експертного оцінювання.

Оскільки основу корпоративного управління становлять виборні та призначені органи, від ефективності діяльності яких залежить стан збалансованості інтересів учасників корпоративних відносин та можливість попередження виникнення корпоративних конфліктів, тому оцінка організаційного забезпечення умов для збалансованості інтересів акціонерів здійснювалася на основі дослідження їх діяльності.

З використанням означених вище підходів було виявлено, що серед досліджуваних корпорацій найвищий рівень організаційного забезпечення збалансованості інтересів власників та корпорації має ПАТ «Оболонь» (табл. 3).

Щодо впливу структури акціонерного капіталу на збалансованість інтересів акціонерів, слід відзначити, що практика корпоративного управління за період побудови ринкової економіки в Україні дозволила виявити залежність конфліктів акціонерів від частки корпоративних прав, що їм належать. Так, найбільше корпоративних конфліктів виникає у товариств, де власність належить обмеженій кількості осіб зі значними пакетами корпоративних прав.

За дослідженнями журналу «Вісник McKinsey» в інвесторів більше довіри викликають компанії зі значною кількістю міноритарних акціонерів, оскільки вони несуть в собі менший ризик конфлікту інтересів.

Корпорації пивобезалкогольної промисловості відносять до тих, власність на корпоративні права в яких належить мажоритарним власникам. У випадку консолідації значного пакету акцій в руках одного власника ймовірність виникнення корпоративного конфлікту є незначною, тому при оцінці впливу структури акціонерного капіталу на формування балансу інтересів таким корпораціям був присвоєний найвищий бал.

Побудова гістограми значень умов організаційного забезпечення дотримання балансу інтересів акціонерів в корпораціях дозволяє візуально виявити найбільше значення збалансованості інтересів у ПАТ «Оболонь». Причинами високого рівня сформованості системи захисту інтересів акціонерів є висока активність наглядової ради та ревізійної комісії товариства. Найнижче значення кількісної оцінки умов

Таблиця 3. Оцінка умов для забезпечення балансу інтересів в корпораціях пивобезалкогольної промисловості

	Вага	ПАТ «Сан ІнБев Україна»	ПАТ «Оболонь»	ПАТ «Луцький пивзавод»	ПАТ «ПБК «Славутич»	ПАТ «ПБК «Радомишль»	ПАТ «ПБК «КРИМ»
Середня кількість позачергових зборів за 2002–2011 роки	0,1	0,3	0	0	2	0,7	0
Кількість засідань наглядової ради на рік	0,25	1	44	4	4	30	4
Кількість засідань ревізійної комісії на рік	0,25	1	12	1	2	3	1
Наявність відділу внутрішнього аудиту	0,15	0	1	0	1	0	0
Кількість зовнішніх аудитів на рік	0,15	1,5 (більше разів на рік)	1 (раз на рік)	1	1,5	1	1
Корпоративний секретар	0,1	–	–	–	–	–	1
Середньозважене значення	1	0,755	14,300	1,400	2,075	8,470	1,500
Розкриття інформації і прозорість	0–0,5	0,5	0,4	0,2	0,5	0,3	0,5
Структура акціонерного капіталу (частка найбільшого власника)	0–0,5	0,5	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5
Всього	1	1,755	14,900	1,900	2,975	9,270	2,500

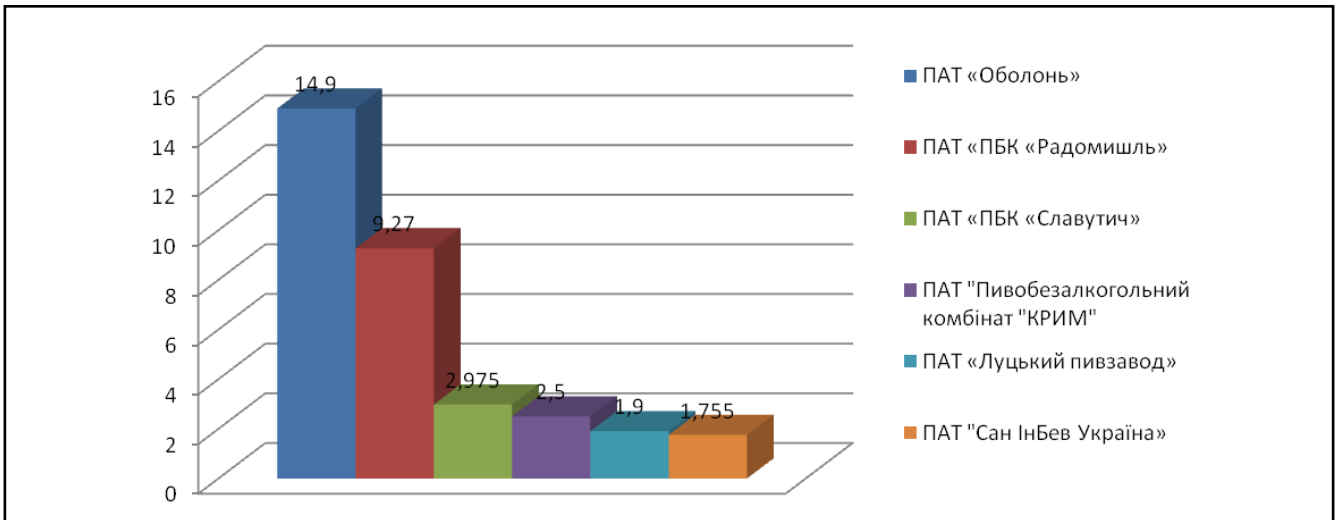


Рисунок 2. Інтегральна оцінка умов для забезпечення збалансованості інтересів акціонерів у корпораціях пивобезалкогольної промисловості

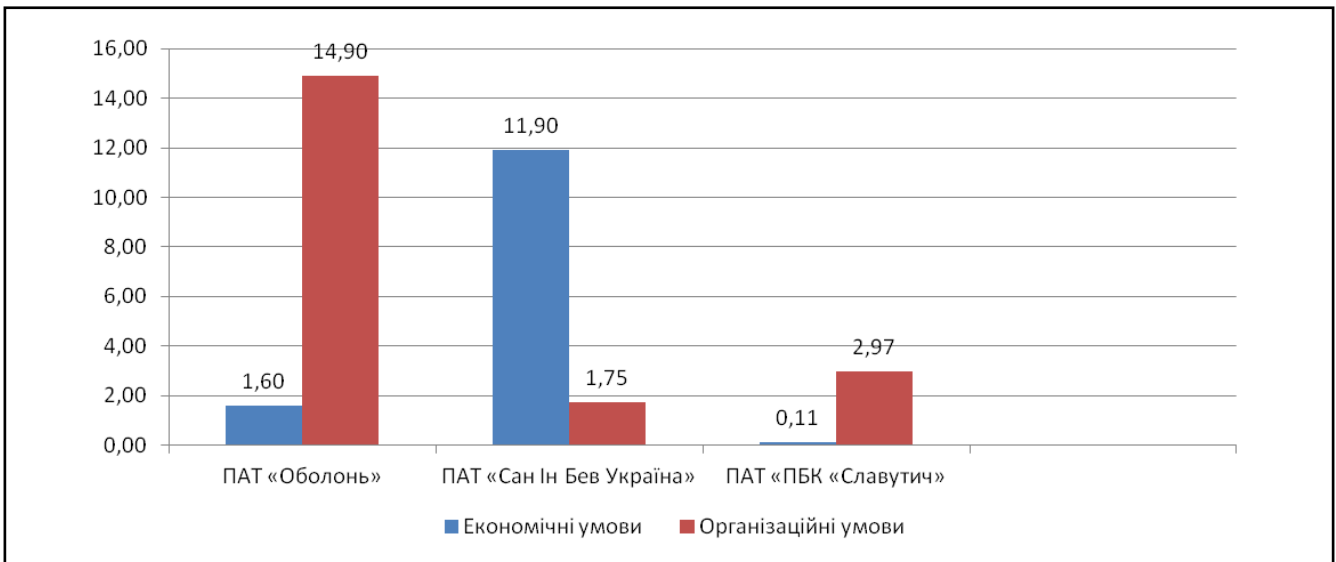


Рисунок 3. Оцінка рівня організаційного та економічного забезпечення умов балансу інтересів акціонерів та корпорації

для формування збалансованості інтересів акціонерів спостерігається у ПАТ «Сан ІнБев Україна» (рис. 2).

Для порівняння організаційного і економічного забезпечення балансу інтересів власників та корпорації переведемо відсоткові значення інтегрального середнього темпу зростання у бали з коефіцієнтом $1\% = 1$ балу.

Висновки

На основі проведених порівнянь організаційних та економічних умов для формування збалансованої системи взаємовідносин акціонерів та корпорації можна зробити такі висновки:

1. Найкращий рівень організаційного забезпечення умов для формування збалансованої системи взаємовідносин має ПАТ «Оболонь». Причинами високого рівня контролю за діяльністю корпорації зі сторони виборних та призначених органів є наявність факту ворожого скуповування акцій корпорації конкурентом «Сармат», що призвело до активності участі виборних органів в діяльності ПАТ «Оболонь». Негативний вплив кризи 2008–2009 років призвів до погіршення результатів діяльності корпорації, що вплинуло на зниження рівня економічних інтересів акціонерів.

2. Найвищі показники динаміки розвитку економічних умов збалансованої системи взаємовідносин між акціонерами та корпорацією має ПАТ «Сан Ін Бев Україна». За період 2004–2011 років корпорація забезпечила зростання прибутку на одну акцію на рівні 230%, на 43% зросла вартість чистих активів на одну акцію. Вказані тенденції є частковим поясненням зростання курсової вартості акції (в 2009 році – 4500%, в 2010 році – 7500%).

3. Організаційне забезпечення умов балансу інтересів корпорації перебуває на невисокому рівні порівняно з ПАТ «Оболонь» та ПАТ «ПБК «Славутич». Поясненням такого становища є наявність іноземної власника в корпорації, який приніс в корпорацію жорстку систему контролю та підпорядкованість, що частково виключає можливості виникнення дисбалансу інтересів всіх зацікавлених осіб.

4. ПАТ «ПБК «Славутич» демонструє невисокий порівняно з іншими досліджуваними корпораціями рівень економічних умов для задоволення економічних інтересів своїх акціонерів і дещо вищий рівень організаційних умов.

5. Представлене співвідношення організаційних та економічних умов для задоволення економічних інтересів акціонерів у корпораціях пивобезалкогольної промисловості є поясненням існуючих значень курсової вартості їх акцій та визначає напрями подальшого зростання для забезпечення зростання економічних показників.

Список використаних джерел

1. Борщ А.Г. Управління капіталом акціонерних агропромислових підприємств / Борщ А.Г., Борщ О.Г. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу // http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Agro-in/2011_1-3/BORSCH.pdf
2. Приймак І.І. Дивідендна політика як стратегія підприємства у сфері розподілу прибутку. [Електрон. ресурс] / Приймак І.І., Байдала М.М. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_1/18.pdf

3. Рогов Г.К. Фінансові аспекти захисту прав міноритарних акціонерів / Г.К. Рогов // Фінанси України. 2008. №1. С. 86–92.

4. Салига К. Дивідендна політика підприємства як напрям покращення його інвестиційної привабливості / Салига К., Стринадоко А. // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 8. Ч. 2. – С. 59–61.

5. Сисой Ю.В. Формування дивідендної політики сучасних підприємств: зарубіжний досвід та вітчизняні особливості. [Електрон. ресурс] / Сисой Ю.В. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_1/tom1/368.pdf

6. Сисой Ю.В. Формування дивідендної політики сучасних підприємств: зарубіжний досвід та вітчизняні особливості. [Електрон. ресурс] / Сисой Ю.В. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_1/tom1/368.pdf

7. Стельмах М. Дивідендна політика: зарубіжний корпоративний досвід і українські реалії / Стельмах М. // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 7. – С. 202–206.

8. Харченко Н.В. Аналіз практики дивідендних виплат / Харченко Н.В. // Вісник Полтавської державної аграрної академії. Економіка. – 2012. – №1 – С. 149–152.

А.Д. КУХАРУК,

аспірант, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Оцінка стабільності формування конкурентних можливостей поліграфічних підприємств

У статті запропоновано коригування розрахованого рівня конкурентоспроможності підприємства на рівень стабільності формування конкурентних можливостей. Проведено оцінку діяльності поліграфічних підприємств щодо стабільності формування конкурентних можливостей.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні можливості, стабільність, критерії, оцінка.

В статье предложена поправка рассчитанного уровня конкурентоспособности предприятия на уровень стабильности формирования конкурентных возможностей. Проведена оценка деятельности полиграфических предприятий относительно стабильности формирования конкурентных возможностей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные возможности, стабильность, критерии, оценка.

The article suggests correcting of calculated company's competitiveness index due to the level of sustainability of creating the competitive capability. The article evaluates the activity of printing companies on sustainability of creating the competitive capability.

Keywords: competitiveness, competitive capability, sustainability, criteria, evaluation.

Постановка проблеми. З розвитком теоретико-методологічної бази дослідження діяльності суб'єктів господарювання в умовах ринку все більшої складності набуває вибір оптимального методу оцінки конкурентоспроможності підприємства. У свою чергу, неадекватні результати оцінки призводять до необґрунтованих та неефективних заходів управління підприємницькою діяльністю. Поряд із ґрунтовним вивченням концепції конкурентоспроможності підприємства у сучасній науковій літературі досить стисло та суперечливо описана роль економічної стійкості підприємства у формуванні рівня конкурентоспроможності останнього.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальні засади формування економічної, зокрема фінансової, стійкості та стабільності підприємства знайшли відображення у роботах таких авторів, як О.В. Ареф'єва, І.А. Дмитрієв, А.В. Кравець, Г.А. Мохонько, Н.Б. Проценко, Н.В. Шандова, Н.О. Шпак та ін. Разом із тим недостатньо вивченою залишається концепція економічної стабільності у контексті

конкурентоспроможності підприємства. Спробу синтезу явищ економічної стійкості та конкурентоспроможності зробили Н.В. Коваленко [1] та О.С. Харитонova [2] та ін. Поряд із наявними напрацюваннями у даній сфері мають місце суперечності між сутністю понять «стійкість», «стабільність» та методами оцінки показників рівня економічної стійкості та стабільності.

Метою статті є удосконалення науково-методичних аспектів оцінки конкурентоспроможності поліграфічних підприємств шляхом введення та розрахунку показника стабільності формування конкурентних можливостей.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, вагому роль у вдосконаленні науково-методичних аспектів оцінки конкурентоспроможності підприємств має зіграти доповнення оцінки рівня конкурентоспроможності оцінкою показників економічної стабільності підприємства, а саме стабільності формування конкурентних можливостей.

У науковій літературі поняття стійкості та стабільності часто ототожнюються.

У роботі [3] автори зазначають, що трактування стабільності закордонних та вітчизняних авторів мають єдине коріння – не схильність до істотних змін як у бік погіршення, так і у бік покращення.

Інші автори [4] розуміють під економічною стабільністю підприємства здатність останнього, під впливом дестабілізаційних чинників, ефективно здійснювати виробничо-господарську діяльність, формувати якісний стратегічний потенціал, підтримувати заданий рівень конкурентоспроможності та результативності у довгостроковій перспективі з економічною вигодою та фінансовою незалежністю для підприємства. Дане твердження не є таким, що передбачає відсутність покращення показників підприємства хоча б тому, що утримання сталого рівня конкурентоспроможності передбачає прагнення підприємства до постійної переваги над конкурентом.

О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська [5] описують економічну стійкість підприємства як захищеність усіх сторін діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, здатність до швидкого усунення різноманітних загроз, пристосованість до зовнішніх умов.

На нашу думку, саме термін «пристосованість», або «адаптованість», підприємства до зовнішніх умов найвлучніше інтерпретує «економічну стабільність», у той час як «захищеність» або «протистояння» більше корелює із «економічною стійкістю». Так само можна стверджувати про деяке ототожнення понять «економічна стійкість» та «економічна стабільність» іншими дослідниками у роботах [1, 2, 6–8].

У роботі [9] викладено досить широкий список критеріїв конкурентоспроможності підприємства, проте показник стійкості зустрічається лише у фінансовому аспекті.

А.В. Кравець [10] досить ґрунтовно описує процедуру оцінки фінансової стійкості підприємств, що максимально корелює із теоретичною базою даного питання. Врахо-

вуючи, що стійкість передбачає відсутність спаду та коливань, автор досить слушно пропонує розрахунок п'яти інтегральних показників фінансової стійкості, що повно відображають найголовніші аспекти фінансів підприємств та репрезентують порівняння критеріїв фінансової стійкості у динаміці.

Вводячи у дослідження конкурентоспроможності підприємства показник стабільності формування конкурентних можливостей, ми розуміємо під абсолютною стабільністю відсутність коливань, спаду та зростання показників діяльності підприємства за досліджуваний період. Якщо б ми досліджували характер розвитку конкурентних переваг, то використовували б поняття «стійкість», що визначалося б як здатність підприємства протистояти конкурентному тиску та зберігати належний рівень конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі.

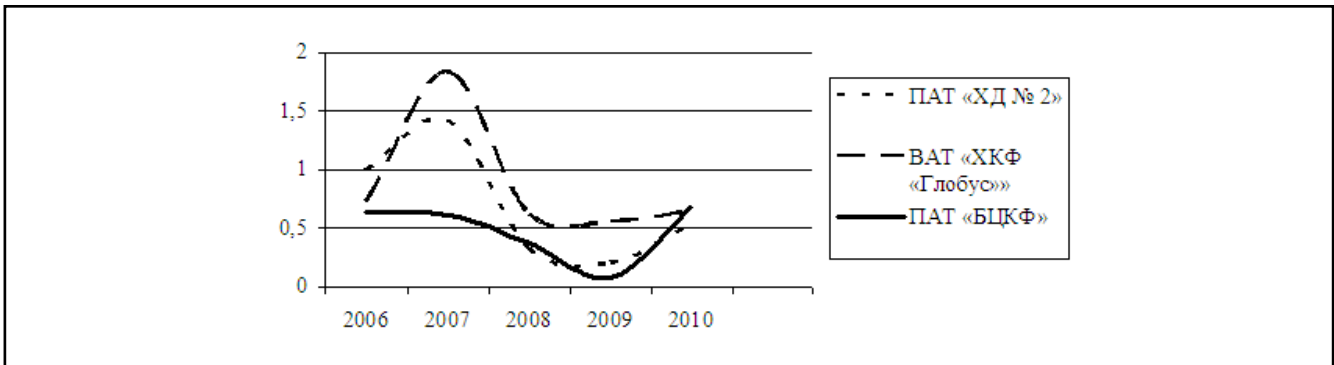
Ми здійснили оцінку конкурентоспроможності трьох поліграфічних підприємств (ПАТ «Харківська друкарня №2», ВАТ «Харківська книжкова фабрика «Глобус», ПАТ «Білоцерківська книжкова фабрика»), використовуючи метод, що поєднує теорію ефективної конкуренції та індексний метод. За допомогою середньозваженої арифметичної, з урахуванням вагових коефіцієнтів, підсумовувалися три групи показників: фінансової конформативності (відповідності), виробничого потенціалу та ефективності кадрової політики. Інформаційним джерелом для розрахунків слугував сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [11]. Графічна інтерпретація рівня конкурентоспроможності аналізованих підприємств наведена на рисунку.

Як видно із рисунку, наразі лідером серед досліджуваних підприємств є ПАТ «БЦКФ». Для кожного підприємства характерним є нестабільність розвитку. Отже, формування конкурентних можливостей зазнають коливань протягом останніх шести років.

Аналіз конкурентоспроможності в динаміці дозволяє простежити здатність підприємства формувати стабільні можливості до вдосконалення своєї діяльності. За умови мінімальності ринку тенденція зростання рівня конкурентоспроможності свідчить про здатність швидкої протидії (стійкості) підприємства негативним ринковим факторам.

З іншого боку, можемо простежити деяку аналогію побудованих кривих на графіку. Це пов'язано із тим, що всі одиничні та групові показники конкурентоспроможності, що були розраховані згідно з описаною раніше методикою, є індексами, а особливості розвитку всіх трьох підприємств мають схожий характер, до того ж на аналізований період припадає економічна криза.

Ми припускаємо, що додатковою умовою оцінки конкурентоспроможності підприємства має стати коригування розрахованого рівня конкурентоспроможності на ступінь варіації рівня стабільності формування конкурентних можливостей $C_{к.м.}$. З цієї позиції для визначення рівня $C_{к.м.}$ ми пропонуємо використовувати формулу:



Динаміка показників конкурентоспроможності поліграфічних підприємств, 2006–2010 роки

$$C_{к.м.} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n \frac{\sigma_i}{\bar{x}_i}}{\sum_{i=1}^n \bar{x}_i}, \quad (1)$$

де σ_i – середнє квадратичне відхилення за сукупністю i -го критерію фінансової конформативності, $\bar{x}_i$ – середній показник i -го критерію фінансової конформативності.

Підкреслимо, що даний розрахунок справедливий лише за умови циклічного характеру зміни одиничних показників конкурентоспроможності.

Розглянемо особливості оцінки стабільності формування конкурентних можливостей аналізованих вище підприємств на прикладі фінансового аспекту їхньої діяльності (фінансових конкурентних можливостей). Фінансові показники діяльності підприємств наведені в табл. 1.

Як видно з табл. 1, коефіцієнт рентабельності виробничої діяльності $P_{вир}$ часто набуває від'ємних значень, що пов'язано зі збитковістю підприємств у відповідні роки. При наявності від'ємних значень середніх величин квадратичний коефіцієнт варіації, що фігурує в чисельнику дробу з формули (1), набуватиме також від'ємних значень. Квадратичний коефіцієнт варіації показує, на скільки відсотків у середньому відрізняються індивідуальні значення ознаки від середнього значення за сукупністю. Враховуючи дану його

природу, нам необхідно позбутися від'ємних значень первинних даних для розрахунку $C_{к.м.}(K_{авт}, K_{моб}, K_{л}, P_{вир})$.

Враховуючи, що від'ємні значення за підприємствами притаманні переважно показнику $P_{вир}$, ми пропонуємо здійснити стандартизацію даного показника.

Під стандартизацією в даному випадку ми розуміємо відображення значень рентабельності виробничої діяльності на проміжку $[0; 1]$. Фактично це означає, що нам необхідно замінити дійсний розмах варіації на розмах $P_{вир} = \overline{0,1}$.

Логічна формула перенесення дійсних значень $P_{вир}$ на відрізок R_i від 0 до 1 виглядатиме таким чином:

$$R_i = \frac{(x_{\max} - x_{\min}) \cdot \frac{1}{(x_{\max} - x_{\min})}}{2} + 0,5 = 1, \quad (2)$$

де $x_{\min}$ – мінімальне значення $P_{вир}$ за сукупністю, $x_{\max}$ – максимальне значення $P_{вир}$; $x_{\min} = -1$, $x_{\max} = 1$.

Здійснимо стандартизацію показників рентабельності аналізованих підприємств.

Значення показника $P_{вир}$ ПАТ «ХД №2» варіює у межах від $-0,390$ до $0,204$.

Маючи на меті представити діапазон такий діапазон R у межах від 0 до 1, справедливим буде стверджувати наступне:

$$y_{iR_i+1} = y_{iR_i} + \frac{\Delta x_{iR} - x_{i-1R}}{R_x}, \quad (3)$$

Таблиця 1. Одиничні незважені коефіцієнти конкурентоспроможності поліграфічних підприємств, 2006–2010 роки

Підприємство	Показники	Роки				
		2006	2007	2008	2009	2010
ПАТ «ХД №2»	$K_{авт}$	0,907	0,952	0,834	0,583	0,512
	$K_{моб}$	0,469	0,568	0,474	0,293	0,950
	$K_{л}$	0,313	1,273	0,056	0,009	0,004
	$P_{вир}$	0,204	0,024	-0,390	-0,337	0,029
ВАТ «ХКФ «Глобус»	$K_{авт}$	0,860	0,822	0,490	0,548	0,678
	$K_{моб}$	0,464	0,570	0,409	0,451	0,568
	$K_{л}$	0,267	1,806	0,075	0,022	0,067
	$P_{вир}$	0,007	0,058	0,092	0,044	0,039
ПАТ «БЦКФ»	$K_{авт}$	0,449	0,373	0,254	0,219	0,285
	$K_{моб}$	-0,329	0,204	0,185	0,223	0,878
	$K_{л}$	0,026	0,180	0,005	0,005	0,358
	$P_{вир}$	0,145	0,042	-0,011	-0,134	-0,004

Таблиця 2. Стандартизація показників $P_{\text{вир}}$ ПАТ «ХД №2»

Дійсні значення $P_{\text{вир}}$	$\Delta x_{tR} - x_{t-1R}$	$\frac{\Delta x_{tR} - x_{t-1R}}{R_x}, R_x = 0,594^*$	Стандартизовані значення $P_{\text{вир}}, y_{R_1}$
-0,390	-	-	0
-0,337	0,053	0,089	0,089
0,024	0,361	0,608	0,697
0,029	0,005	0,008	0,705
0,204	0,175	0,295	1

* Примітка: значення R_x розраховується як розмах варіації: $R_x = x_{\text{max}} - x_{\text{min}} = 0,204 - (-0,390) = 0,594$.

де y_{tR_1+1} – значення $P_{\text{вир}}$ наступній після 0 точці діапазону R_1 від 0 до 1.

Тоді маємо наступні перетворення значень рентабельності виробничої діяльності ПАТ «ХД №2» (табл. 2).

Маємо $C_{\text{к.м.}}$ ПАТ «ХД №2» на рівні

$$C_{\text{к.м.}} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n \frac{\sigma_i}{\bar{x}_i}}{\sum_{i=1}^n \bar{x}_i} = \frac{\frac{\sigma_{K_{\text{аот}}}}{\bar{x}_{K_{\text{аот}}}} + \frac{\sigma_{K_{\text{моб}}}}{\bar{x}_{K_{\text{моб}}}} + \frac{\sigma_{K_s}}{\bar{x}_{K_s}} + \frac{\sigma_{P_{\text{вир}}}}{\bar{x}_{P_{\text{вир}}}}}{4} = 1 - 0,71 = 0,29.$$

При проведенні аналогічної стандартизації $P_{\text{вир}}$ показники $C_{\text{к.м.}}$ ВАТ «ХКФ «Глобус» та ПАТ «БЦКФ» становлять відповідно 0,37 та 0,06. Отже, незважаючи на найвищий рівень конкурентоспроможності у групі, ПАТ «БЦКФ» має найменш стабільний рівень розвитку, що може поставити під сумнів надійність підприємства як постачальника послуг.

Висновки

Таким чином, стабільність формування конкурентних можливостей виступає як вираження здатності підприємства формувати стабільний рівень ресурсів конкурентоспроможності, мінімізувати рівень ризику банкрутства. Запропонована формула розрахунку коефіцієнту $C_{\text{к.м.}}$ враховує фактор змінності (варіації) показників, що формують передумови стабільності формування конкурентних можливостей підприємством.

Необхідно зазначити, що описаний вище методичний підхід до аналізу можливостей підприємства з позиції дослідження варіації одиничних критеріїв враховує лише фінансовий аспект конкурентоспроможності. Проте, застосувавши інші кількісні або оцінені в балах якісні критерії конкурентоспроможності, за допомогою формули (1) рівень стабільності може бути досліджений у будь-якому іншому аспекті конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел

1. Коваленко Н.В. Вплив підвищення економічної стійкості промислових підприємств на їх конкурентоспроможність в умовах еконо-

мічної кризи // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №2 (6). – С. 22–26.

2. Харитонова О.С. Економічна стійкість підприємств як основа забезпечення його конкурентоспроможності: автореферат дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.С. Харитонова; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2008. – 18 с.

3. Дмитрієв І.А., Сологуб О.М. Використання методу контент-аналізу для оцінки економічної стабільності // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. пр., ХНАДУ. – 2008. – Вип. 12. – С. 18–25.

4. Шпак Н.О., Романишин М.І. Економічна стабільність підприємства: сутність та її складові. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltn/19_10/248_Szpak_19_10.pdf.

5. Ареф'єва О.В., Городинська Д.М. Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С. 106–111.

6. Мошонько Г.А. Теоретичні підходи до визначення економічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі / Г.А. Мошонько // Інвестиції: практика і досвід. – 2008. – №23. – С. 28–31.

7. Проценко Н.Б. Методологічні аспекти оцінки економічної стійкості підприємств / Н.Б. Проценко // Регіональна економіка. – 2007. – №2. – С. 86–94.

8. Шандова Н.В. Управління процесами розвитку підприємств машинобудування // Економічний простір. – 2009. – №21. – С. 276–282.

9. Боровських Н. Конкурентные стратегии: методология формирования и развития / Н. Боровських // Маркетинг. – 2005. – №2. – С. 37–48.

10. Кравець А.В. Оцінка фінансової стійкості акціонерних товариств у системі забезпечення стабільності та ефективного розвитку їх фінансово-кредитного механізму. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2011_4/index.htm.

11. Сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Інформаційна база. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua

Маркетинговий стратегічний аналіз однорідної групи молокопереробних підприємств

Виділимо однорідну групу молокопереробних підприємств, метою яких є повне опанування регіональних ринків та в майбутньому можливий вихід на загальний український молочний ринок. Визначаємо чіткі цілі та фактори однорідності групи. Проведемо загальний теоретичний маркетинговий стратегічний аналіз цієї групи підприємств та визначимо відповідні стратегії.

Ключові слова: однорідна група підприємств, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз, стратегічний аналіз.

Выделим однородную группу молокоперерабатывающих предприятий, целью которых является полное завоевание региональных рынков и в будущем возможен выход на общий украинский молочный рынок. Определяем четкие цели и факторы однородности группы. Проведем общий теоретический маркетинговый стратегический анализ этой группы предприятий и определим соответствующие стратегии.

Ключевые слова: однородная группа предприятий, SWOT-анализ, SPACE-анализ, стратегический анализ.

Isolate a homogenous group dairying industry, which aim to complete mastery of regional markets, and the future possible way the overall Ukrainian dairy market. Define clear goals and factors homogeneity of the group. Draw a general theoretical analysis of the strategic marketing group of businesses and identify strategies.

Keywords: homogeneous group of companies, SWOT-analysis, SPACE - analysis, strategic analysis.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови, які характеризуються мінливістю та складністю кон'юнктури ринку, посиленням конкуренції, швидкими та непередбачуваними змінами законодавства, зумовили розвиток стратегічного аналізу. Аналіз «стратегічного рівня» підприємства – це аналіз, в якому внутрішні характеристики одного підприємства порівнюються з параметрами діяльності інших. Порівняльна характеристика дає змогу виявити основні внутрішні чинники конкурентоспроможності, які забезпечать підприємству довготривале функціонування та розвиток в умовах несталого й динамічного оточення.

Застосування результатів стратегічного аналізу дає змогу підприємствам своєчасно та адекватно реагувати на зміни в середовищі їхнього функціонування та формувати конкурентні переваги, що в довготерміновій перспективі забезпечать зростання вартості господарських одиниць та досягнення ними стратегічних завдань.

Перед стратегічним аналізом підприємств галузі необхідно визначити однорідність групи, що потрібно досліджувати. Оскільки дослідження неоднорідних груп підприємств не принесе результату.

Однорідні групи – це певні групи підприємств, що схожі за своїми параметрами: витрати на маркетинг, кількість працівників, обсяг продажу тощо.

У даній статті ми пропонуємо об'єднання підприємств саме за тими параметрами, що підходять для нашої галузі: маркетинг, виробництво молока, кількість працюючих на заводі, товарна політика, політика ціноутворення та стратегія реалізації продукції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико-методологічні аспекти стратегічного управління і стратегічного аналізу розкрито в роботах І. Ансоффа, М. Потрера, Ф. Котлер, А.Ф. Павленко, Н.В. Куденко, В.Г. Герасимчук, Ю.І. Черняк.

Мета статті – провести загальний теоретичний маркетинговий стратегічний аналіз однорідної групи молокопереробних підприємств та визначити відповідні стратегії.

Виклад основного матеріалу. Виберемо Київську область, в якій працює понад 60 молокопереробних підприємств (з урахуванням м. Київ).

Оберемо такі підприємства: ЗАТ «Маслозавод» (П1), ЗАТ «Рокитнянський маслозавод» (П2), ЗАТ «КАГМА» (П3), ЗАТ «Бровари-молоко» (П4) – це модернізовані підприємства по переробці молочної сировини і виробництву на сучасному обладнанні в умовах високої гігієни молочної продукції та масла тваринного походження з повною автоматизацією виробничих процесів, що відповідають європейським стандартам і нормативам.

Якість сировини і продукції на цих підприємствах ретельно перевіряють власні лабораторії, спостерігаючи за всіма фізико-хімічними, мікробіологічними і радіологічними показниками. Процес прийому сировини, обробки та кінцевого приготування продукції повністю автоматизовано. Відбір та аналіз проходить на всіх етапах технологічного процесу – від контролю якості сировини, допоміжних матеріалів, харчових компонентів до виходу готової продукції. На обраних молокопереробних підприємствах діють лабораторії – приймання молока, хімічна, радіологічна та мікробіологічна.

У групі молокопереробних підприємств постійно забезпечується високий рівень якості продукції завдяки використанню новітніх передових технологій, впровадженню комп'ютеризованого регулювання та контролю технологічних процесів.

Підприємства працюють з багатьма як західними, так і іноземними постачальниками матеріалів, які забезпечують технічну підтримку, постачання пакувальних матеріалів, технологічного обладнання, інгредієнтів. Серед них: «Тетра Пак» (Швеція) і Alfa Laval (Швеція), Elopak (Фінляндія), Hahn (Германія), Chr. Hansen (Данія), IFF (Голландія), «ТВП Україна», «Рубіжанський картонно-паперовий комбінат».

Продукція цієї групи підприємств реалізується як на регіональному, так і на національному ринках, але основним ринком збуту залишається м. Київ.

Ці підприємства постійно відстежують розвиток ринку молочних продуктів, проводять маркетингові стратегічні дослідження, вивчають попит та оперативно реагують на зміни ринку: вимірюють ринкову частку, аналізують конкурентні позиції, визначають області і шляхи вдосконалень для досягнення встановлених цілей.

На підставі щорічної програми проведення внутрішніх аудитів постійно проводяться аудиторські перевірки цих підприємств з метою визначення результативності та ефективності діяльності, самооцінки, вивчення можливостей, визначення слабких і сильних сторін для вдосконалення діяльності структурних підрозділів.

Відомо, що політика в сфері якості спрямована насамперед на задоволення потреб та очікувань споживачів, персоналу, охорону навколишнього середовища, безпеку праці. Діяльність підприємств передбачає зміцнення кадрового персоналу, підвищення професійного рівня працівників усіх структурних підрозділів. На підприємствах було впроваджено систему управління якістю на відповідність вимогам стандарту ДСТУ ISO 9001 – 2001, яка увібрала в себе передовий світовий досвід забезпечення високоякісної продукції на всіх етапах виробництва.

Виділимо маркетингові стратегічні цілі, які притаманні одnorідній групі молокопереробних підприємств:

- збільшення обсягів виробництва, завантаження виробничих потужностей і зменшення собівартості продукції;
- розширення зони сировини за спеціально розробленою програмою;
- створення нового бренду і проникнення на ринок;
- модернізація (реконструкція) виробництва;
- стабільна робота на ринку і виробництво без збитків;
- реорганізація відділу продажу;
- автоматизація адміністрації та бухгалтерського обліку, оснований на єдиній інформаційній системі;
- вихід на новий рівень сучасного виробництва унікальної продукції (біолінія, йогурти) та укріплення торгової марки;
- закріплення ринкових позицій на стратегічно важливих ринках збуту.

На першому етапі проведемо загальний теоретичний маркетинговий стратегічний аналіз цієї групи підприємств, виділивши фактори зовнішнього макросередовища, сильні та слабкі сторони підприємств, та побудуємо матрицю SWOT-аналізу.

Фактори зовнішнього макросередовища та їх вплив на підприємство приведені в табл. 1.

Сильні та слабкі сторони молокопереробних підприємств з одnorідної групи підприємств приведені в табл. 2.

Побудуємо матрицю SWOT-аналізу (табл. 3) шляхом зіставлення сильних і слабких сторін молокопереробних підприємств з одnorідної групи підприємств з можливостями й загрозами ринку.

Отже, загальною маркетинговою стратегією розвитку в одnorідній групі підприємств може бути стратегія претендента на лідерство у власних нішах. При цьому підприємства мають оптимізувати виробництва, вдосконалювати технологію і проводити агресивну маркетингову політику з метою усунення конкурентів і завоювання лідерства на ринку.

Зауважимо, що стратегічна мета підприємств П1, П2, П3, П4 – високий рівень якості продукції і розширення асортименту.

Таблиця 1. Фактори зовнішнього макросередовища та їхній вплив на молокопереробне підприємство

Група факторів	Фактор	Вплив	Можливі стратегічні дії підприємства
1. Економічні	Зменшення обсягів виробництва молока (у зв'язку зі зменшенням поголів'я тварин). Зниження якості сировинної бази	(–)Зменшення ринку молокопродуктів	Сприяння у розробці програми розвитку тваринництва в країні шляхом наукових розробок на підприємстві або за його сприяння. Удосконалення систем управління якістю на підприємстві
2. Соціально-демографічні	Скасування ПДВ на дитячу молочну продукцію	(–)Погіршення рівня доходів населення країни, спадання народжуваності	Сприяння у розробці проекту по скасуванню ПДВ на дитячу молочну продукцію
3. Політичні	Відсутність стандартів на всі види молочної продукції	(–)Погіршення експортно-імпортних процесів в країні	Дотримання міжнародних стандартів до моменту введення національних
4. Конкуренція	Підвищення цін на молоко в зв'язку з посиленням конкуренції	(–)Збільшення нереалізованої продукції на підприємствах	Ведення конкурентної стратегії зниження витрат, яка дозволяє зменшити ціни і тим самим збільшити частку ринку
5. Географічні	Концентрація постачальників сировини біля переробних підприємств	(+)Покращення логістичних зв'язків постачальниками сировини	Проектування дочірніх підприємств у зоні концентрації постачальників сировини
6. Технологічні	Активний процес модернізації технологій в галузі	(–)Моральне старіння діючих технологій. (+)Можливість удосконалення технологічного процесу	Розробка проекту введення нових технологій з подальшою утилізацією морально-застарілого обладнання

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Сильні та слабкі сторони молокопереробних підприємств з однорідної групи підприємств

Підсистеми внутрішнього середовища	Сильні сторони	Слабкі сторони
Якість	Високоякісна продукція, наявність власних лабораторій	Невисока якість сировини, що постачається
Матеріально-технічне постачання	Значна кількість постачальників, наявність логістичного відділу	Невисока якість сировини, що постачається
Виробництво	Модернізація виробничого обладнання, постійне удосконалення технологічних процесів	Залишки морально застарілого обладнання, висока енергомісткість виробництва
Планування	Наявність системи планових документів	Часткове недотримання планових показників
Соціальне забезпечення	Повний соціальний пакет (пільги, оздоровчий відпочинок, святкові заходи)	Не простежується
Фінанси	Прибутковість, фінансова стабільність	Незначна заборгованість, невеликі розміри кредитів
Технічне забезпечення	Повне технічне забезпечення невикористаного персоналу	Не повна комп'ютеризація виробничого процесу
Збут	Ефективна збутова мережа	Відокремленість збутової мережі
Менеджмент	Чітко побудована організаційна структура управління та система контролю діяльності підприємства	Бюрократичні засади управління, низький рівень розвитку аналітичних підсистем
Маркетинг	Постійний моніторинг ринку, розробка конкурентних стратегій, оновлюваність асортименту та конкурентоспроможність продукції	Не простежуються
Персонал	Висококваліфікований персонал, ефективна система мотивації	Поділ на неформальні групи, невідповідність деяких категорій працівників

Таблиця 3. Матриця SWOT-аналізу молокопереробних підприємств з однорідної групи підприємств

Матриця SWOT-аналізу	МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
	- Активний процес модернізації технологій. - Захоплення нових сегментів ринку. - Збільшення частки експорту. - Підвищення платоспроможності населення. - Зростання народжуваності	- Підвищення цін на сировину. - Зменшення обсягів виробництва молока. - Зниження якості сировинної бази. - Відсутність шляхів зовнішнього фінансування
СИЛЬНІ СТОРОНИ - Висока зацікавленість керівництва у розвитку підприємства, добре вивчений ринок, потреби покупців. - Лідерські позиції на ринку. - Модернізація виробничого обладнання. - Фінансова стабільність. - Кваліфікований персонал.	1. Сильні сторони і можливості - Розширення асортименту продукції й поліпшення її якості за рахунок використання нових технологій. - Збільшення продажів за рахунок подання продукції, орієнтованої для споживчих груп з різним рівнем доходів (вихід в нові сегменти). - Вихід на іноземний ринок. - Інвестування в нові види продукції	2. Сильні сторони і загрози - Зниження собівартості виробництва за рахунок використання нових технологій. - Введення технологічних процесів покращення якості сировини
СЛАБКІ СТОРОНИ - Висока енергомісткість виробництва. - Невисока якість сировини, що постачається. - Незначна заборгованість. - Недостатня кількість інвестованого капіталу	3. Слабкі сторони і можливості - Великі витрати на нову техніку можуть завадити втриманню позицій на даному ринку. - Невисока кваліфікація персоналу може стати на заваді застосуванню нових технологій	4. Слабкі сторони і загрози - Конкуренти можуть запропонувати продукцію більш високої якості. - Подорожчання сировини і низький рівень обслуговування може значно знизити конкурентоспроможність підприємства на ринку. - Проблеми соціально-економічного характеру і проблеми з законодавством погіршать систему збуту продукції

менту та завоювання провідних позицій на ринку в найближчій перспективі.

У табл. 4 представлені розрахунки за методом SPA-CE-аналізу для однорідної групи підприємств.

Таким чином, у табл. 5 приведені основні значення для різних стратегічних зон підприємств.

Отримані результати розрахунків наносимо на прямокутну систему координат, в якій кожна піввісь є поданням загального кри-

терію за групою (вертикальні осі направлені: FS (вверх), ES (вниз); горизонтальні осі направлені: CA (вліво), IS (вправо)). Кожний із вихідних критеріїв зображується як точка на відповідній півосі.

На рисунку зображено графіки експертних зважених оцінок за методом SPACE-аналізу в різних стратегічних зонах для однорідної групи підприємств.

Зауважимо, що в цілому підтверджується однорідність групи підприємств за положенням чотирикутників. Ви-

Таблиця 4. Експертна оцінка однорідної групи підприємств за факторами SPACE-аналізу

	Оцінка				Вага	Загальна оцінка			
	П1	П2	П3	П4		П1	П2	П3	П4
Стабільність економічного середовища ES									
Технологічні зміни	3	2	5	3	0,2	0,6	0,4	0,8	0,6
Темпи інфляції	1	1	2	2	0,4	0,4	0,4	0,4	0,8
Мінливість попиту	1	2	4	4	0,3	0,3	0,6	1,2	1,2
Діапазон цін конкуруючих продуктів	3	2	3	2	0,2	0,6	0,4	0,6	0,4
Перешкоди для доступу на ринок	3	1	4	3	0,4	1,2	0,4	1,2	1,2
Тиск конкурентів	2	2	2	3	0,3	0,6	0,6	0,6	0,9
Цінова еластичність попиту	1	1	4	4	0,4	0,4	0,4	1,6	1,6
Разом						4.1	3.2	6.2	6.7
Конкурентна перевага підприємства СА									
Частка ринку	1	1	2	2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4
Якість продукції	1	3	4	2	0,4	0,4	1,2	1,6	0,8
Життєвий цикл продукту	3	2	3	1	0,3	0,9	0,6	0,9	0,3
Цикл заміщення продукту	4	3	4	2	0,4	1,6	1,2	1,6	0,8
Лояльність покупців	4	3	3	2	0,4	1,6	1,2	1,2	0,8
Ступінь використання потужностей конкурентами	1	1	1	0	0,3	0,3	0,3	0,3	0
Вертикальна інтеграція	2	0	3	1	0,1	0,2	0	0,3	0,1
Разом						5.2	4.7	6.3	3.2
Фінансовий потенціал фірми FS									
Прибуток від інвестицій	5	4	4	1	0,4	2,0	1,6	1,6	0,4
Фінансова залежність	2	3	2	2	0,3	0,6	0,9	0,6	0,6
Ліквідність	4	3	3	3	0,2	0,8	0,6	0,6	0,6
Необхідний / наявний капітал	4	5	5	4	0,4	1,6	2,0	2,0	1,2
Потік грошових коштів	4	4	4	1	0,2	0,8	0,8	0,8	0,2
Легкість виходу з ринку	2	2	2	1	0,5	1	1,0	1,0	0,5
Ризик підприємства	5	4	4	1	0,3	1,5	1,2	1,2	0,3
Разом						8.3	6.1	5.8	4.2
Потенціал галузі IS									
Потенціал зростання	3	3	3	2	0,2	0,6	0,6	0,6	0,4
Потенціал прибутку	3	3	3	2	0,3	0,9	0,9	0,9	0,6
Фінансова стабільність	1	1	2	1	0,5	0,5	0,5	1,0	0,5
Рівень технології	4	3	4	3	0,4	1,6	1,2	1,6	1,2
Коефіцієнт використання ресурсів	4	4	4	3	0,3	1,2	1,2	1,2	0,9
Легкість доступу на ринок	3	3	3	2	0,4	1,2	1,2	1,2	0,8
Продуктивність, задіяння виробничих потужностей	2	2	3	2	0,2	0,6	0,6	0,6	0,4
Разом						4.3	3.9	7.3	4.8

Таблиця 5. Основні показники діяльності однорідної групи підприємств за методом SPACE-аналізу

Молокопереробні підприємства	ES Стабільність економічного середовища	CA Конкурентна перевага підприємства	FS Фінансовий потенціал підприємства	IS Потенціал галузі
П1	4,1	5,2	8,3	4,3
П2	3,2	4,7	6,1	3,9
П3	6,2	7,3	5,8	7,3
П4	6,6	3,2	4,2	4,8

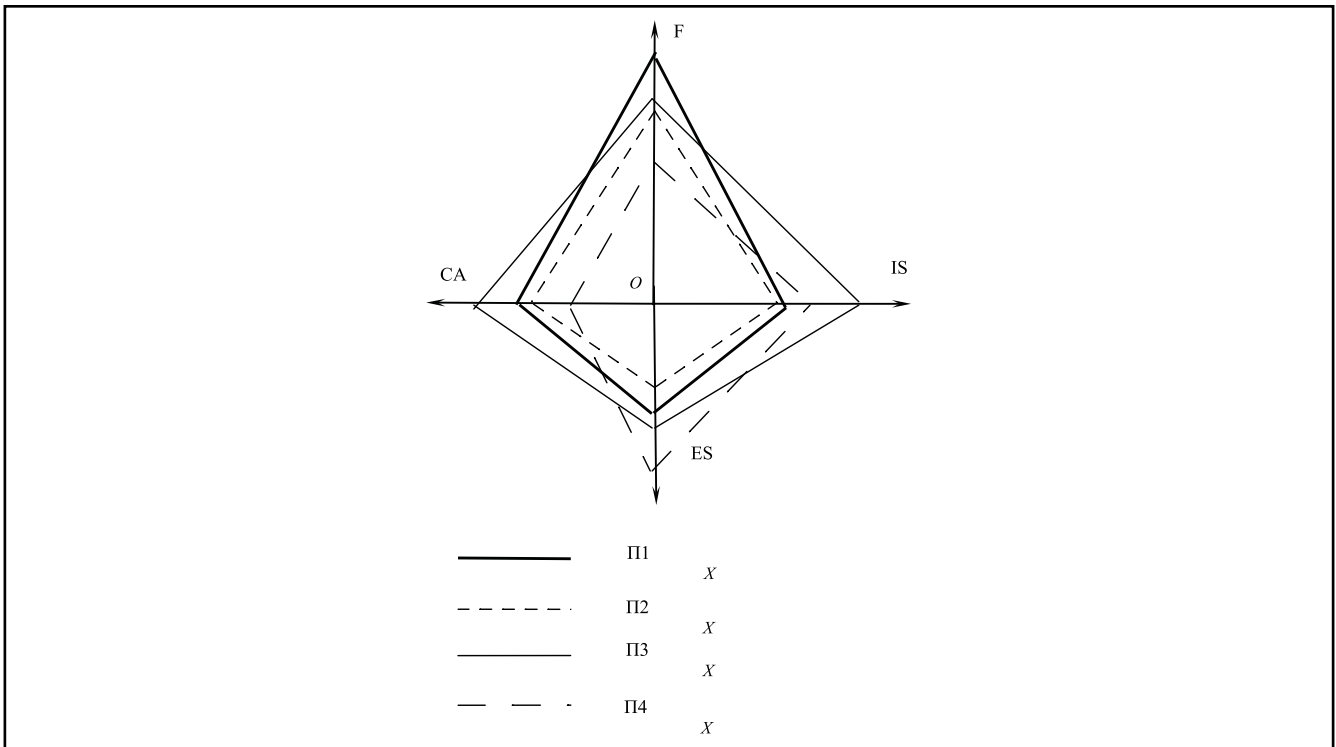
мальовується суцільне маркетингове стратегічне центральне ядро, що обумовлюється однорідністю маркетингових стратегічних цілей досліджуваних підприємств. Перше підприємство більше тяжіє до зростання фінансового потенціалу, а четверте – до стабільності економічного середовища, хоча обидва втрачають на протилежних напрямках. Це пояснюється недостатнім розвитком цих маркетингових стратегічних напрямів, що приводить до втрати симетрії.

Як видно з рисунку, параметр фінансовий потенціал П 1 має найвищу оцінку. Підприємство знаходиться в квадраті агресивної стратегічної зони.

Ця позиція характерна для привабливих галузей в стабільному оточенні. Аналізована фірма має незаперечну конкурентну перевагу і може зберегти їх з використанням наявного фінансового потенціалу.

Рекомендовані стратегії для П1:

- 1) пошук кандидатів на поглинання у власній і суміжній галузях;
- 2) розвиток ринку, тобто збільшення частки ринку підприємства;
- 3) розвиток товару, а саме: концентрація ресурсів на продуктах, що забезпечують найбільшу перевагу над конкурентами.



Зображення різних стратегічних зон досліджуваної групи підприємств за методом SPACE-аналізу

Поведінка підприємства – це поведінка розвідника. Прагнення досліджувати якнайбільше альтернатив, нежорстких, децентралізований контроль, не завжди повне використання ресурсів.

Як видно з рисунку, параметр конкурентна перевага П3 має найвищу оцінку. Підприємство знаходиться в квадраті консервативної стратегічної зони стратегічної зони. Цей стан звичайно спостерігається на стабільних ринках з низькими темпами зростання. В цьому випадку зусилля концентруються на фінансовій стабілізації. Найважливішим чинником є конкурентоспроможність продукту.

Рекомендовані стратегії для П3:

- 1) прагнення збільшити частку своєї продукції на ринку;
- 2) виведення своєї продукції на ринок в нових географічних районах;
- 3) прагнення збільшити обсяг реалізації через поліпшення або модифікацію своєї продукції.

Як видно з рисунку, стабільність економічного середовища П4 має найвищу оцінку.

Ця позиція характерна для привабливих галузей в стабільному оточенні. Аналізоване підприємство має незаперечну конкурентну перевагу і може зберегти їх з використанням наявного фінансового потенціалу.

Рекомендовані стратегії для П4:

- 1) розвиток ринку, тобто збільшення частки ринку підприємства;
- 2) розвиток товару, а саме: концентрація ресурсів на продуктах, що забезпечують найбільшу перевагу над конкурентами.

Як видно з рисунку, у П2 із усіх параметрів фінансовий потенціал П 2 має найбільше значення оцінку. Підприємство знаходиться в квадраті агресивної стратегічної зони.

Рекомендовані стратегії для П2:

- 1) розвиток ринку, тобто збільшення частки ринку підприємства;
- 2) розвиток товару, а саме: концентрація ресурсів на продуктах, що забезпечують найбільшу перевагу над конкурентами.

Поведінка підприємства – це поведінка розвідника. Прагнення досліджувати якнайбільше альтернатив, нежорстких, децентралізований контроль, не завжди повне використання ресурсів.

У цілому можна зробити висновок, що підтверджена однорідність підприємств за маркетинговими стратегіями, що було оцінено за методом SPACE-аналізу в різних стратегічних зонах.

Із рисунку видно, що найкращий результат у симетрії та опуклості за методом SPACE-аналізу дає третє підприємство (ЗАТ «КАГМА»).

Висновки

1. Розглянуто однорідну групу модернізованих молокопереробних підприємств по переробці молочної сировини і виробництву молочних продуктів, метою яких є повне опанування регіональних ринків. Виділено маркетингові стратегічні цілі, які притаманні однорідній групі молокопереробних підприємств.

2. Проведено загальний теоретичний маркетинговий стратегічний аналіз цієї групи підприємств, виділені фактори зовнішнього макросередовища, сильні та слабкі сторони підприємств та побудовано матрицю SWOT-аналізу. Показано, що загальною маркетинговою стратегією розвитку в

однорідній групі підприємств може бути стратегія претендента на лідерство у власних нішах. При цьому підприємства мають оптимізувати виробництва, вдосконалювати технологію і проводити агресивну маркетингову політику з метою усунення конкурентів і завоювання лідерства на ринку.

3. Представлені розрахунки за методом SPACE-аналізу і приведені основні значення для різних стратегічних зон для однорідної групи підприємств. Підтверджена однорідність підприємств за маркетинговими стратегіями, що було оцінено за методом SPACE-аналізу в різних стратегічних зонах.

4. Представлені основні господарські підрозділи обраної групи підприємств, їх конкуренти в полі ринкових відносин та основні конкуренти, що обрані за найбільшою ринковою часткою. Представлена порівняльна характеристика фірм-конкурентів для всіх підрозділів кожного підприємства з однорідної групи за такими показниками, як стандартизація якості продукції, потужності виробництва та його основних характеристик, розподілу сировинної зони, розподілу

ринків збуту, наявність асортименту продукції, доставки та цінової політики.

У цілому можна зробити висновок, що підтверджена однорідність обраної групи з чотирьох підприємств за маркетинговими стратегіями. Перед цими підприємствами стоїть завдання необхідності виділення фінансових коштів для певних підрозділів підприємств для інтенсифікації маркетингових зусиль з метою підвищення їх ринкових часток.

Список використаних джерел

1. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
2. Кревенс Дэвид В. Стратегический маркетинг. – 6-е изд.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 455 с.
3. Robinson R. Strategic Management / Robinson R.: Formulation, Implementation and Control. – Boston, 1991. – 590 p.
4. Tuominen K Managing Change: Practical Strategies for Competitive Advantage. – Milwaukee, Wisconsin: ASQ Quality Press, 2000.

Н.В. СТОРОЖУК,
аспірант, КНУБА

Шляхи вдосконалення економічного механізму забезпечення сталого розвитку в системі управління підприємством

У статті розглянута проблема ролі економічної діагностики в діяльності будівельного підприємства, цільове оцінювання його стану, тенденцій та перспектив розвитку на основі системи показників забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Ключові слова: будівельне підприємство, економічна діагностика, управлінські рішення.

В статье рассмотрена проблема роли экономической диагностики в деятельности строительного предприятия, целевое оценивание его состояния, тенденций и перспектив развития на основе системы показателей обеспечения принятия обоснованных управленческих решений.

Ключевые слова: строительное предприятие, экономическая диагностика, управленческие решения.

The paper considers the problem of the role of economic activity in the diagnosis of building businesses, targeted evaluation of its status, trends and prospects based on the scorecard of making sound management decisions.

Keywords: construction enterprise, the economic diagnosis, management decisions.

Постановка проблеми. Ситуація, в якій сьогодні доводиться здійснювати господарську діяльність підприємствам будь-якої форми власності і галузевої приналежності, є нестабільною, непрогнозованою і не позбавленою впливу несприятливих зовнішніх чинників. У цих умовах економічна діагностика діяльності підприємства передбачає цільове оцінювання його стану, тенденцій та перспектив розвитку на основі системи показників з метою інформаційного забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на усунення проблемних моментів та слабких аспектів організації чи використання можливостей і сильних позицій підприємства.

Метою статті є розробка нових шляхів вибору бізнес-індикаторів під час здійснення цільової діагностики фінансового стану та економічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи проблему сталого розвитку підприємства, необхідно відзначити, що підприємства як складні соціально-економічні системи характеризуються значною кількістю взаємодіючих елементів, різномірністю процесів їх взаємодії та підвладністю закономірностям і дії об'єктивних законів організації. Сталий розвиток – це спрямований рух з урахуванням обмежень, що

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

накладає зовнішнє оточення і потенціал підприємства. Ці обмеження визначають гармонійний симбіоз розвитку підприємства і навколишнього середовища, тому критерієм такого розвитку мають бути показники локальних потенціалів підприємства, значення яких надалі мають бути вищими, аніж сьогодні.

Під потенціалом сталого розвитку розуміємо сукупність ресурсів і можливостей, що дозволяють забезпечити збалансований еколого-соціально-економічний розвиток підприємства. Таким чином, формування потенціалу сталого розвитку підприємства має передбачати здатність до саморозвитку і прогресу підприємства, тобто забезпечення сталого зростання виробництва, створення надійних умов і гарантій для суб'єктів господарювання, створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій; раціональне використання природних ресурсів і збереження екологічної рівноваги в регіоні; стабільне підвищення якості життя. Діагностика передбачає виявлення диспропорцій, деформацій і недоліків у соціально-економічному розвитку. Через це діагностика має бути інструментом для підприємств щодо вироблення стратегії розвитку з метою збалансованого функціонування його економічної, екологічної та соціальної підсистем. Незаплановані деформації в процесі функціонування та розвитку будь-якої з підсистем призводять до втрати стійкості всієї системи. Особливо небажаною є втрата стійкості функціонування підприємствами, на ефективності роботи яких базується стратегія сталого еколого-економічного розвитку України. Практика засвідчує, що підприємства не можуть впливати на ті фактори, які стосуються макроекономіки. В цих умовах основні джерела забезпечення сталого розвитку лежать у сфері мікроекономіки, тобто всередині самих підприємств. Саме тому важливо вміти своєчасно і достовірно діагностувати ознаки можливого нестійкого стану та визначати шляхи вдосконалення економічного механізму забезпечення сталого розвитку в системі управління підприємством.

Аналіз теоретичних підходів щодо інтерпретації поняття «сталий розвиток» засвідчує наявність певних суперечностей у визначенні його сутності на макро- та мікрорівні. Трактуювання сталого розвитку на макрорівні передбачає необхідність збалансування економічних, екологічних та соціальних інтересів теперішніх та майбутніх поколінь шляхом створення соціально-орієнтованої економіки, що спирається на раціональне використання природних ресурсів та охорону навколишнього середовища. На мікрорівні сталий розвиток частіше ототожнюється зі стабільним економічним розвитком та стійким фінансовим станом. Тобто ігноруються екологічні та соціальні наслідки виробничої діяльності, що порушує змістовну сутність сталого розвитку, рамки якого окреслено визнаною у всьому світі концепцією. Такий підхід не тільки призводить до постійного збільшення антропогенного забруднення, а й гальмує економічний розвиток самого підприємства. Тому під сталим розвитком підприємства пропонується розу-

міти такий розвиток, при якому поліпшення його економічних показників не погіршує екологічних показників, а навпаки, забезпечує збалансованість досягнення еколого-економічних цілей та гарантує соціальну гармонію.

З позиції забезпечення сталого розвитку має значущість, стійкість виробничої, фінансової, техніко-технологічної та екологічної підсистем підприємства. Економічний механізм, що забезпечить сталий розвиток підприємств, буде забезпечувати сталий розвиток і систем вищого рівня: галузі, регіону, країни тощо. Будучи основною ланкою господарського комплексу, підприємство концентрує в собі всі ресурси виробництва. У зв'язку з цим об'єктивна оцінка можливостей підприємств, а також параметрів і характеристик їх еколого-економічного потенціалу мають дуже велике значення для ухвалення рішень. Максимально об'єктивну оцінку потенціалу можна отримати саме в ході економічної діагностики.

Усю сукупність рішень, які приймаються на підприємстві, поділяють на два види – тактичні рішення, націлені на використання наявного економічного потенціалу в теперішньому, і стратегічні, які стосуються процесів поповнення, створення економічного потенціалу та відповідають вимогам безпеки системи і лежать в основі стратегії підприємства. Така сукупність стратегічних рішень у розрізі характеру реагування на зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства дістала назву «стратегія економічної безпеки», яка складається з двох основних елементів – групи стратегій підтримки економічної безпеки (стратегії усунення існуючих загроз, запобігання можливим загрозам, компенсації збитку) та групи стратегій відновлення економічної безпеки (стратегії збільшення прибутків, зниження витрат, продажу активів, комплексна стратегія відновлення).

До основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства відносять:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технологічної незалежності, досягнення високої конкурентоспроможності суб'єкта господарювання;
- досягнення ефективності менеджменту, оптимальної організаційної структури управління підприємством;
- мінімізацію руйнівної дії результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісну правову захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці, досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів і відділів організації;
- ефективну організацію безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Оскільки економічна безпека підприємства має прямий причинно-наслідковий зв'язок із системою та результатами стратегічного планування розвитку, найважливішим етапом її забезпечення є прогнозування факторів впливу та показників економічної безпеки. Розробка стратегічного

плану має проводитися з урахуванням цілей виробництва, засобів і можливостей їхнього досягнення, конкурентного середовища, умов господарювання.

Стратегічний план економічної безпеки має включати:

- характеристики зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства;

- визначення та моніторинг факторів, що зміцнюють або руйнують стійкість соціально-економічного та фінансового станів на коротко- й середньострокову перспективу. Одна з цілей моніторингу економічної безпеки підприємства – це діагностика його стану на основі системи показників, що враховують специфічні галузеві особливості, найбільш характерні для даного підприємства, які мають для нього важливе стратегічне значення;

- визначення критеріїв і показників, що характеризують інтереси підприємства та відповідають вимогам його економічної безпеки. Система критеріїв і показників фактичного стану складається підприємствами самостійно, з урахуванням конкретних умов роботи;

- розробку економічної політики, що включає механізми обліку факторів, що впливають на стан економічної безпеки;

- напрями діяльності підприємства по реалізації стратегії [3].

Забезпечення високого рівня потенціалу сталого розвитку залежить також від організаційних напрямів: чіткої цінової політики; ефективного управління грошовими потоками; ефективної торговельної і збутової політики; якісної, конкурентної продукції; сертифікації та стандартизації товарів та виробництва; оновлення основних промислово-виробничих фондів підприємства; впровадження прогресивних технологій та оптимізації виробничих процесів; екологізації виробничого процесу; мінімізації витрат виробництва; концентра-

ції ресурсів у пріоритетних напрямках; підготовка і підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу; вдосконалення організаційної культури підприємства; підвищення іміджу підприємства.

Висновки

Економічна діагностика як найважливіша складова економічного механізму забезпечення сталого розвитку в системі управління підприємством має бути багатопараметричною, обґрунтованою і достовірною процедурою, оскільки від неї залежить подальший вибір стратегії розвитку. Будь-який помилково визначений стан може звести нанівець зусилля підприємства на ринку в пошуку стабільності або кращих перспектив. Таким чином, формування потенціалу сталого розвитку підприємства має передбачати здатність до саморозвитку і прогресу підприємства, тобто забезпечення сталого зростання виробництва, створення надійних умов і гарантій для суб'єктів господарювання, створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій.

Список використаних джерел

1. Попкова Л.В., Яременко А.А. Економічна діагностика, як інструмент виявлення виробничих резервів // Журнал «Економічний простір». – 2011. – №2. – С. 118–123.
2. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 304 с.
3. Перетятко А.Ю., Таряник О.М. Сучасні підходи до оцінки фінансово-господарської діяльності як основи ефективного управління підприємством // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – №11. – С. 19–22.
4. Матвійчик А. Діагностика банкрутства підприємств // Економіка України. – 2011. – №4. – С. 20–28.

О.А. СТАРОВОЙТЕНКО,
к.т.н., професор, МФПУ «Синергія»

Функціональна підсистема управління туризмом у структурі Національної ґрид-системи України

Визначені підходи до реалізації функціональної підсистеми туризму в структурі Національної ґрид-системи України. Запропонована концепція розвитку туризму, заснована на нових принципах реалізації точок зростання економіки, представлених у вигляді відповідних соціально-економічних процесів.

Ключові слова: Національна ґрид-система, функціональна підсистема туризму, вимоги до створення туристських систем, організаційне, інформаційне, економічне, програмне і логістичне забезпечення туристських систем.

Определены подходы к реализации функциональной подсистемы туризма в структуре Национальной ґрид-системы Украины. Предложенная концепция развития туризма основана на новых принципах реализации точек роста экономики, представленных в виде соответствующих социально-экономических процессов.

Ключевые слова: Национальная ґрид-система, функциональная подсистема туризма, требования к созданию туристических систем, организационное, информационное, экономическое, программное и логистическое обеспечение туристических систем.

The paper defines different approaches to realization of a functional tourism subsystem in a structure of the Ukrainian National grid system. The introduced conception of tourism development applies the innovative principles of realization of growing – points of economics that are presented as social – economical processes.

Keywords: national grid system, functional tourism subsystem, tourism system requirements; organization, information, program, logistic supply of tourism systems.

Постановка проблеми. Системне управління розвитком туризму в країні може бути забезпечене в процесі створення функціональної підсистеми туризму в структурі Національної ґрид-системи. Рішення цієї проблеми пов'язане з обґрунтуванням базових принципів реалізації ґрид-систем подібного роду.

Мета статті – обґрунтування базових положень, створення функціональної підсистеми туризму в структурі Національної ґрид-системи, що включає: вимоги до функціонування системи, принципи її створення, види забезпечення, необхідні для функціонування систем подібного роду, принципи їх формування, правила доступу до інформації, що зберігається в цих системах.

Виклад основного матеріалу. Туризм відноситься до наймасовішої сфери людської діяльності. За прогнозом ЮНВТО, у світі в 2020 році очікується 1,6 млрд. туристів [1]. Особливістю цієї сфери є переважно індивідуальна діяльність людей, орієнтована на освоєння програм туристських маршрутів.

Ця проблема ставить перед сферою туризму завдання створення такої інституціональної структури, яка не лише має забезпечувати необхідні умови для задоволення потреб людей, що розвиваються, а й зможе пропонувати найбільш ефективні шляхи управління цією сферою.

Конкурентоспроможний підхід до рішення завдання забезпечення індивідуальних потреб туристів можливий при створенні цілісних систем управління туризмом, побудованих з використанням ґрид-технологій. У цьому випадку системи створюються з використанням територіально розподілених обчислювальних ресурсів, що забезпечують доступ до відповідних інформаційних масивів, зберігають як загальну, так і спеціальну інформацію, необхідну для ухвалення відповідних рішень в різних середовищах [2].

Концепція побудови функціональної підсистеми туризму в структурі Національної ґрид-системи має виходити з того, що в режимі експлуатації вона матиме самостійне значення. Управління діяльністю її елементів (туристських систем), як правило, здійснюється в режимі автономного функціонування будь-якої з них. Рекомендації органів вищого рівня управління, як по відношенню до кожної системи, так і по відношенню до об'єднання цих систем, можуть зводитися лише до функцій координації шляхом прогнозування діяльності систем, а також координування типу «наділ відповідальністю».

Ця обставина не лише виключає ефект прямого втручання систем вищого рівня в діяльність функціональної підси-

стеми туризму в структурі Національної ґрид-системи, а й одночасно розділяє структури баз даних з точки зору захисту даних Національної ґрид-системи від стороннього втручання в її процесуальну діяльність.

Початкові вимоги до створення функціональної підсистеми туризму Національної ґрид-системи полягають в наступному:

1. Інформаційна база підсистеми має складати єдиний інформаційний простір з іншими підсистемами Національної ґрид-системи, а також з усією іншою інформаційною базою міжнародного туризму.

2. Підсистема має бути елементом міжнародної туристської системи.

3. Інтеграція підсистеми до структури світового туризму має дозволяти її автономне використання і функціонування.

4. Функціонування підсистеми має підтримувати цілісність єдиної системи управління туризмом світового соціо-економічного простору.

Ці вимоги вказують на те, що в основу створення функціональної підсистеми туризму Національної ґрид-системи мають бути закладені принципи, які формують її як безумовний елемент європейської і світової ґрид-інфраструктури [3].

Цілісна система туризму будь-якої соціально-економічної освіти має бути розроблена з дотриманням таких принципів:

1. Єдина методологія представлення можливих видів туризму, існуючих у міжнародному співтоваристві.

2. Єдина система міжнародної класифікації видів туризму, що дозволяє закріплювати за країнами і регіонами пріоритети в розвитку тих або інших, у тому числі нових, видів туризму.

3. Єдина система кодування видів туризму і єдині принципи формування баз даних про структуру туристських потоків як національного, так і міжнародного рівня.

4. Єдина концепція побудови типових структур управління розвитком туризму в будь-якому соціо-економічному просторі.

5. Єдині типові правила і підходи до рішення наукових і практичних завдань здійснення процесів туристського обслуговування.

6. Єдині принципи побудови і визначення складу функціональних підсистем туризму в будь-якому соціо-економічному просторі.

7. Єдині принципи побудови і визначення складу і змісту забезпечуючих підсистем туризму в будь-якому соціо-економічному просторі.

8. Єдиний підхід до побудови інформаційних моделей видів туризму в будь-якому соціо-економічному просторі.

9. Єдиний підхід до формування принципів програмно-цільового управління розвитком туризму в регіональному масштабі.

10. Єдина методологія формування основних напрямів розвитку національного туризму, що забезпечує пріоритет національних видів туризму над тенденціями глобалізації.

1.1. Єдиний підхід до формування систем управління національними видами туризму у рамках концепції ґрид-технологій, що дозволяє оперативнo і швидко створити першу у світі географічно розподілену інформаційну систему планування і управління національним туризмом, забезпечуючи його динамічний розвиток.

Дослідження, проведені в роботі [4], дозволяють забезпечити національний пріоритет в області розробки єдиної інфраструктури світового туризму як цілісної системи, спираючись на вищезгадані принципи. При цьому будь-яка країна, що включає в умови глобалізації свої рекреаційні ресурси в систему міжнародного туризму, може забезпечити національний пріоритет в області розвитку національних видів туризму, що виключає будь-які спроби використання цих ресурсів поза першочерговими інтересами тієї або іншої держави.

Розглянуті принципи представлення існуючих видів туризму мають бути реалізовані з використанням відповідних видів організаційного, інформаційного, економічного, програмного і логістичного забезпечення. Ці види забезпечення, як правило, мають створювати необхідні умови цілісності будь-якої з підсистем туризму, які можуть бути створені в структурі світового туризму, забезпечувати поле цілісності цих підсистем, що розширюється, при об'єднанні їх один з одним, а також надавати будь-якому користувачеві туристських послуг однакові умови доступу до наявних туристських ресурсів.

Організаційне забезпечення має бути засноване на таких принципах:

1. Використовується єдина для всієї світової спільноти класифікація видів туризму. На початковому рівні агрегованого представлення даних вона включає такі види туризму: 1) оздоровчий; 2) спортивний; 3) екстремальний; 4) екологічний; 5) етнокультурний; 6) культово-релігійний; 7) естетично орієнтований; 8) особово орієнтований; 9) пізнавальний; 10) глобальної культури; 11) ностальгійний.

2. Подальша класифікація загального вигляду туризму розглядається з позиції різних способів особової участі в туристичній діяльності. Враховуються такі критерії диференціації різних форм участі туриста в туристській діяльності: споглядання (спостереження, присутність), вивчення і участь. В цьому випадку внутрішня класифікація кожного з вказаних вище видів туризму включає:

- туризм за типом споглядання (спостереження, присутність) – параметри «С», «Н», «П» відповідно;
- туризм за типом вивчення – параметр «І»;
- туризм за типом участі – параметр «У».

3. Наступний етап класифікації видів туризму включає:

- 1.1. Оздоровчий туризм типу «С».
- 1.2. Оздоровчий туризм типу «І».
- 1.3. Оздоровчий туризм типу «У».
- 2.1. Спортивний туризм типу «С».
- 2.2. Спортивний туризм типу «І».
- 2.3. Спортивний туризм типу «У».
- 3.1. Екстремальний туризм типу «У».

4.1. Екологічний туризм типу «С».

4.2. Екологічний туризм типу «І».

4.3. Екологічний туризм типу «У».

5.1. Етнокультурний туризм типу «С».

5.2. Етнокультурний туризм типу «І».

5.3. Етнокультурний туризм типу «У».

6.1. Культово-релігійний туризм типу «С».

6.2. Культово-релігійний туризм типу «І».

6.3. Культово-релігійний туризм типу «У».

7.1. Естетично орієнтований туризм типу «С».

7.2. Естетично орієнтований туризм типу «І».

7.3. Естетично орієнтований туризм типу «У».

8.1. Особово орієнтований туризм типу «С».

8.2. Особово орієнтований туризм типу «І».

8.3. Особово орієнтований туризм типу «У».

9.1. Пізнавальний туризм типу «С».

9.2. Пізнавальний туризм типу «І».

9.3. Пізнавальний туризм типу «У».

10.1. Туризм глобальної культури типу «С».

10.2. Туризм глобальної культури типу «І».

Ці форми є остаточною класифікацією інтегрованих видів туризму першого рівня представлення для будь-якого соціо-економічного простору. Ностальгійні види туризму початкових кодів не мають.

4. Подальший розвиток цієї системи класифікації здійснюється на загальних принципах у будь-якому середовищі для всіх країн, де розвивається туризм.

Структура рекреаційних ресурсів у будь-якій країні може бути представлена у вигляді декомпозиції ресурсів, що дозволяє говорити про класифікацію видів туризму, що розвивається. Розробляючи класифікацію видів туризму, прив'язану до відповідних рекреаційних ресурсів, необхідно визначитися з рівнями їх декомпозиції. Очевидно, що дані про структуру рекреаційних ресурсів мають бути деталізовані не лише до початкового рівня представлення об'єктів матеріального світу, наприклад макrorівня, а й до наступних рівнів деталізації, наприклад до мезорівнів. Тому подальший розвиток класифікації більшості видів туризму на наступних етапах необхідно розглядати у рамках декомпозиції необхідної структури об'єктів матеріального світу і розділів відповідних наук, що вивчають ці об'єкти, з позиції формування індивідуальних потреб туристів в тому або іншому просторі.

Використовуючи цю методологію декомпозиції рекреаційних ресурсів, розроблено: 108 видів оздоровчого туризму, 950 видів спортивного туризму, 38 видів екстремального туризму, 9721 вид екологічного туризму, 453 види етнокультурного туризму, 50 видів культово-релігійного туризму, 602 види естетично орієнтованого туризму, 59 видів особово орієнтованого туризму, 207 класів об'єктів видів пізнавального туризму, що формують значну кількість, в кожному класі, 1822 види туризму глобальної культури [4].

Усі вказані види туризму носять міжнародний характер. Кожна країна може скласти свою національну базу видів ту-

ризму з вказаного списку з додаванням єдиного розділу – видів національного туризму, наявних тільки в цій країні.

Інформаційне забезпечення функціональної підсистеми туризму в структурі Національної ґрид–систем має структуровано зберігати величезний об'єм інформації про поточний стан ґрид–системи і ефективно виконувати завдання пошуку туристських ресурсів. Це визначає відповідні правила створення мов опису туристських систем.

Структура такої мови має включати такі розділи:

1. Мова позначення видів туризму.
2. Мова опису місця надання туристської слуги.
3. Мова представлення даних у структурі машинних носіїв інформації.

4. Мова опису процесу управління діяльністю сфери туризму в контексті:

А – взаємодії національних систем з міжнародними системами;

Б – управління підсистемою туризму з боку вищого рівня;

У – взаємодії з реальними користувачами туристських послуг.

При цьому необхідно, щоб мова опису діяльності туристських систем забезпечувала необхідні і достатні умови функціонування підсистеми в автоматизованому режимі з тим, щоб будь–який споживач туристських послуг у будь–якій точці земної кулі міг однозначно отримати необхідні йому дані про конкретний вид туризму. Створення знакових систем для відображення процесів управління туризмом в автоматизованому режимі має ґрунтуватися на певних принципах, які для кожного з вказаних розділів включають наступні.

Мова позначення видів туризму:

1. Однозначна реакція і, як наслідок, природна асоціація мотивації кожного споживача туристських послуг з чітким розумінням змісту пропонованого йому виду туризму.

2. Позначення видів туризму на відміну від букв і інших простих знаків мають відбивати цілі поняття і комплекси понять, необхідних туристові, тобто бути максимально насичені інформацією.

3. Позначення видів туризму утворюють певні класи і ієрархії в споріднених множинах.

4. Кожен вид туризму позначається єдиною системою знаків, які комбінуються за суворо визначеними правилами.

5. Знакова система є вичерпною, тобто охоплює всі описувані явища і не вимагає подальших роз'яснень.

6. Структурна декомпозиція рекреаційних ресурсів, що визначає відповідний вид туризму, одночасно формує систему метаданих, що мають єдине позначення одного і того ж виду туризму в базах даних будь–якого простору. Ці дані є внутрішньою мовою представлення даних у будь–якій інформаційній системі, розміщеній на тому або іншому носіїв інформації.

Мова опису місця надання туристської послуги:

1. Окрім метаданих, що означають той або інший вид туризму в структурах баз даних, кожен вид туризму має ще одне і те ж найменування і одні і ті ж коди в системі кодів УДК в усьому світовому просторі.

2. Диференціація однакових видів туризму по країнах і регіонах відрізняється також кодами УДК другого рівня, які визначають країни, параметри простору і часу надання послуг.

3. Коди видів туризму, що є остаточною класифікацією інтегрованих видів туризму першого рівня представлення, дозволяють далі вирішувати проблему диференціації туристського простору в кожній конкретній групі шляхом декомпозиції рекреаційних ресурсів цієї групи до відповідного мезорівня, що цікавить туристів. Наприклад, для коду 4.1, потім до коду 4.1.1, і далі, може бути до коду 4.1.1.1 і так далі у виді, який розширює поглиблену класифікацію конкретної сфери можливих видів туризму до потрібного цьому туристові рівня [4].

Вказані принципи декомпозиції об'єктів навколишнього світу є загальними. Ця спільність у більшості випадків може бути позначена поняттям як «квантор загальності»:

$$(\forall x \in X)P(x), \quad (1)$$

де x – вид туризму безлічі видів туризму X , кожен з яких має властивість $P(x)$. Властивість $P(x)$ містить в собі вищезгадані положення класифікації видів туризму.

На їхній основі розроблена єдина система кодування видів туризму міжнародного рівня, яка включає більше 14 тисяч видів туризму.

4. Усі доступні види туризму в цій системі класифікації представляються у вигляді ієрархічних структур даних, що забезпечують рух даних з верхнього рівня інтегрованого представлення того або іншого виду туризму до рівня представлення видів, визначуваних структурою рекреаційних ресурсів, в яких зацікавлені туристи. Наприклад, класифікація видів оздоровчого туризму може бути представлена у вигляді кластера оздоровчих послуг, що формують види оздоровчого туризму в наступній системі рекреаційних ресурсів цієї сфери: ресурси, сприяючі проведенню оздоровчих процедур за рахунок природних чинників без застосування лікувальних процедур (початковий рівень); ресурси, орієнтовані на участь туристів або в безпосередньому застосуванні, або що виключає застосування процедур медикаментозного лікування організму людини в цілому (два наступні рівні); ресурси оздоровчого туризму, що виключають застосування процедур медикаментозного лікування, стосуються функціональних систем організму людини (третій рівень представлення даних).

5. Усі рівні представлення даних по кожному виду туризму можуть використовувати одну і ту ж технологію кодування, що дозволяє застосовувати одні і ті ж правила доступу до інформаційних масивів, що зберігають вказані дані. Це правило витікає з вищезгаданих принципів представлення даних, позначених формулою (1).

6. Кожна група вказаних видів туризму має бути представлена в структурах інформаційних масивів у вигляді множин даних, взаємодіючих один з одним у рамках єдиного підходу до побудови інформаційних моделей цього виду туризму в кожній групі будь-якого соціо-економічного простору. Це означає, що кожен інформаційний масив має бути представлений у вигляді кластера інформаційних даних, що описують предметну область, що формує підмножину видів туризму для кожного початкового рівня представлення.

7. Зберігання інформаційних даних для кожного інтегрованого виду туризму необхідно представляти у вигляді ієрархічних структур даних. Варіант організації інформаційного масиву для конкретної структури рекреаційних ресурсів, наприклад для глобального туризму, побудований із застосуванням принципів ієрархічної структури даних, має наступну інтерпретацію: 10. Туризм глобальної культури (перший рівень представлення). Його рекреаційні ресурси: 10.1. Археологічні об'єкти. 10.2. Архітектурні об'єкти. 10.3. Видів міст. 10.4. Геодезична труба, астроблема. 10.5. Гірські об'єкти. 10.6. Дика природа. 10.7. Заповідники. 10.8. Будівлі, споруди, витвори архітектурного мистецтва. 10.9. Землеробські поселення – початковий код – 10.9. 10.10. Інфраструктурні об'єкти. 10.11. Копалини, скам'янілості, останки ссавців. 10.12. Історичні села, зони, околиці. 10.13. Фортеці, спорудження оборонного характеру. 10.14. Культіві споруди, священні області. 10.15. Культурні ландшафти, насадження. 10.16. Місця здобичі рідкісних природних матеріалів, переробні виробництва. 10.17. Національні парки. 10.18. Об'єкти вулканічного походження. 10.19. Об'єкти околководного і водного простору і розташування. 10.20. Об'єкти змішаного типу. 10.21. Околиці. 10.22. Пам'ятники війни, пам'ятні місця позбавлення волі людини. 10.24. Маюнки. 10.25. Скупчення каменів історичного значення. 10.26. Скарби неживої природи (другий рівень представлення даних). Для пункту, наприклад, 10.2 маємо наступну систему кодів: 10.2.1 – архітектурні ансамблі; 10.2.2 – архітектура міст; 10.2.3 – архітектурні комплекси, об'єкти; 10.2.4 – історико-архітектурні комплекси; 10.2.5 – пам'ятники архітектури; 10.2.6 – стилі в архітектурі (третій рівень представлення даних), і так далі [4].

По лінії 10. 10.2, 10.2.1 ми дістаємо можливість оперувати групами однотипних даних, які можуть бути диференційовані кодами вищого рівня і кодами країни і її простору у відповідному тимчасовому інтервалі. Знання про види рекреаційних ресурсів дозволить сформувати необхідний вид туризму.

Мова представлення даних у структурі машинних носіїв інформації має забезпечувати:

1. Застосування єдиних принципів побудови баз даних для представлення всіх існуючих видів туризму.

2. Постійну підтримку і актуалізацію даних по кожному виду туризму в потрібний час, в потрібному місці і з максимальним рівнем достовірності з тим, щоб приймати обґрунтовані і своєчасні рішення.

Мова опису процесу управління діяльністю сфери туризму в контексті:

А – взаємодії національних систем з міжнародними системами;

Б – управління підсистемою туризму з боку вищестоящого рівня;

У – взаємодії з реальними користувачами туристських послуг.

А. Взаємодія національних систем з міжнародними системами найефективніше може бути забезпечена за таких умов:

1. Застосування єдиних правил опису елементів туристського процесу, послуг, що беруть участь в наданні.

2. Наявність єдиного процесу опису туристських послуг, що надаються.

3. Застосування правил побудови сумісних баз даних, використовуваних для представлення всіх існуючих видів туризму.

4. Забезпечення єдності мови і алгоритмів доступу до інформаційних масивів, що містять дані про види туризму як для національного, так і для міжнародного масивів даних.

Б. Управління підсистемою туризму з боку вищестоящого рівня включає наступні завдання:

1. Забезпечення єдиних правил доступу до даних в базах даних, управлінських рішень, що забезпечують прийняття, на вищестоящому рівні.

2. Проведення аналізу процедур обслуговування туроператорами кожного заявленого ними турпродукту.

3. Накопичення статистичних даних про якість обслуговування споживачів туристських послуг.

4. Визначення, на підставі представлених даних, напрямів розвитку регіонального туризму в контексті комерційних і регульованих принципів розвитку економіки.

В. Взаємодія з реальними користувачами туристських послуг включає такі завдання:

1. Створення розвинених систем інформаційного доступу для величезної маси людей, що не є кваліфікованими користувачами обчислювальних мереж, але що не представляють свого існування без цих мереж в умовах процесів глобалізації, що розширюються.

2. Забезпечення зацікавленості туриста:

– у отриманні даних, таких, що стосуються усіх ланцюжків свого просування від місця проживання до необхідного рекреаційного ресурсу і назад;

– у підтвердженні усіх необхідних результатів на кожному етапі процесу надання туристської послуги;

– в ефективному управлінні процесом надання туристської послуги на кожному етапі;

– у підтримці інформаційних зв'язків проекту із зовнішнім середовищем і між елементами проекту.

3. Створення механізмів конструктивної взаємодії елементів цього проекту з взаємозамінними елементами інших проектів при випаданні із структури системи свого «рідного» елементу.

4. Отримання на вході туристського проекту інформаційного повідомлення про всі операції, які будуть вироблені в процесі надання туристської послуги.

5. Систематичні інформаційні повідомлення про всі операції, які вироблятимуться в процесі надання туристської послуги на вході кожного елементу системи.

6. Формування логістичних схем, що детермінують послідовність операцій, що проводяться, у рамках процесу надання туристської послуги.

Економічне забезпечення діяльності туристських систем у структурі функціональної підсистеми туризму включає такі правила:

1. Кожен вид туризму, внесений до бази даних єдиної інформаційної системи туристського обслуговування, має містити паспортні дані, процедури обслуговування туристів сертифікованими видами діяльності, що підтверджують і регламентують, з вказівкою їх вартісних параметрів. До числа цих параметрів входять:

- 1.1. Рекреаційні ресурси.
- 1.2. Транспортні засоби.
- 1.3. Засоби проживання.
- 1.4. Об'єкти, що надають послуги з живлення.
- 1.5. Ресурси забезпечення сервісної взаємодії вказаних елементів забезпечуючих підсистем.

2. По кожному виду туризму необхідно забезпечити умови безпеки перебування туристів, при яких приймаюча сторона забезпечує повне страхування туристів, орієнтованих на використання тих або інших рекреаційних ресурсів в тому або іншому просторі.

Програмне забезпечення діяльності функціональної підсистеми туризму в структурі Національної ґрид-системи необхідно розробляти виходячи з таких принципів:

1. Обґрунтування концептуальної логічної структури СУБД для представлення всіх типів даних, що зберігаються, і/або типів записів в базі даних, на основі яких функціонуватиме їх обробка в туристській сфері.

2. Програмне забезпечення процесів експлуатації туристських систем, у структурі функціональної підсистеми, має забезпечувати:

– алгоритмізацію доступу до інформації про будь-який вид туризму, що надає детальну інформацію про умови виконання туристських послуг з кожного виду туризму з вказівкою координат простору, в яких розташований потрібний туристів рекреаційний ресурс;

– оцінку наявних повторень окремих етапів наданих туристських послуг і формування типового забезпечення реалізації вказаного етапу на предмет розробки відповідної документації організаційного, економічного, правового і інформаційного характеру.

2. Вибір умов оптимального функціонування етапу з метою мінімізації витрат у разі посилення конкурентного середовища.

3. Формування робочих масивів пам'яті по ефективних проектних рішеннях для використання їх в наступних проектах.

4. Формування програми сумісних проектних рішень для вибору напрямів надання інтегрованих послуг з позиції інтересів відповідних регіональних утворень.

5. Оперативний доступ до використовуваних інформаційних засобів ведення масивів пропонованих видів туризму.

Логістичне забезпечення діяльності функціональної системи туризму в структурі Національної ґрид-системи має бути організоване так, щоб була забезпечена матеріалізація організаційного, інформаційного, економічного і програмного аспектів управління процесами функціонування туристських систем в процесі надання послуг. Турист має отримати маршрутну карту, яка дозволить йому переконатися в тому, що необхідна послуга необхідного рівня і міри якості надана з допустимим рівнем витрат у необхідній кількості в потрібний час і в потрібному місці. На підставі порівняльного аналізу заявлених і наданих послуг і формується той механізм зворотного зв'язку, якому дозволяє, по-перше, підтримувати рівень послуг, що надаються, на необхідному рівні, а по-друге, залишати туриста в полі діяльності суб'єкта туристської діяльності як потенційного партнера.

Висновки

Розроблені вище організаційні, інформаційні, програмні, економічні і логістичні види забезпечення діяльності систем управління туризмом створюють необхідні умови для створення цілісних систем управління туризмом у будь-яких соціально-економічних утвореннях. Їхнє впровадження дозволяє забезпечити міжнародний пріоритет України в створенні систем управління туризмом з використанням ґрид-технологій, а оптимально обґрунтована структура СУБД дозволить забезпечити максимально можливий рівень типологізації проектних рішень як на рівні Національної ґрид-системи, так і на рівні її функціональної підсистеми туризму.

Представлена тут методологія розробки інформаційних систем управління розвитком туризму має бути використана в усіх регіональних утвореннях, що дозволяє виробити єдину національну концепцію управління розвитком туризму. Найважливіші положення створення і забезпечення функціонування функціональної підсистеми туризму в умовах Національної ґрид-системи полягають в наступному:

1. Створення цілісної системи управління туризмом можна диференційовано розробляти для кожного кластера видів туризму, представленого такими групами:

- 1) оздоровчий; 2) спортивний; 3) екстремальний;
- 4) екологічний; 5) етнокультурний; 6) культово-релігійний;
- 7) естетично-орієнтований; 8) особово-орієнтований;
- 9) пізнавальний; 10) глобальної культури;
- 11) ностальгичний види туризму.

2. Розроблена система кодування видів туризму і форма їх представлення дозволяють створювати як на національному, так і на рівні регіональних утворень єдину інформаційну систему туристського обслуговування з використанням ґрид-технологій.

3. Розроблені принципи представлення даних, таких, що стосуються позначення видів туризму, є типовими, а їхнє впровадження в систему міжнародного туризму може мати одну і ту ж стратегію. В цьому випадку можливе застосування однієї і тієї ж бази даних для будь-якої країни, яка залишить в ній тільки ті види туризму, які відповідають можливостям її рекреаційних ресурсів.

4. Країни, що мають у своєму складі різні адміністративні утворення, мають можливість одночасно використовувати єдину базу видів туризму міжнародного рівня не лише на національному рівні, а й використовувати як підсистеми регіонального управління туризмом, інтегруючи далі ці локальні бази даних, за допомогою систем передачі даних, в єдину національну систему.

5. Національна система туристського обслуговування в цьому випадку представляється у вигляді розподіленої системи управління національним туризмом, що враховує всі його можливі види.

6. Усі інформаційні системи туристського обслуговування, як міжнародного, так і національного рівня, можуть використовувати одну і ту ж концепцію програмного забезпечення алгоритмів доступу до туристських ресурсів, представлених

у структурі типової СУБД, що дозволить істотно скоротити витрати світової спільноти на створення подібних програмних продуктів.

7. Для кожного виду туризму представляється можливим видати сертифікат ЮНВТО, що підтверджує, що умови надання послуг з цього виду туризму відповідають міжнародним стандартам.

8. Диференціація типових видів туризму в межах однієї країни або усього міжнародного співтовариства визначатиметься тільки кодами УДК кожної країни, а також координатами простору і часу.

Список використаних джерел

1. Електронний ресурс: <http://tourlib.net/books/tourism/kvartal-nov/tourism/17/htm>
2. Введение в грид-технологии. Демичев А.П., Ильин В.А., Крюков А.П. / Препринт НИИЯФ МГУ. – М., 2007. – 11/832.
3. Державна цільова науково-технічна програма впровадження і застосування грид-технологій на 2009–2013 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 23.09.2009 №1020.
4. Старовойтенко О.А. Теорія туризму. – М.: МПСУ; Вороніж: МОДЕК, 2012. – 800 стор. – (Серія «Культура і туризм»).

Т.М. КОПНІЄНКО,
здобувач, ст. викладач, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Переваги впровадження сертифікованої системи управління якістю в хлібопекарській галузі

У статті розглядається впровадження сертифікованої системи управління якістю відповідно до вимог стандартів ISO серії 9000, що дозволяє зменшити витрати підприємства на якість.

Ключові слова: впровадження, якість, якість продукції, підприємство, стандарти, сертифікат, сертифікована система, переваги, проблеми.

В статье рассматривается внедрение сертифицированной системы управления качеством в соответствии с требованиями ISO серии 9000, которая позволяет снизить затраты предприятия по качеству.

Ключевые слова: внедрение, качество, качество продукции, предприятие, стандарты, сертификат, сертифицированная система, преимущества, проблемы.

The article considers the introduction of certified system quality management according to the requirements of ISO standards (9000 series) which allows to reduce the enterprise expenses for quality.

Keywords: introduction, quality, products quality, enterprise, standards, certificate, certified system, advantages, problems.

Постановка проблеми. Проблема утримання стабільної якості харчових продуктів і іншої продукції, яку виробляють українські підприємства, визнана урядом. Підприємства харчової промисловості в умовах виживання мають запровадити у себе систему контролю якості HACCP, ISO та інші. Впроваджена та сертифікована система управління якістю відповідно до вимог стандартів ISO серії 9000 дозволяє зменшити витрати підприємства на якість приблизно на 25–30%.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом все більша увага приділяється дослідженню впливу системи контролю якості HACCP, ISO серії 9000 дозволяє зменшити витрати підприємства на якість.

Різноманітні аспекти проблем управління якістю продукції досліджені в працях провідних вітчизняних вчених, серед яких: О.М. Алимов, О.І. Амоша, Є.А. Бельтюков, Б.В. Буркинський, А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.М. Геець, І.І. Грузнов, П.Я. Калита, Л.В. Кривенко, В.П. Кравченко, Е.М. Ліба-

нова, В.П. Мікловда, О.І. Момот, В.М. Нижник, С.І. Пирожков, К.С. Солонинко, Н.А. Чередниченко, С.В. Філіппова, А.А. Чухно та ін.

Окремі питання управління якістю продукції висвітлені й у працях науковців країн СНД: Ю.П. Адлера, Г.Г. Азгальдова, Л.С. Бляхмана, Б.М. Генкіна, О.В. Глічова, С.Д. Іл'єнкової, І.Т. Корогодіна, К.Я. Свілпе, С.Г. Струмліна, О.І. Субетто, В.О. Сідорова, Р.А. Фатхудинова.

Метою статті є розкриття результатів впровадження стандартів та сертифікації в хлібопекарській галузі України та їх вплив на управління якістю і зменшення витрат на якість.

Виклад основного матеріалу. Система управління якістю (quality management system) – це пакет документів, які містять вимоги ISO 9001 та діючих нормативних документів, а також інструкції щодо оптимізації внутрішніх бізнес-процесів.

Така система дозволяє контролювати і мінімізувати ризики, пов'язані з виробництвом продукції, забезпечити максимальну відповідність законодавчим вимогам, управляти ризиками, пов'язаними з виробництвом, забезпечити стабільну якість роботи підприємства. [1]

Вона охоплює основні етапи його діяльності: від проектування і закупівлі сировини і комплектуючих до контролю якості готової продукції (послуг) і роботи з відгуками і рекламаціями.

Впроваджена та сертифікована система управління якістю відповідно до вимог стандартів ISO серії 9000 дозволяє зменшити витрати підприємства на якість приблизно на 25–30%.

Найбільш застосовувані у світі стандарти серій ISO 9000 (менеджмент якості), ISO 14000 (екологічний менеджмент), ISO 22000 (управління безпечністю харчових продуктів), OHSAS 18000 (менеджмент безпеки та охорони праці).

Безпечність харчових продуктів пов'язана з наявністю небезпечних чинників у харчових продуктах на момент споживання (вживання споживачем). Оскільки небезпечний чинник харчового продукту може з'явитися на будь-якій ланці харчового ланцюга, адекватне керування в усьому харчовому ланцюгу є суттєво важливим.

Отже, харчові продукти можна убезпечити спільними зусиллями всіх сторін, що беруть участь у харчовому ланцюгу.

Харчовий ланцюг охоплює різноманітні організації, від виробників кормів та первинної продукції до виробників харчових продуктів, операторів з транспортування та зберігання і субпідрядників, і далі до підприємств роздрібної торгівлі та закладів громадського харчування (разом із суміжними організаціями, такими як виробники устаткування, пакувальних матеріалів, мийних засобів, добавок та інгредієнтів). Такий ланцюг охоплює також організації з надання послуг.

Цей стандарт установлює вимоги до системи управління безпечністю харчових продуктів, яка, щоб гарантувати безпечність харчових продуктів усього харчового ланцюга до стадії кінцевого споживання, поєднує такі загальновизнані ключові елементи:

- взаємодійове (інтерактивне) інформування;
- системне керування;

- програми-передумови;
- принципи HACCP.

Інформування в усьому харчовому ланцюгу є суттєвим для забезпечення ідентифікації та адекватного керування всіма відповідними небезпечними чинниками харчового продукту на кожній ланці в межах харчового ланцюга. Це передбачає обмін інформацією між організаціями, що перебувають як вище, так і нижче в харчовому ланцюгу [3].

Інформування замовників і постачальників про ідентифіковані небезпечні чинники та заходи керування допоможе зробити зрозумілішими вимоги замовників і постачальників (наприклад, стосовно можливості задоволення вимог і потреби в таких вимогах та їх впливу на кінцевий продукт).

Розпізнання ролі та місця організації в харчовому ланцюгу є необхідним для забезпечення результативного взаємодійового (інтерактивного) інформування в усьому харчовому ланцюгу задля поставлення кінцевому споживачеві безпечних харчових продуктів.

Найбільш результативними є системи управління безпечністю харчових продуктів, що їх встановлюють, застосовують і поновлюють у межах структурованої системи управління та долучають до загальної діяльності з керування організацією. Це забезпечує максимальну користь організації та зацікавленим сторонам.

Цей стандарт узгоджено з ISO 9001 для більшої сумісності цих двох стандартів.

Цей стандарт можна застосовувати незалежно від інших стандартів на системи управління. Його запровадження може бути узгоджене або заінтегроване разом із пов'язаними вимогами наявних систем управління, в той самий час організації можуть використовувати наявну(-і) систему(-и) управління для створення систем управління безпечністю харчових продуктів, яка відповідатиме вимогам цього стандарту.

Цей стандарт поєднує принципи системи Аналізу Небезпечних Чинників та Критичних Точок Керування (Hazard Analysis and Critical Control Point, HACCP) і кроки її застосування, розроблені комісією Codex Alimentarius.

Аналіз небезпечних чинників має ключове значення для результативної системи управління безпечністю харчових продуктів, оскільки його проведення допомагає в упорядкуванні знань, необхідних для встановлення результативної комбінації заходів керування.

Під час аналізування небезпечних чинників організація визначає стратегію, яку застосовуватиме, щоб забезпечити керування небезпечними чинниками через поєднання ПП, операційних ПП і плану HACCP [3].

Щоб полегшити застосування цього стандарту, його розроблено як стандарт, на відповідність якому можна проводити аудит.

Підхід, запропонований цим стандартом, можна застосовувати для організування та врахування інших аспектів, пов'язаних з харчовими продуктами (наприклад, етичних питань та обізнаності споживачів).

Цей стандарт дозволяє організації (зокрема, малій/ чи менш розвинутій організації) впроваджувати зовні розроблену комбінацію заходів керування.

Призначеність цього стандарту – згармонізувати на глобальному рівні вимоги до систем управління безпечністю харчових продуктів для підприємств харчового ланцюга.

Особливо він доцільний для організацій, що прагнуть мати більш сфокусовану, послідовну та інтегровану систему управління безпечністю харчових продуктів, ніж це звичайно вимагає законодавство.

Він потребує від організації виконувати будь-які законодавчі вимоги, застосовні до безпечності харчових продуктів, у межах своєї системи управління безпечністю харчових продуктів [3].

Цей стандарт вимагає, щоб усі небезпечні чинники, виникнення яких у харчовому ланцюгу можна обґрунтовано очікувати, зокрема небезпечні чинники, пов'язані з типом застосовуваного процесу та виробничих приміщень, було проіндентифіковано й оцінено.

Таким чином, він подає засоби для визначення та документування того, чому певна організація одними по ідентифікованими небезпечними чинниками має керувати, а іншими – ні.

Сертифікат – це офіційний документ, що підтверджує той факт, що підприємство дійсно працює відповідно до вимог міжнародного стандарту, а система управління відповідає всім необхідним вимогам [2].

Нині в Україні за галузями економіки щодо наявності сертифицизованих систем управління якістю згідно зі стандартом ДСТУ ISO9001 лідирує харчова промисловість та виробництво тютюну – 16,24% від загальної кількості сертифікованих систем.

Серед лідерів за наявністю сертифікованих систем управління якістю – Київська, Харківська, Дніпропетровська, Донецька, Одеська та Полтавська області. В Європі Україна посідає 25-те місце, а у світі за кількістю сертифікованих систем управління якістю посідає 51-ше місце.

На вересень 2012 року в державному реєстрі України зареєстровано 7100 сертифікатів на системи управління якістю.

Це значна перепона для активної експортної діяльності країни, підвищення рівня якості роботи підприємств, як результат, стабільної якості кінцевого продукту.

Впровадження систем управління (якістю, безпечністю харчових продуктів та ін.) у всьому світі і в Україні – добровільне.

Але є окремі законодавчі акти, які зобов'язують підприємства впроваджувати системи управління якістю.

Це стосується, наприклад, дитячого харчування, спирту, алкоголю, тютюну, послуг у житлово-комунальному секторі, проектування доріг та ін.

У травні цього року розроблено проект змін до низки законів України, які стосуються якості та безпеки харчових продуктів.

Згідно з цими документами системи управління безпечністю харчових продуктів НАССР стануть обов'язковими для всіх операторів ринку.

Система управління якістю забезпечує вихід на міжнародний ринок і вселяє впевненість замовникам та споживачам в якість одержуваної продукції, а також поліпшує діяльність підприємства.

Останнім часом наявність сертифікованої системи управління якістю є основною умовою участі у більшості тендерів і конкурсів [2].

За результатами опитування визначено переваги та проблеми сертифікації в Україні.

• Переваги:

- чіткий розподіл відповідальності та повноважень як у межах підрозділу, так і в межах підприємства;

- розширення ринків збуту – при укладенні угод на поставку продукції партнери частіше вимагають наявності сертифікованої системи управління якістю та безпечністю;

- підвищення якості продукції та послуг, а отже, і задоволеності споживачів;

- підвищення ефективності виробництва – система управління передбачає попередження, а не виправлення браку на кінцевій стадії виробництва, і, як наслідок, зниження відсотку браку;

- зміцнення ділової репутації, престижу і авторитету підприємства та підвищення рівня його конкурентоспроможності в очах споживачів, замовників, інвесторів;

- можливість використання сертифікату в рекламних цілях;

- отримання можливості співпраці з іноземними партнерами;

- покращення фінансових результатів за допомогою скорочення: відмов процесів або марної витрати матеріалів та часу; браку продукції, витрат на компенсацію за гарантією; втрат споживачів і ринків.

Проблеми:

В Україні спостерігається ситуація, коли стимулів у підприємств до впровадження систем управління недостатньо, щоб вони переважили фінансові та трудові витрати, які необхідні для успішного впровадження системи [3].

Основна проблема – відсутність усвідомлення у більшості керівників підприємств і організацій того, що без сучасних систем управління вони не матимуть у найближчому майбутньому стабільності та зростання, і це має бути компенсовано адекватними діями з боку держави.

В Європі наявність сертифіката є нормою, а його відсутність використовується як митний бар'єр.

Для українського підприємства, що прагне отримати іноземні інвестиції, сертифікат НП систему управління якістю може мати сьогодні вирішальне значення.

Наприклад, у Росії та ряді інших країн відсутність сертифіката на систему управління якістю робить неможливим отримання державного замовлення.

В Україні така вимога рекомендована.

Якість продукту – цілковито питання підприємства. Якщо продукція неякісна – буде втрачено позиції на ринку, конкуренти отримають перемогу.

Інша справа – безпечність харчового продукту. Це питання держави.

Тому систему управління безпечністю харчових продуктів мають запровадити всі оператори ринку, які так чи інакше пов'язані з харчовою промисловістю.

Підприємства, які не запровадять у себе HACCP, ISO 9001 чи іншу систему управління безпечністю, якістю, опиняться поза ринковими процесами.

В Україні застосування систем HACCP є обов'язковим для всіх підприємств, які займаються виробництвом або введенням в обіг харчових продуктів.

Цього вимагають Закони України «Про безпечність харчових продуктів», «Про дитяче харчування», Національний стандарт ДСТУ 4161–2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів» «Вимоги», національний стандарт ДСТУ ISO 22000:2007 (ідентичний міжнародному стандарту ISO 22000:2005), постанова №20 від 30.06.2010 МОЗ «Про удосконалення державного санітарно-епідеміологічного нагляду за впровадженням системи HACCP» та інші укази Президента України та розпорядження Кабінету Міністрів. Усі ці питання лишаються поки що лише на папері.

Згідно з європейським законодавством на суб'єкти господарювання, які працюють у галузі виробництва, переробки, розповсюдження харчових продуктів, покладено повну

відповідальність за якість і безпечність продукції, яку вони виготовляють чи постачають на ринок.

З 2005 року впровадження системи HACCP стало обов'язковим для всіх виробників харчових продуктів в ЄС, а отже, і обов'язковою умовою для підприємств-імпортерів харчових продуктів в країні ЄС.

Україна як член СОТ, країна – сусідка Євросоюзу, його торговий партнер взяла на себе всі відповідні зобов'язання щодо членства і реалізації європейської політики добросусідства у харчовому секторі.

Тому сподіваємося на покращення ситуації в Україні і виконання взятих зобов'язань [2].

Висновки

Отже, така система дозволяє контролювати і мінімізувати ризики, пов'язані з виробництвом продукції, забезпечити максимальну відповідність законодавчим вимогам, управляти ризиками, пов'язаними з виробництвом, забезпечити стабільну якість роботи підприємства. Вона охоплює основні етапи його діяльності: від проектування і закупівлі сировини і комплектуючих до контролю якості готової продукції (послуг) і роботи з відгуками і рекламаціями.

Список використаних джерел

1. Обзор рынка хлебобулочных и кондитерских изделий Украины // Хлебопекарское и кондитерское дело. – 2009. – №1. – С. 36–40.
2. Рудик Т.Г. ISO, HACCP чи чесне слово виробника? // Хлебный бизнес. – 2012. – №5. – С. 6, 7.
3. <http://www.hlibprom.com.ua/ua/media/article;821/>

О.В. КАБЛОВ,
аспірант, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Перспективи первинного публічного розміщення акцій українських емітентів на альтернативній інвестиційній секції Лондонської фондової біржі

У статті розглянуті основні перспективи і проблеми проведення IPO українськими емітентами на альтернативній інвестиційній секції Лондонської фондової біржі.

Ключові слова: IPO, Лондонська фондова біржа, лістинг, українські емітенти.

В статье рассмотрены основные перспективы и проблемы проведения IPO украинскими эмитентами на альтернативной инвестиционной секции Лондонской фондовой биржи.

Ключевые слова: IPO, Лондонская фондовая биржа, листинг, украинские эмитенты.

The article describes the main opportunities and challenges of the IPO by Ukrainian issuers on the alternative investment section of London Stock Exchange.

Keywords: IPO, London Stock Exchange, listing, the Ukrainian issuers.

Постановка проблеми. В сучасних умовах внаслідок системної кризи фінансового сектору багато вітчизняних підприємств відчувають нестачу фінансових ресурсів для подальшого економічного розвитку. Емісія корпоративних облігацій також не є ефективним інструментом залучення фінансових ресурсів – це зумовлено внутрішніми економіч-

ними процесами в країні, де інфляція і зниження темпів зростання економіки стають на заваді інвестиційним процесам. Саме тому первинне публічне розміщення акцій, або ж IPO, стає у пригоді українським компаніям при залученні капіталів. Проте треба відзначити, що вітчизняний фондовий ринок є ринком, що тільки розвивається і тому не може задовольняти всі потреби виробництва в капіталі. Проведення IPO українськими емітентами на фондових ринках світу є реальною можливістю поживлення економічних процесів у країні як на макро-, так і на мікрорівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Тема первинного публічного розміщення (IPO) у вітчизняній науці досліджується лише протягом останніх десяти років. Цій темі присвячені праці таких українських науковців, як К.А. Забарвний, І.С. Проник, І.С. Грозний, В.П. Онищенко, С.В. Коверга, Т.В. Ясінська, В.В. Корнєєв та ін. Але тема IPO в Україні все ще залишається майже недослідженою і потребує подальшого вивчення.

Метою статті є визначення основних перспектив і проблем здійснення первинного публічного розміщення акцій українських емітентів та їхнього лістингу на Лондонській фондовій біржі.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом тема IPO стала доволі популярною в західному фінансовому світі. У класичному розумінні IPO – це первинне публічне розміщення акцій компаній, що вперше емітують свої акції і пропонують їх на ринку широкому загалу інвесторів. З кожним роком зростає кількість компаній, що заявляє про свій намір проведення первинного публічного розміщення акцій. Але в сучасній українській практиці поняття IPO включає в себе також інші види публічного розміщення, як-то:

1) приватне розміщення – розміщення серед вузького кола заздалегідь відібраних інвесторів з отриманням лістингу (private offering – PO);

2) публічний продаж чинним акціонерам великого пакету акцій (secondary public offering – SPO);

3) розміщення компанією, що вже торгує акціями на біржі, додаткового випуску акцій на відкритому ринку – вторинне публічне розміщення (primary public offering – PPO);

4) публічне розміщення емітентом напряму первинним інвесторам, оминаючи біржовий ринок (direct public offering – DPO).

Під терміном IPO може розумітися первинне розміщення та обіг різноманітних емісійних цінних паперів, що здійснюється приватними компаніями з метою перетворення їх на публічні.

IPO може мати позитивні та негативні наслідки. Серед переваг IPO на фондовій біржі можемо назвати такі:

1) вихід компанії на міжнародний фондовий ринок, який є надійним джерелом довгострокових інвестицій;

2) забезпечується вища ліквідність акцій компаній, що сприяє стабілізації фінансового стану компаній;

3) формується об'єктивна ринкова оцінка вартості компанії, що сприяє її капіталізації;

4) на противагу банківському кредиту залучення коштів через IPO не призводить до зростання боргового тягаря і зберігає незалежність компанії від конкретного фінансового інституту;

5) IPO забезпечує необмежений термін залучення капіталу, відсутність зобов'язань по обслуговуванню позички не передбачає майбутніх виплат;

6) отримання біржового лістингу, що забезпечує суспільне визнання та полегшує торгівельні операції з корпоративними акціями;

7) зростання статусу та кредитного рейтингу компаній;

8) посилення економічної безпеки власників компанії.

Окрім згаданих переваг маємо зауважити негативні наслідки та ризики IPO:

1) низька капіталізація вітчизняного фондового ринку, неефективна інфраструктура, недосконалість правового регулювання фондового ринку;

2) обмежений розмір компаній не відповідає необхідним умовам щодо капіталізації, встановленим фондовими біржами;

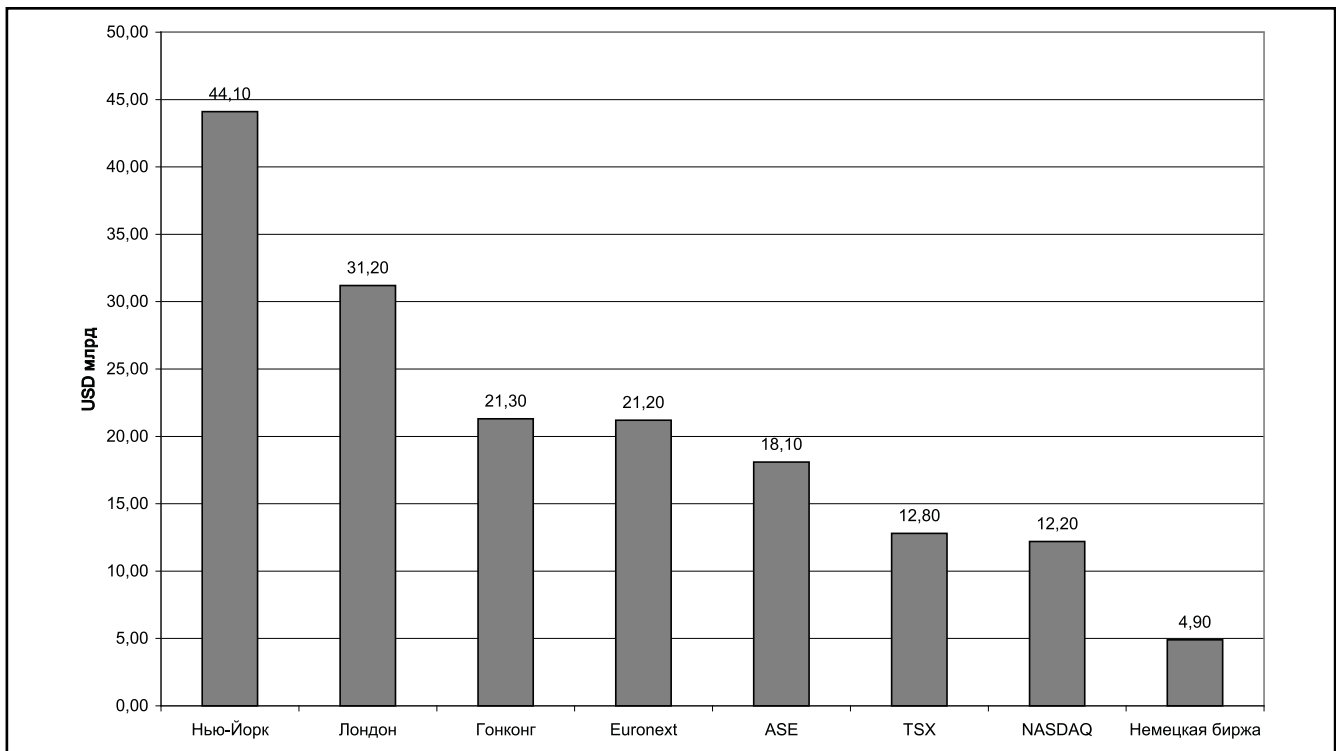
3) достатньо високий рівень накладних витрат емітента, пов'язаних із розміщенням акцій на фондовій біржі;

4) адекватне розкриття інформації.

З кожним роком активність ринку IPO залежить передовсім від організаційно-правових засад функціонування фінансового ринку та традицій ведення бізнесу в останньому. В силу найбільш сприятливого інвестиційного і бізнес-клімату більшість IPO проводиться в США та Великій Британії, які практикують вихід на ринок не тільки великих емітентів, а й малих і середніх компаній та орієнтуються на фондовий ринок як на основне джерело інвестицій. Це обумовлює той факт, що на ці ринки виходять компанії країн, де нема можливості проведення IPO та залучення необхідних капіталів на національних ринках. Тому в США та Британії фінансується близько 15–20% усіх інвестицій шляхом емісії акцій, у той час як в країнах континентальної Європи, орієнтованих на банківське кредитування, цей показник не перевищує 10%. Успішно проведене IPO, окрім залучення необхідних капіталів та диверсифікації джерел фінансування, гарантує компанії-емітенту підвищення іміджу і фінансової стійкості, спрощення залучення та зниження вартості капіталу через прозорість ведення бізнесу і, як наслідок, підвищення рівня корпоративного управління.

Потенційно проведення IPO українськими компаніями може відбуватися на різного типу майданчиках – як глобальних, так і регіональних. Перспективними з цього погляду є NYSE, LSE (глобальні) та РТС (регіональні). За фінансовими показниками значний інтерес являють саме Нью-Йорк та Лондон, і це наглядно демонструє рисунок.

Проте серед двох глобальних лідерів біржових майданчиків Нью-Йорк зорієнтований більшою мірою на вторинне розміщення акцій. Натомість Лондон та Гонконг за обсягами залучених капіталів є лідерами щодо первинного розміщення капіталів. Таким чином, серед глобальних майданчиків найбільш перспективним виглядає саме Лондон.



Залучення капіталів у процесі IPO на основних біржових майданчиках світу в 2010 році

Джерело: World Federation of Exchanges, 2011.

Якщо український емітент планує незначний обсяг розміщення, має обмеження на витрати, не відповідає певним критеріям зарубіжних майданчиків, а його акції не користуються значним попитом у інвесторів, то цілком придатним для нього виглядає проведення емісії на російському майданчику. Проте такий крок пов'язаний із певними недоліками російських майданчиків у порівнянні з іншими зарубіжними (див. табл.).

Таким чином, головними причинами, з якими українські компанії можуть пов'язати небажаність розміщення акцій на російських майданчиках, на нашу думку, є:

- 1) недостатня капіталізація російського фондового ринку;
- 2) неготовність російських інвесторів прийняти великі пакети акцій.

Порівнявши перспективи виходу українських компаній на глобальні та регіональні майданчики, вважаємо, що майданчик у Лондоні є найперспективнішим напрямом отримання додаткових фінансових ресурсів. Зважаючи на високий рівень організаційних, корпоративних і фінансових ви-

мог для проведення IPO і лістингу акцій емітентів на основних фондових площадках Лондону, вважаємо за необхідне для українських компаній – задля забезпечення можливості первинного розміщення акцій компаній, що не мають можливості вдовольнити всі вимоги щодо лістингу, – розпочати співпрацю з альтернативною інвестиційною секцією Лондонської біржі (LSE) – AIM.

AIM є дуже привабливою для емітентів через максимальну спрощену процедуру та вартість допуску, що не перевищує 5% від обсягу залучених інвестицій. Також треба відзначити можливість заявити про себе та отримати доступ до фінансових ресурсів великого європейського фінансового ринку в умовах гнучкості системи регулювання та відсутності жорстких вимог до емітенту та цінних паперів. Лістинг акцій компанії на AIM дає можливість визначити реальну ринкову вартість компанії і підвищити капіталізацію останньої на 60–70%, покращити іміджеву складову бізнесу і зробити перші кроки до офіційного лістингу на LSE, що дає якісно нові перспективи розвитку компанії.

Порівняльна характеристика російських та інших зарубіжних майданчиків

Росія	Лондон, Нью-Йорк
• Великий потенціал ринку зумовлений надлишком вільної ліквідності внутрішніх інвесторів і значним надходженням іноземних грошових коштів. • Менш жорсткі виходу на ринок і вимоги до розкриття інформації. • Проведення розміщення в короткі строки із меншими витратами. • Вимоги про проходження лістингу в Росії перед випуску АДР/ГДР	• Ширше коло інвесторів – як інституціональних, так і приватних. • Більша відкритість перед інвесторами, обумовлена як вимогами бірж, так і загальною корпоративною культурою. • Покращення міжнародної репутації як серед інвесторів, так і серед споживачів продукції

Джерело: за даними ВТБ, 2011 рік.

Основною відмінністю допуску емітента до AIM від LSE є відсутність мінімального розміру капіталізації і присутності на ринку певний час, що є ключовим моментом для проведення IPO компаніями країн, що розвиваються – таких як Україна. На AIM існують мінімальні формальні вимоги до емітентів, що планують первинне публічне розміщення акцій:

1) підготовка документа, що відповідає проспекту емісії, про допуск до AIM, що включає всю необхідну інвестору інформацію;

2) забезпечення обороту капіталу на достатньому рівні на протязі не менш як 1 року з моменту допуску до торгів;

3) звітність компанії по стандартам US GAAP, UK GAAP або МСФО;

4) реєстрація компанії у формі публічної з обмеженою відповідальністю або в еквівалентній організаційно-правовій формі відповідно до норм чинного національного законодавства;

5) відсутність обмежень щодо вільного трансферу акцій компанії;

6) наявність призначеного брокера та призначеного консультанта.

Основною вимогою при оцінці компанії є професіоналізм менеджменту та робота останньої у зростаючому секторі економіки, де її продукція має вирізнятися якістю або інноваційністю. Якщо компанія є виробником стандартної продукції – вона має бути великим поставщиком останньої на ринок.

Процедура розміщення акцій на секції AIM розпочинається з призначення біржею фінансового радника, який приймає рішення про відповідність компанії вимогам секції і супроводжує на всіх етапах підготовки документів, необхідних для допуску до торгів та після самого допуску. Після чого емітент представляє на біржу заяву з усіма даними про компанію, брокера та консультанта, а потім подає заяву про допуск.

Витрати компанії, пов'язані з допуском до торгів на AIM, залежать саме від готовності останньої і становлять приблизно \$400–500 тис. плюс оплата брокера. Річні внески AIM становлять не більше \$10 тис., що значно менше витрат при розміщенні на основній площадці LSE.

Саме тому альтернативна інвестиційна секція LSE AIM є найбільш привабливою для реалії українських компаній емітентів, які мають успішний досвід проведення IPO на цій

секції. Зокрема, 11–18 вересня 2005 року на AIM було проведено IPO компанії «Укрпродукт» (дочірньої компанії Ukrproduct Group, що стало першим проведеним первинним публічним розміщенням української компанії – емітента. Ukrproduct Group продала 27,21% акцій, отримавши 6 млн. фунтів стерлінгів. Купівля акцій була здійснена 33 приватними та 18 інституціональними інвесторами, що обумовило капіталізацію компанії на рівні \$43 млн. У квітні 2005 року фірмою Cardinal Resources LLC, що займалася видобутком нафти і газу, було проведено IPO, де було продано 39,7% акцій за \$20 млн.

Висновки

Вітчизняні підприємства, залучаючи довгострокові капіталовкладення, можуть використовувати такий перспективний інструмент залучення інвестиційних ресурсів, як IPO. Для українських компаній ефективним та фінансово обґрунтованим є проведення IPO на альтернативний фондовий секції LSE – AIM. На нашу думку, такий підхід дозволить українським компаніям із невеликою вартістю бізнесу вийти на якісно інший рівень менеджменту, відкрити себе для світового капіталу, отримуючи перспективне та диверсифіковане джерело інвестицій у власний бізнес.

Список використаних джерел

1. New York Stock Exchange Euronext (електрон. ресурс). – Режим доступу: www.nyse.com
2. Гулькин П.Г. Практическое пособие по первичному публичному предложению акций (IPO) / СПб.: Аналитический центр «Альпари СПб», 2007. – 238 с.
3. Денежное обращение, кредит и банки / Н.Г. Антонов, М.А. Песель. – М.: Финстатинформ, 2005. – 259 с.
4. Куксав В. Це солодке слово IPO. Українські підприємства відкривають для себе прогресивний спосіб інтеграції у світову економіку / В. Кукса // Дзеркало тижня. – 2007. – №35.
5. Лукашов А.В. IPO на зарубежных биржах // Консультант. – 2005. – №7.
6. Ясінська Т.В. Особливості залучення капіталу шляхом первинного публічного розміщення акцій на іноземних фондових ринках / Т.В. Ясінська, І.С. Процик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – №9. – С. 48.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Н.О. ФЕДЯЙ,
м.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Стратегічне планування економічного розвитку регіонів України: науково-методичний аспект

У статті розглянута нормативно-правова база, на основі якої здійснюється науково-методичне забезпечення стратегічного планування економічного розвитку регіонів України. Досліджено сукупність регіональних та соціально-економічних стратегій розвитку регіонів та відповідність структури цих стратегій методичним рекомендаціям. Запропоновано комплекс заходів щодо вдосконалення науково-методичного забезпечення.

Ключові слова: методичні рекомендації, нормативно-правове забезпечення, стратегічне планування, стратегія регіонального розвитку, стратегія соціально-економічного розвитку.

В статье рассмотрена нормативно-правовая база, на основе которой осуществляется научно-методическое обеспечение стратегического планирования экономического развития регионов Украины. Исследована совокупность региональных и социально-экономических стратегий развития регионов и соответствие структуры этих стратегий методическим рекомендациям. Предложен комплекс мер по совершенствованию научно-методического обеспечения.

Ключевые слова: методические рекомендации, нормативно-правовое обеспечение, стратегическое планирование, стратегия регионального развития, стратегия социально-экономического развития.

The article considers regulatory support underlying scientific and methodological provision for planning economic

development of Ukrainian regions. It researches a range of regional strategies, social and economical strategies for regional development, as well as conformity of the structure of those structures to technical guidelines. A set of measures aimed at improving scientific and methodological provision has been proposed.

Keywords: technical guidelines, regulatory support, strategic planning, strategy for regional development, strategy for socioeconomic development.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції економічного розвитку України та процесів державного управління розвитком її регіонів були задекларовані в Стратегії економічного і соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки [1] та у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року [2]. Головною кінцевою метою наведених стратегічних документів визначено набуття нашої державою повноправного членства в Європейському Союзі. Отже, на сучасному етапі розвитку, в умовах наближення другої хвилі фінансово-економічної кризи періоду 2008–2009 років, методичні підходи до реалізації поставлених завдань мають відповідати вимогам часу.

Сучасні методичні основи стратегічного планування розвитку регіонів базуються на нормативно правовій базі. Слід

Дана стаття підготовлена в рамках виконання відомчої науково-дослідної роботи «Інструменти регулювання просторово-економічного розвитку України», державний реєстраційний номер 0111U009105.

зазначити, що на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України нормативно-правова база у сфері стратегічного управління розвитком регіонів є достатньо сформованою, що свідчить про існування певних традицій стратегічного управління економічним розвитком в державі та її регіонах. Процес її формування розпочався відразу після проголошення незалежності України, незважаючи на це, стратегічне мислення ще й досі не притаманне чиновникам різних управлінських рівнів, на що вказує недієздатність стратегій регіонального розвитку та стратегій соціально-економічного розвитку регіонів, адже більшість регіональних стратегій існують як декларативний документ.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблем становлення нормативно-правової бази стратегічного управління та планування регіональним розвитком України та методичним забезпеченням формування регіональних стратегій розвитку займалися такі вчені, як Л.І. Лаврів, К.О. Безручко, Б.М. Корецький, Т.В. Мамрош, В.І. Жук, М.О. Кушнір, З.С. Варналій, та інші.

Мета статті – провести комплексний аналіз сукупності існуючих стратегій регіонального розвитку та стратегій соціально-економічного розвитку регіонів та встановити відповідність їх структури методичній базі, яка законодавчо затверджена.

Виклад основного матеріалу. Важливу роль у забезпеченні ефективного стратегічного управління на регіональному рівні відіграє інституціональне забезпечення цього процесу, а зокрема нормативно-правове забезпечення стратегічного управління регіональним розвитком в Україні. Слід зазначити, що зміни у нормативно-правовій базі відбуваються в достатньо короткий проміжок часу, тоді як формування та розвиток відповідних інституцій потребує достатньо тривалого відрізка часу.

Важливість стратегічного мислення в процесі управління розвитком регіонів підтверджена провідним європейським та світовим досвідом. За умови прагнення вступу до Євросоюзу одним із завдань України є потреба привести вітчизняну нормативно-правову базу до відповідних європейських стандартів. Вивчення та аналіз існуючого правового поля дозволяє окреслити методичне забезпечення для формування стратегій регіонального розвитку та стратегій соціально-економічного розвитку регіонів.

У процесі формування та реалізації стратегій розвитку на різних рівнях господарювання є чітка ієрархія: стратегія розвитку держави, державна регіональна стратегія, регіональні стратегії розвитку та галузеві стратегії розвитку.

Основна низка нормативно-правових актів, що на сучасному етапі регулюють процеси стратегічного управління та планування регіонального розвитку в Україні, наведена в табл. 1.

На жаль, говорити зараз про завершеність процесу формування правового поля у сфері стратегічного управління регіональним розвитком, на нашу думку, ще досить зарано. Так, на сучасному етапі розвитку процес формування та ре-

алізації регіональних стратегій розвитку та стратегій економічного та соціального розвитку (або в деяких випадках соціально-економічного розвитку) на довгостроковий перспективу є характерним явищем для регіонів (областей, міст) України. Цей процес продовжується вже понад п'ять років з моменту прийняття відповідних нормативно-правових актів. Зазначені стратегії формуються, порушуючи чіткі часові рамки, встановлені у Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 року, хоча затвердження проектів стратегій регіонального розвитку мало відбутися у тримісячний термін, встановлений у Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 року.

Також слід звернути увагу на той факт, що у 2012 році урядом країни розпочата робота щодо розробки нової редакції Державної стратегії регіонального розвитку з урахуванням змін динаміки розвитку зовнішнього середовища та збільшення горизонту планування до 2020 року. Внаслідок цього актуалізуються питання щодо аналізу горизонту стратегічного планування економічного розвитку в Україні на рівні регіонів (табл. 2) та відповідність структури цих стратегій затвердженим методичним рекомендаціям.

Звернемо увагу на деякі моменти, які були нами визначені як обмеження у доступі до інформації, а саме: в деяких випадках, за наявності двох документів, доступ до тих, що були прийняті раніше, був обмежений; на низці сайтів розміщені стратегії у вигляді презентацій, а не повний текст документу; на сайтах деяких адміністрацій дещо ускладнений доступ до текстів документів – вони знаходяться або в переліку новин, або на сторінках комітетів та інш., а не на головній сторінці, що, на наш погляд, дуже важливо з точки зору популяризації стратегічного підходу до управління регіональним розвитком та доступу громадськості до затверджених стратегій. Усі ці моменти свідчать про низький рівень стратегічного мислення на місцях та недостатню оцінку важливості стратегічного підходу до управління регіонального рівня.

Аналіз даних табл. 2 свідчить, що за назвами документів на регіональному рівні розроблено та затверджено стратегії регіонального розвитку та стратегії економічного та соціального розвитку. Разом із цим у деяких варіантах назви використовуються такі терміни, як: «комплексна стратегія», «Стратегія/програма сталого розвитку» або власні назви «Донбас 2025: стратегія майбутнього» та «Нова Сумщина – 2015».

Щодо горизонту стратегічного планування слід відзначити такі особливості: на практиці процес стратегічного планування в Україні розпочався з прийняттям Стратегії економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції», що діє з 2004 року, саме тоді почали укладатися перші Стратегії розвитку регіонів; в 2007 році було затверджено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2015 року та законодавчо визначено необхідність формування регіональних стратегій розвитку. Відповідно до терміну дії державних стратегій більшість регіональних стратегій також мають термін дії до 2015 року.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Перелік законодавчих та нормативно-правових актів, що регулюють процеси стратегічного управління та планування регіонального розвитку в Україні

Рік прийняття	Номер постанови	Статус нормативно-правового акту	Назва нормативно-правового акту
21 травня 1997 року	№280	Закон України	Про місцеве самоврядування в Україні
9 квітня 1999 року	№586–XIV	Закон України	Про місцеві державні адміністрації
24 грудня 1999 року	№1359–XIV	Постанова Верховної Ради України	Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів
23 березня 2000 року	№1602–III	Закон України	Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України
25 травня 2001 року	№341	Указ Президента України	Про Концепцію державної регіональної політики
7 лютого 2002 року	№3095–III	Закон України	Про Генеральну схему планування території України
29 липня 2002 року	№224	Наказ Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України	Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку
26 квітня 2003 року	№621	Постанова Кабінету Міністрів України	Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету
4 березня 2004 року	№1580–IV	Закон України	Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст
18 березня 2004 року	№1621–IV	Закон України	Про державні цільові програми
28 квітня 2004 року	№493	Указ Президента України	Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки
8 вересня 2005 року	№2850–IV	Закон України	Про стимулювання розвитку регіонів
21 липня 2006 року	№1001	Постанова Кабінету Міністрів України	Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року
23 травня 2007 року	№751	Постанова Кабінету Міністрів України	Про затвердження порядку підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку і відповідної типової угоди
16 квітня 2009 року	№1275–VI	Закон України	Про асоціації органів місцевого самоврядування
2 березня 2010 року	№235	Постанова Кабінету Міністрів України	Про затвердження Порядку здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення для визнання територій депресивними
9 квітня 2010 року	№533/2010	Указ Президента України	Про Раду регіонів
1 липня 2010 року	№2411–VI	Закон України	Про засади внутрішньої і зовнішньої політики
8 липня 2010 року	№2456–VI	Закон України	Бюджетний кодекс України
21 жовтня 2010 року	№2623–VI	Закон України	Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»
17 лютого 2011 року	№3038–VI	Закон України	Про регулювання містобудівної діяльності
18 травня 2011 року	№520	Постанова Кабінету Міністрів України	Про затвердження Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів)
9 червня 2011 року	№650	Постанова Кабінету Міністрів України	Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій
16 листопада 2011 року	№1186	Постанова Кабінету Міністрів України	Про затвердження Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку
16 листопада 2011 року	№1189	Постанова Кабінету Міністрів України	Про затвердження Порядку розроблення, моніторингу та оцінки результатів реалізації Державної стратегії регіонального розвитку
7 грудня 2011 року	№1237–р	Розпорядження Кабінету Міністрів України	Про затвердження плану заходів на 2012 рік щодо реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року
6 лютого 2012 року	№106	Постанова Кабінету Міністрів України	Про затвердження Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій
29 лютого 2012 року	№169	Постанова Кабінету Міністрів України	Про утворення робочої групи з питань удосконалення територіальної організації влади та місцевого самоврядування
21 березня 2012 року	№312	Постанова Кабінету Міністрів України	Про затвердження Порядку використання у 2012 році коштів державного фонду регіонального розвитку
25 квітня 2012 року	№243–р	Розпорядження Кабінету Міністрів України	Про затвердження переліку об'єктів і заходів, що фінансуються у 2012 році за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку

Джерело: складено Н.О. Федяй на основі даних: [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <http://zakon.rada.gov.ua> [3].

Таблиця 2. Горизонт стратегічного планування у сфері управління соціально-економічним розвитком регіонів України

Регіони	Документи стратегічного планування	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Україна	Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки																						
	Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року																						
Автономна Республіка Крим	Державна програма соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим на період до 2017 року Стратегія економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки																						
Вінницька	Стратегія економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2005–2015 роки Стратегія регіонального розвитку Вінницької області на період до 2015 року																						
Волинська	Стратегія економічного і соціального розвитку Волинської області на 2004–2015 роки																						
Дніпропетровська	Комплексна стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2015 року																						
Донецька	Стратегія економічного і соціального розвитку Донецької області на період до 2015 року Донбас 2025: стратегія майбутнього																						
Житомирська	Стратегія розвитку Житомирської області на період до 2015 року																						
Закарпатська	Регіональна стратегія розвитку Закарпатської області до 2015 року																						
Запорізька	Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року																						
Івано-Франківська	Стратегія економічного та соціального розвитку територій Івано-Франківської області до 2015 року																						
Київська	Стратегія розвитку Київської області на період до 2015 року																						
Кіровоградська	Стратегія економічного та соціального розвитку Кіровоградської області на період до 2015 року Програма розвитку Кіровоградської області на 2011–2015 роки																						
Луганська	Стратегії економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 року																						
Львівська	Стратегія розвитку Львівщини до 2015 року																						
Миколаївська	Стратегії економічного і соціального розвитку Миколаївської області на період до 2015 року																						
Одеська	Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2015 року Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року																						
Полтавська	Стратегія розвитку Полтавської області на період до 2015 року																						
Рівненська	Стратегії економічного та соціального розвитку області на період до 2015 року																						
Сумська	Стратегія розвитку Сумської області на період до 2015 року «Нова Сумщина – 2015» Стратегія соціально-економічного розвитку Сумської області на період до 2015 року																						
Тернопільська	Стратегія розвитку Тернопільської області на період до 2015 року																						
Харківська	Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року																						
Херсонська	Стратегія економічного та соціального розвитку Херсонської області до 2015 року																						
Хмельницька	Стратегії економічного та соціального розвитку Хмельницької області на 2004–2015 роки																						
Черкаська	Стратегія регіонального розвитку Черкаської області до 2015 року																						
Чернівецька	Стратегію розвитку Чернівецької області на період до 2015 року																						
Чернігівська	Стратегію соціально-економічного розвитку Чернігівської області на період до 2015																						
м. Київ	Стратегія соціально-економічного розвитку міста Києва до 2015 року Стратегія розвитку Києва до 2025 року																						
м. Севастополь	Програма сталого соціально-економічного, екологічного і культурного розвитку м. Севастополя на період до 2015 року Стратегія розвитку Севастополя на 2010–2020 роки																						

Джерело: складено Н.О. Федяй на основі даних офіційних сайтів обласних державних адміністрацій (24 області, АР Крим, міста Київ та Севастополь).

	Період дії одного стратегічного документу
	Період вступу у дію двох стратегічних документів
	Період дії одного стратегічного документу

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Також серед інших виділяються укладені стратегії терміном дії до 2017, 2020 та 2025 років. Максимальний горизонт стратегічного планування закладений у стратегіях м. Київ та Донецької області, це обумовлено стабільним економічним розвитком, що відображено у рейтингу конкурентоспроможності регіонів України, де ці регіони мають максимальний рівень [4].

Детально вивчивши структурний зміст вищезгаданих стратегій та програм, окреслимо основні методичні зауваження. Насамперед існує термінологічна неузгодженість змістовного навантаження понять «стратегія регіонального розвитку» та «стратегія соціально-економічного розвитку», що зумовлює суперечності у структурній частині документів. Тоді як у нормативно-правовій базі є визначення лише поняття «регіональна стратегія розвитку». Це прописано в методичних рекомендаціях щодо формування регіональних стратегій розвитку, затверджених наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України у 2006 році [5]. Крім того, у 2011 році була видана постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку» [6]. В цій постанові в пункті 6 надано перелік структурних елементів, які має містити Проект регіональної стратегії, а саме:

- вступ з коротким обґрунтуванням мети та підстав для розроблення документа;
 - аналітичну частину, детальний опис географічної, історичної, демографічної, економічної, соціальної ситуації, що склалася в регіоні, з аналізом та оцінкою фактичного стану розвитку регіону;
 - відображення найбільш загальних та тривалих уявлень про подальший розвиток регіону та життя його населення;
 - характеристики конкурентних переваг та обмежень перспективного розвитку регіону (SWOT-аналіз);
 - стратегічні цілі (напрями) та поетапні плани дій – сукупність стратегічних цілей та поетапних планів дій щодо досягнення всіх стратегічних та оперативних цілей з детальним описом заходів, строку виконання, відповідальних виконавців, обсягів та джерел фінансування, очікуваних результатів;
 - механізм реалізації.
- У свою чергу, в пункті 7 містяться рекомендації щодо змісту та наповнення аналітичної частини регіональної стратегії, а саме:
- географічне розташування;
 - ландшафтні особливості рельєфу, характеристики ґрунтів та гідрологія;
 - природно-ресурсний потенціал;
 - кліматичні умови (температурний режим, опади, вологість повітря, вітри тощо);
 - адміністративний поділ, місце в загальнодержавному розподілі праці;
 - особливості соціально-економічного розвитку в динаміці за останні п'ять років;

- екологічна ситуація на території регіону;
- політична ситуація;
- фінансово-бюджетна ситуація;
- рівень життя населення та його ділова активність.

На жаль, виходячи з вивчених документів структура лише деяких з них відповідає зазначеній назві документу «регіональна стратегія розвитку» та вимогам вищезгаданих методичних рекомендацій у таких 11 регіонах: Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Львівська, Вінницька (Стратегія регіонального розвитку Вінницької області на період до 2015 року), Полтавська, Тернопільська, Харківська, Черкаська, Чернівецька області та м. Київ (Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку на період до 2015 року м. Києва, Стратегія розвитку Києва до 2025 року).

Річ у тім, що немає законодавчо унормованого поняття «стратегія соціально-економічного розвитку» (законодавчий довгостроковий стратегічний документ укладається більше як на п'ять років), як і немає методичних рекомендацій щодо її формування. Але у 16 регіонах прийняті саме «стратегії соціально-економічного розвитку» (АР Крим, Вінницька, Волинська, Донецька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Чернігівська областей та м. Київ). Слід зауважити, що в Законі «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [7] у розділі III у статті 10 прописані рекомендації щодо розробки та формування прогнозних документів на середньостроковий період (терміном до п'яти років). Прогнозний документ має містити:

- аналіз соціально-економічного розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці за попередній період та характеристика головних проблем розвитку її економіки та соціальної сфери;
- стан використання природного, виробничого, науково-технічного та трудового потенціалу, екологічну ситуацію у відповідній адміністративно-територіальній одиниці;
- прогноз кон'юнктури на ринках основних видів товарів та послуг;
- можливі шляхи розв'язання головних проблем розвитку економіки та соціальної сфери відповідної адміністративно-територіальної одиниці;
- цілі та пріоритети соціально-економічного розвитку в середньостроковий період та пропозиції щодо заходів місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування для їх досягнення;
- основні показники соціально-економічного розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці;
- висновки щодо тенденцій розвитку економіки відповідної адміністративно-територіальної одиниці протягом середньострокового періоду.

Тому на перший погляд можна вважати «стратегію соціально-економічного розвитку» тим самим, що й «прогноз соціально-економічного розвитку на середньостроковий

перспективу», розроблений за рекомендаціям вищезазначеного закону. Проте вищезгадані стратегії є довгостроковими, хоча у деяких структура документів наближено відповідає структурі Прогнозу економічного і соціального розвитку регіонів на середньостроковий період. Це такі регіони, як АР Крим (Державна програма соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим на період до 2017 року), Вінницька (Стратегія економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2005–2015 роки), Волинська, Івано-Франківська, Чернігівська області.

У свою чергу, в низки регіонів структура документів з назвою «стратегія соціально-економічного розвитку» відповідає затвердженням методичним рекомендаціям щодо формування «стратегій регіонального розвитку», таких як Донецька (Стратегія економічного і соціального розвитку Донецької області на період до 2015 року), Кіровоградська (Стратегія економічного та соціального розвитку Кіровоградської області на період до 2015 року), Луганська, Одеська (Стратегії економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2015 року, Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року), Сумська, Херсонська, Хмельницька області.

Також у низки областей структура документів взагалі не відповідає жодному рекомендаційному нормативно-правовому документу в повному обсязі або в них присутні структурні елементи як методичних рекомендацій щодо формування «стратегій регіонального розвитку», так і рекомендацій щодо розробки «прогнозів економічного і соціального розвитку регіону на середньостроковий період», таких як: АР Крим (Стратегія економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки), Волинська, Донецька (Донбас 2025: стратегія майбутнього), Запорізька, Кіровоградська (Програма розвитку Кіровоградської області на 2011–2015 роки), Миколаївська, Рівненська, Чернігівська області та м. Севастополь (Програма сталого соціально-економічного, екологічного і культурного розвитку м. Севастополя на період до 2015 року, Стратегія розвитку Севастополя на 2010–2020 роки).

Деяко інша ситуація у Волинській та Миколаївській областях, де структура розроблених стратегій «соціально-економічного розвитку» подібна до структури Стратегії економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки, що не відповідає затвердженій методичній базі. Тобто стратегічні цілі та пріоритети розвитку, які прописані у регіональних стратегіях соціально-економічного розвитку, неможливо виконати на регіональному рівні, оскільки ці цілі та пріоритети відносяться до компетенції державного рівня.

Таким чином, «стратегії регіонального розвитку», які мають бути дієвим інструментом процесу стратегічного управління регіональним розвитком, укладаються без врахування затверджених єдиних методичних рекомендацій та не завжди відповідають стратегічним напрямкам Державної

стратегії регіонального розвитку до 2015 року. Це відбувається, незважаючи на те, що надані міністерством, а згодом і Кабінетом Міністрів України методичні рекомендації мають на меті забезпечення методичної єдності в «регіональних стратегіях розвитку», оскільки наслідок узгодженості цих стратегій із Державною стратегією регіонального розвитку до 2015 року (а згодом і до 2020 року) [8, 9].

Ще одним недоліком є відсутність структурних елементів у «стратегій регіонального розвитку», а саме відсутній SWOT-аналіз, який визначає конкурентні переваги та обмеження перспективного розвитку в таких областях, як Київська та Кіровоградська.

Також необхідно звернути увагу на те, що в стратегіях таких регіонів, як Волинська, Кіровоградська, Сумська області та місто Севастополь (Стратегія розвитку Севастополя на 2010–2020 роки), наводиться досить велика кількість стратегічних цілей, незважаючи на те, що в методичних рекомендаціях в розділі IV статті 5 чітко сказано, що «виходячи з принципу реалістичності, кількість стратегічних цілей не повинна перевищувати п'яти».

Висновки

Таким чином, проведене дослідження методичного забезпечення процесу регіонального стратегічного планування в державі дає можливість зробити загальні висновки, а саме: простежується методична структурна неузгодженість між діючою нормативно-правовою базою регулювання процесів стратегічного планування в державі та її регіонах та вже розробленими «регіональними стратегіями розвитку» до 2015 року. Формування правового поля регулювання процесів стратегічного управління регіональним розвитком розвивається досить повільно, прийняття законів та підзаконних актів гальмується в силу того, що регіональні питання в перехідній, посткризовій економіці носять характер невизначеності. Це також стосується питань фінансування, що чітко видно в процесі укладання угод щодо регіонального розвитку та надання певним територіям статусу депресивності. Про недосконалість правового поля в області стратегічного планування також свідчать чисельні зміни, які вносяться в основні нормативно-правові акти, такі як Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів», постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року», Бюджетний кодекс України та інші. Також про недосконалість правового поля в області стратегічного планування свідчить наявність у деяких регіонах по два стратегічних документа.

Зважаючи на вищевикладені факти, визначені у ході проведеного нами дослідження, можна сформулювати низку пропозицій та рекомендацій щодо вдосконалення науково-методичного апарату, а саме:

- по-перше, відсутня логічна підпорядкованість стратегій регіонального та локального рівня Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, а внаслідок і

неузгодженість стратегічних цілей та завдань [8]. Окрім змістовної частини ще проявляється неузгодженість у часі процесів формування та реалізації стратегій різних рівнів (наприклад, вже прийнята стратегія до 2025 року м. Київ, з 2011–2020 років – затверджена стратегія АР Крим та інші), коли Державна стратегія регіонального розвитку має термін дії до 2015 року;

– по-друге, в ході розробки та формування «стратегій регіонального розвитку» на довгострокову перспективу необхідно враховувати положення Генеральної схеми планування території України, а на сучасному етапі це проігноровано. Також простежується неузгодженість програм соціально-економічного розвитку України та її регіонів на відповідний рік, з відповідним бюджетним плануванням, а саме – врахування показників соціально-економічного розвитку, закладених у програмах при формуванні та внесенні змін до відповідних бюджетів [9, 10];

– по-третє, рекомендуємо внести зміни до статті 10 розділу III Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», а саме: у другому абзаці вставити третій підпункт у наступній редакції: «розробка інструментів стратегічного управління, завдяки яким можна привести наявні показники у відповідність із закладеним на початку рівнем, шляхом проведення аналізу розривів (GAP–аналіз)».

Отже, на цьому етапі дослідження нами розглядалися лише структурні елементи стратегій розвитку та їх відповідність затвердженим методичним рекомендаціям. Подальшими напрямками дослідження буде ефективність реалізації стратегій розвитку регіонів та відповідність цілей, закладених у регіональних стратегіях розвитку, цілям, що закладені у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року.

Список використаних джерел

1. Указ Президента України «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки» [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>>

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-p>>

3. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості. Аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2010. – 25 с.

4. Стасюк О.М., Бевз І.А. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України // Економіка і прогнозування. – 2012. – №1. – С. 75–86.

5. Наказ Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» [Електрон. ресурс] – Доступний з: <http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME02121.html>

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку» [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1186-2011-p>

7. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>

8. Лаврів Л.І. Оцінювання методичного забезпечення стратегічного планування в Україні // Наука молода: зб. наук. праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – №9. – С. 39–42.

9. Корецький Б.М., Мамрош Т.В. Формування регіональної політики держави на базі інструментів стратегування розвитку територій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №2 (117). – С. 168–174.

10. Безручко К.О. Оцінка сучасного нормативно-правового забезпечення прогнозування та планування регіонального розвитку [Електрон. ресурс] / Офіц. сайт Національної бібліотеки ім. Вернадського. – Доступний з: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_17/Bezruchko.pdf>

11. Регіональна політика України: інституційно-правове забезпечення: Зб. офіц. док. / За ред. З. Варналій, Є. Жемеренко, В.Жук, А. Павлюк, О. Шевченко. – К.: НІСД, 2004. – 521 с.

С.П. КОВАЛЬЧУК,
аспірант, НДІІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Зарубіжний досвід залучення інвестицій на регіональному рівні: основні інструменти та доцільність і можливість їх впровадження в Україні

У статті досліджено елементи державних та регіональних політик країн постсоціалістичного табору, що сприяють залу-

ченню інвестицій. Вивчено доцільність та можливість їх використання в умовах реалій економіки України та її регіонів.

Ключові слова: державні та регіональні політики, країни постсоціалістичного табору, інвестиції, економіка.

В статье исследованы элементы государственных и региональных политик стран постсоциалистического лагеря, способствующих привлечению инвестиций. Изучена целесообразность и возможность их использования в условиях реалий экономики Украины и ее регионов.

Ключевые слова: государственная и региональная политика, страны постсоциалистического лагеря, инвестиции, экономика.

This article explores the elements of state and regional policies of the post-socialist camp to promote investment. Studied the feasibility and possibility of their use in the realities of the economy of Ukraine and its regions.

Постановка проблеми. Регіони України на сьогодні характеризуються не лише диспропорціональністю розвитку, а й низьким рівнем економічних досягнень та незначними позитивними зрушеннями. Такий стан не може не позначатися на загальній економічній ситуації в країні. Більше того, сукупну економіку будь-якої країни визначає рівень економічних досягнень її адміністративно-територіальних одиниць. Основним стратегічним завданням розвитку економіки України варто визначати саме подолання низьких показників та нерівномірності економічного розвитку її регіонів. Інструментом, що здатен на сьогодні забезпечити реалізацію такого завдання, є інвестиції. Досвід зарубіжних країн, особливо країн колишнього соціалістичного табору та інших країн Центрально-Східної Європи, в залученні інвестицій в економіку регіонів є цінним для України, враховуючи спільність соціально-політичних та економічних умов розвитку в недавньому минулому і помітні економічні успіхи таких країн на сьогодні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Досягнення закордонних країн, особливо країн, що мають спільну з Україною історію розвитку, в сфері залучення інвестицій не може не цікавити українських науковців. Вивченням закордонного досвіду щодо активізації інвестиційної діяльності займаються такі науковці, як С.М. Макуха, Г.І. Коваль, Т.Ю. Дударчук, С.Є. Борисова, К.В. Єрмілова, В.Г. Мініч, О.А. Танцюра, М.І. Карлін, К.Л. Маркевич та ін.

Інструменти, що використовуються зарубіжними країнами в цілях політики сприяння залученню іноземних та внутрішніх інвестицій, мало досліджені щодо можливостей та стану їх використання в реаліях української економіки. Огляд наукових праць у площині досліджуваної проблеми свідчить про необхідність вивчення можливості перенесення світового досвіду, особливо досвіду країн постсоціалістичного табору, на Україну, особливостей сучасного етапу даного процесу та його проблем і перешкоджаючих чинників.

Мета статті — дослідити елементи державних та регіональних політик країн постсоціалістичного табору, що сприяють залученню інвестицій. Вивчити доцільність та мо-

жливість їх використання в умовах реалій економіки України та її регіонів.

Виклад основного матеріалу. Проблема нерівномірного надходження інвестицій у різні регіони країн — це типова проблема майже для всіх держав. Для її подолання розробляються заходи, що впроваджуються в комплексі державної, регіональної, інвестиційної політики.

Одним з інструментів вирівнювання інвестиційної привабливості регіонів є штучне створення більш сприятливих умов в економічно відсталих регіонах щодо залучення інвестицій. Тобто елементи економічної політики, що застосовуються у регіонах, які відстають у розвитку, не використовуються у передових. Таким інструментом може бути створення спеціальних економічних зон, що характеризуються цілим комплексом сприяючих факторів.

Аналізуючи досвід Польщі в залученні інвестицій, О.А. Танцюра зазначає, що прибутки, отримані юридичними і фізичними особами від господарської діяльності на території вільної економічної зони, можуть бути звільнені від прибуткового податку від юридичних осіб та прибуткового податку від фізичних осіб згідно з правилами про прибутковий податок від юридичних осіб або згідно з положенням про прибутковий податок від фізичних осіб. ...Принципи і величина громадської допомоги для підприємств на основі цього закону (про умови допустимості і нагляду за суспільною допомогою для підприємств. — Авт.) не можуть в період, на який встановлена зона, змінитися на не користь підприємців, які мають діючий дозвіл на ведення своєї діяльності [12, с. 44].

Проте спеціальні економічні зони — це інструмент, який не відповідає вимогам європейського законодавства, що зумовлює необхідність його усунення при вступі до ЄС. Втім Україна може скористатися таким способом активізації інвестиційної діяльності на окремих територіях, оскільки ще не є членом ЄС, та відновити повноцінне функціонування СЕЗ.

Саме такий диференційований підхід до політики лібералізації всіх елементів, що формують інвестиційне середовище, в розрізі регіонів з урахуванням рівня їх економічного розвитку, потреби в залученні інвестицій, слабких та сильних сторін економіки — це один із інструментів, апробованих у зарубіжних країнах, що може використовуватися в Україні. Для його впровадження насамперед варто побудувати сітку оцінювання регіонів, серед обов'язкових елементів якої визначити такі, як: економічний розвиток регіону (валовий регіональний продукт та валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу), кількісний та якісний склад природних ресурсів регіону, інфраструктура регіону, спеціалізація регіону. Обов'язково в сітці оцінювання регіону має бути визначений рівень фактичного залучення інвестицій до нього, рівень потреби в інвестиційних ресурсах, напрями та сфери, які характеризуються високими та низькими показниками надходження інвестицій.

Комплексний аналіз економіки регіонів дозволить виявити не лише загальний обсяг потреби в інвестиціях, а й на-

прями, які володіють найбільшим потенціалом щодо їх освоєння. На цій основі визначення елементів державної та регіональної політики щодо сприяння активізації інвестиційних процесів у регіонах буде більш ефективним, адже ґрунтуватиметься на достовірній інформаційній базі, що є важливим елементом прийняття та раціоналізації будь-яких управлінських рішень.

У Чехії та Польщі значне збільшення притоку інвестицій спостерігається в зону державних облігацій. Фактором такого зростання може бути високий рівень довіри зовнішніх інвесторів до держави, який обумовлюється високою платоспроможністю бюджету. У свою чергу, даний показник можна охарактеризувати через співвідношення доходної та видаткової частин.

В Україні ж дефіцит державного бюджету на 2012 рік планований в розмірі 25 129 484,1 тис. грн., а граничний обсяг державного боргу на 31.12.2012 установлений на рівні 415 326 338,2 тис. грн. [10] Значне збільшення обсягу залучення іноземних інвестицій в економіку Чехії у посткризовому періоді С.Е. Борисова пов'язує саме з незначним рівнем державного боргу [2, с. 126]. В Україні цей фактор не може бути використаний як позитивний, а навпаки є чинником, що стримує зростання притоку інвестицій у регіони країни.

Значне збільшення у 2011 році інвестицій у Латвію із Росії та країн СНД експерти пояснюють внесенням змін до законодавства та наданням дозволу особам, що інвестують в економіку Латвії, певний період перебувати на території країни. Також вони можуть отримувати вид на проживання в країні при виконанні певних умов інвестування. Популярність даної норми серед інвесторів зумовлена сучасним геополітичним становищем країни, адже Латвія – член ЄС.

Важким чинником залучення більшої кількості іноземних інвестицій у країни Центрально-Східної Європи є остаточне вирішення питання стосовно інтеграційних процесів, прийняття перших постсоціалістичних країн до Європейського Союзу, що тим самим встановлює позитивні очікування довгострокового зростання [9, с. 5].

У країнах, які протягом 2004–2007 років увійшли до ЄС, створюється сприятливий інвестиційний клімат: надійна і чітка система законодавства, пільговий податковий та митний режими; спрощення процесу реєстрації та процедури проходження ПІІ на основі уніфікації відповідних законодавчих актів; стабільності режиму оподаткування; застосування практики підписання міждержавних договорів, що ліквідуєть подвійне оподаткування [8, с. 32].

Разом із тим країни, що відносно недавно стали членами ЄС, пішли на значні жертви. Велика частка експорту з даних країн надходить на світовий ринок під марками іноземних інвесторів. Значна частина власного виробництва була згорнута у зв'язку із невідповідністю євростандартам. Країни втрачають внутрішнього виробника, проте отримують інвестиції.

Виникає питання, на скільки дана ситуація в довгостроковій перспективі вигідна для приймаючих країн. Потенційно мо-

жливі загрози економічній безпеці таких держав очевидні. Інвестиційний ресурс надходить на їхні ринки у зв'язку із дією загальних норм та правил, до яких бізнес звик на євротериторії. Разом із тим окрім загальних зрозумілих правил ведення бізнесу іноземний інвестор отримує ряд переваг, серед яких знижений рівень конкуренції в зв'язку із ліквідацією частини власного виробництва приймаючої країни, вихід на новий ринок збуту (особливо цінно для харчової промисловості), відносно нижчий рівень витрат на купівлю трудового ресурсу тощо. Втрата приймаючою країною частини з цих переваг з часом або розпад ЄС неминуче призведуть до виведення іноземного капіталу з країни. Якщо ж власні виробничі потужності відновити не вдасться (а зробити це буде важко в умовах конкуренції зі світовими лідерами в різних сферах), країни втратять економічну основу свого існування.

Аналізуючи процес надходження транснаціонального капіталу в країни Східної Європи, зокрема й до нових членів ЄС, Е. Созінова зазначає, що відбувається практично повне заміщення технологічної системи країн Східної Європи (від поставок матеріалів, технологічних компонентів і устаткування до виробництва збуту кінцевої продукції) та інкорпорування технологічної системи, створеної ТНК. У довгостроковій перспективі така системна стовідсоткова залежність від західного капіталу може створити загрозу стійкому розвитку економік країн Східної Європи. Вже сьогодні багато дослідників підкреслюють те, що ТНК можуть змінювати свою стратегію під впливом мінливої світової кон'юнктури. Крім того, одне з найпривабливіших для ТНК властивостей країн Східної Європи – дешева і кваліфікована робоча сила – може бути переглянута через нижчі витрати на виробництво в багатьох східно-азіатських і в Україні (тут витрати на робочу силу становлять менше 1/4 витрат на робочу силу в Угорщині) [11, с. 670].

Україна прагне стати членом Європейського Союзу. Вступ до євроспільноти значно збільшить надходження інвестицій в країну, підтвердженням чому є значне збільшення інвестицій у початковий період перебування нових країн у складі ЄС. Тому вже сьогодні варто розробляти заходи із забезпечення безпеки таких інвестицій для країни.

Перебування далеко не на останніх позиціях за обсягом залучення прямих іноземних інвестицій серед країн постсоціалістичного табору свідчить про наявність перспектив подальшого розвитку даного напрямку. Використати варто не лише чинники сприяння, а й інструменти захисту внутрішнього підприємництва (особливо середнього та малого) та внутрішнього інвестора від можливої неконкурентоспроможності порівняно із зовнішнім капіталом, що надходитиме із країн Єврозони, особливо капіталу транснаціональних корпорацій. У процесах надходження капіталу від іноземних інвесторів важливою є вигода країни від таких інвестицій. Насамперед вона реалізується за рахунок фінансово-розподільчого та податкового механізмів, що забезпечують покращення показників макроекономічної ситуації в країні та збільшення доходності бюджетів. Для постійної або хоча б

тривалой висхідної динаміки таких характеристик, а також з метою створення умов для належного розвитку внутрішнього виробництва (яке в конкурентній боротьбі з іноземним капіталом, технологіями та вже установленим менеджментом зазнаватиме поразок без належної фінансової підтримки держави) доцільним є використання механізмів, що стимулюватимуть реінвестування прибутку в приймаючій країні.

Свого часу в Угорщині була розроблена та впроваджена податкова політика, спрямована на закріплення зовнішнього залученого капіталу в країні. М.І. Карлін зазначає, що іноземні компанії, які одержують дохід, створений на території Угорщини, платять податок на репатріацію такого прибутку за ставкою 18%.

Ставка податку на прибуток корпорацій в Угорщині включає такі складові:

- 18% для нерозподіленого прибутку;
- додатковий податок з розподіленого прибутку, стягнутий з джерела виплати дивідендів;
- додатковий податок за ставкою 32,95%, застосовуваний для обкладання 65% доходів постійного представництва іноземної компанії.

Усі ці додаткові податки не стягуються, якщо отримані доходи (у вигляді дивідендів чи в іншій формі) залишаються в Угорщині та не репатріюються за кордон [4].

В українській економіці наявні переваги для залучення інвестиційних ресурсів порівняно не лише з розвиненими країнами, а й з країнами постсоціалістичного табору. Основним з них є дешева робоча сила, на що неодноразово наголошують науковці. Окрім того, цілком виправданим буде використання досвіду країн – нових членів ЄС в оподаткуванні прибутків нерезидентів. Поки Україна не є членом Європейського Союзу, вона має можливість використати такі механізми задля підняття та вирівнювання загального рівня економічного розвитку своїх регіонів через інвестиційну складову.

Податкова політика – це один зі стандартних та найчастіше використовуваних методів стимулювання інвестування.

З 1 січня 2011 року в Латвії встановлена знижка з прибуткового податку підприємств за вкладені в пріоритетні галузі інвестиції. На інвестиції від 4 до 50 млн. євро застосовується знижка податку 25%, а вище 50 млн. євро – знижка 15% від перевищення¹ [7].

Аналізуючи досвід країн ЄС у сфері іноземного інвестування, К.Л. Маркевич зазначає, що сьогодні в країнах застосовують практику надання підприємствам з іноземними інвестиціями податкових пільг, метою яких є подолання регіональних диспропорцій і структурного безробіття, впровадження новітніх технологій, встановлення незначної відсоткової ставки на кредити [9, с. 5]. На позитивній ролі пільгового оподаткування, зниження податкових ставок для зовнішніх інвесторів наголошує багато науковців.

Протилежної думки дотримуються Г.І. Коваль та Т.Ю. Дударчук, зазначаючи, що найбільш шкідливим за своїми наслідками для економічного зростання країн, що розвивають-

ся, та країн з перехідними економіками є захист іноземного інвестора від конкуренції за рахунок надання йому податкових, митних й інших пільг та одночасне накладання на нього вимог національного вмісту, примусового створення СП, спільного використання технологій чи інших інвестиційних зобов'язань [6, с. 114].

Для України, враховуючи світовий досвід, доцільним є надання податкових пільг не лише іноземним, а й вітчизняним інвесторам. Окрім того, в загальній податковій системі доцільним є зменшення кількості податків та зниження їх ставок. Даний напрям у податковій політиці України частково заданий розробкою та прийняттям Податкового кодексу України.

Виправдати себе здатен диференційований підхід до визначення пільгових режимів оподаткування в частині необхідної структуризації напрямів інвестування, а також надання пільг в оподаткуванні при здійсненні інвестицій в наукомісткі виробництва, інноваційну сферу діяльності, у відновлення та реконструкцію матеріально-технічної бази великих виробничих комплексів, а також диференційований підхід за регіональною ознакою, про що вже йшлося вище.

Уряд Польщі пропонує мало видів фінансових пільг для іноземних інвесторів, однак у деяких місцевостях, де існує високий рівень безробіття, можливе одержання податкових пільг [6, с. 111]. Саме такого принципу у визначенні податкових пільг варто притримуватися і в Україні.

Є. Созінова зазначає, що вагома позиція регіону Південно-Східної Європи у світових потоках ПІІ протягом останнього десятиріччя зумовлена передусім доволі ефективним законодавчим і регуляторним середовищем, проведенням успішних реформ, зокрема у напрямі зниження податків, поліпшення інфраструктури, динамічним функціонування фінансово-банківської системи, суттєвою підтримкою національних агентств сприяння іноземним інвестиціям і торгівлі, членством окремих країн в ЄС тощо. З початку 1990-х років цей регіон став одним з основних місць вкладення глобальних ПІІ [11, с. 666]. Таким чином, обраний курс на зниження ставок оподаткування в Україні, зокрема основного податку із підприємницького сектору – податку на прибуток, – це крок у правильному напрямі щодо підвищення інвестиційної привабливості економік регіонів держави та країни в цілому. Вільні економічні зони та пільгові податкові режими – це позитивне явище для окремих територій, особливо в рамках політики подолання економічного відставання окремих регіонів. Проте впровадження їх методик по всій Україні дозволить прискорити темпи розвитку всієї держави, а не окремих територій.

Державна підтримка як один із інструментів сприяння розвитку внутрішнього виробника є необхідною не лише у випадку входження України до ЄС, а й у сучасних умовах. Політика державного інвестування на регіональному рівні за рахунок коштів місцевих бюджетів активно використовується в Польщі.

¹ Авторський переклад.

За рахунок власних коштів місцевого самоврядування покривається більш ніж 40% його інвестиційних видатків. Хоча в останні роки спостерігається зменшення цього показника внаслідок розвитку фінансового ринку і розширення можливостей формування інвестиційного ресурсу місцевого самоврядування саме за рахунок залучення позикового капіталу [3, с. 3].

Що стосується Росії, то частка держави і муніципалітетів в інвестиціях незначна: федеральний бюджет – 4–5% (але в слаборозвинених регіонах доходить до 30–60%), регіональних і місцевих бюджетів – близько 10% [5, с. 198].

Проте в сучасних економічних умовах України варто визначити однією із суттєвих перешкод на шляху регіонального інвестування обмеженість фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Податкові надходження до місцевих бюджетів, питома вага в джерелах формування яких є основною, обмежені незначною кількістю місцевих податків та зборів.

Разом із тим збільшення кількості місцевих податків та зборів не можна проводити за рахунок збільшення загальної кількості податків. Допустимим є лише переадресація податкових платежів із загальнодержавних до місцевих. Проте, як показує стан фінансової системи в державі, фінансових ресурсів державного бюджету катастрофічно не вистачає на реалізацію загальнодержавних програм, тому збільшення кількості місцевих податків за рахунок зменшення загальнодержавних на сучасному етапі не є можливим.

В європейських країнах як джерело додаткових залучень фінансових ресурсів на регіональному рівні виступає система запозичень, що формується шляхом випуску муніципальних облигацій.

О.В. Василенко зазначає, що у країнах Європейського Союзу ситуація у сфері муніципальних запозичень має тенденцію до зростання привабливості механізму муніципальних запозичень, насамперед для країн, що є новими членами Європейського Союзу, зокрема Латвії, Польщі, Угорщини, Словаччини, Литви [3, с. 4].

Проте сфера запозичення коштів до місцевих бюджетів через випуск облигацій не забезпечить надходження достатнього фінансового ресурсу, знову ж таки через низьку фінансову спроможність самих бюджетів, відсутність впевненості в поверненні вкладених в облигації коштів, незважаючи на те, що державні цінні папери характеризуються незначним рівнем ризику. Тому процес залучення інвестиційного ресурсу через систему регіонального запозичення варто впроваджувати, проте розглядати його як ключовий у системі заходів, направлених на збільшення фінансових можливостей регіональних бюджетів для інвестування коштів в економіку регіону, не варто.

Досліджуючи інвестиційні процеси у країнах Центральної та Східної Європи, не можна не розглянути приватизаційні процеси, які відбуваються в економіках країн. Важливим є те, що залучення великої кількості іноземних інвестицій пов'язане саме з приватизацією [9, с. 4].

Так, в Угорщині, що гостро потребувала іноземної валюти для обслуговування успадкованого величезного зовнішнього боргу на початку 2000 року, державні підприємства намагалися продати зовнішнім інвесторам, а сектор послуг був практично відразу відкритий для приватизації і входження в нього іноземних компаній [9, с. 4]. Приватизаційні процеси забезпечують зміну форми власності і відкривають широкий ринок об'єктів інвестування коштів. Проте, як показала практика, проведений процес приватизації не є гарантом надходження фінансових ресурсів до приватизованих об'єктів з метою їх модернізації, розширення, оновлення та створення нової доданої вартості. Підтверджує це й А.В. Андреев, який, аналізуючи інвестиційний клімат та інвестиційну політику регіонів Росії, зазначає, що після приватизації інвестиції в більшості випадків були пов'язані зі зміною власності, кошти вкладалися в придбання акцій підприємств, а не в розвиток виробництва, а якщо й вкладалися, то в оборотний капітал¹ [1, с. 171]. В Україні приватизаційні процеси за своєю сутністю та наслідками не відрізнялися від російських. Тому дана сфера потребує удосконалення, а відповідно на сьогодні не може розглядатися як механізм, що максимально сприяє залученню інвестицій в економіку регіонів країни.

Інструменти, що використовувалися чи використовуються сьогодні в економіках постсоціалістичних країн, у певній мірі наявні і в Україні. Частина з них активно застосовується в рамках політики сприяння залученню інвестицій в регіони. Інші не використовуються, проте є доцільними для впровадження. Є й такі, які не можуть стимулювати інвестиційні процеси на регіональному та загальнодержавному рівнях в силу певних обставин. Узагальнення дослідження даних інструментів саме в такому контексті здійснено в таблиці.

Досвід країн ПСЄ в процесі подолання кризових явищ перехідного періоду, які притаманні й Україні, демонструє активізацію інвестиційної діяльності через досягнення макроекономічної стабілізації, лібералізацію законодавства у сфері права власності, оподаткування, здійснення приватизації та реструктуризації економіки, формування відповідних інститутів у фінансовій та банківській сферах, запровадження грошово-кредитних інструментів тощо. Їх наслідки втілюються у поживленні інвестиційної діяльності та поступовому економічному зростанні. Практика країн ПСЄ демонструє, що приток ПІІ почався лише після покращення соціально-економічної ситуації в країні, а не став її причиною [11, с. 667].

В Україні ж спостерігається соціально-економічна ситуація, яку на сьогодні не можна охарактеризувати як позитивну та стабільну. Потенційні можливості після переходу на ринкові умови господарювання країна не використала повною мірою. Економічна політика довго не характеризувалася стабільністю, через затяжний період політичних трансформацій. Монополізація економіки, яка проявляється все більшою мірою, призводить до формування фінансового

¹ Авторський переклад.

Аналіз доцільності та можливості використання інструментів активізації інвестиційної діяльності в постсоціалістичних країнах в Україні

Перелік факторів, що підвищують приплив закордонних інвестицій	Країни постсоціалістичного табору, що активно використовують даний чинник	Можливість використання чинника для активізації зовнішнього інвестування в Україну	Причина прийнятності (відхилення) фактора для України
1	2	3	4
Вагома роль сировинного фактора серед чинників економічного розвитку та інвестиційної привабливості регіонів	Росія	—*	Значно нижчі потенційні можливості, ніж у Росії; наявні ресурси не використовуються на повну потужність як фактор сприяння залученню інвестицій
Членство в Європейському Союзі	Латвія, Литва, Естонія	—	Україна не є членом Європейського Союзу
Інвестування в облігації державної позики	Чехія, Польща	+, —**	Фактично використовується, проте низький рівень дохідності бюджету та наявність значного державного боргу не дозволяють здійснювати великі обсяги таких залучень
Інвестування з місцевих бюджетів за рахунок коштів таких бюджетів, а також інвестиційного ресурсу, що утворений при здійсненні муніципальних запозичень	Польща, Латвія, Литва, Угорщина	+, —	Інвестування з місцевих бюджетів за рахунок бюджетних коштів використовується, проте є обмеженим через обмеженість самих фінансових ресурсів. В Україні передбачено право на здійснення запозичень до місцевих бюджетів (ст. 74 Бюджетного кодексу України)
Диференційований підхід до надання податкових пільг за регіональною ознакою	Польща	+, —	Частково може реалізуватися через створену систему спеціальних економічних зон, проте в чистому вигляді даний норматив не впроваджений
Створення вільних економічних зон	Росія, Польща	+, —	В Україні визначені 11 вільних (спеціальних) економічних зон та 9 територій пріоритетного розвитку, проте ефективність їх функціонування не є стійкою в зв'язку зі змінами законодавства, поставленням під сумнів їх доцільності (період 2004–2005 років), вступом України в СОТ
Механізм приватизації	Всі країни постсоціалістичного табору	+, —	Використовувався та продовжує використовуватися, проте потребує суттєвого вдосконалення з метою забезпечення досягнення інвестиційного ефекту від його реалізації, а не лише одноразових надходжень до бюджету

* Повна неможливість використання даного фактора.

** Наявність умов та часткове використання даного фактора із певними перешкодами.

Джерело: розроблено автором.

ресурсу в окремих груп осіб, що прагнуть використати економічні важелі в політичній боротьбі з метою встановлення власних правил регулювання ринку. Присутність великої частини бізнесу, що працює в тіні, робить фінансово слабкою державу, в якій фактично наявні ресурси для забезпечення її належного функціонування, проте вони приховані від цієї ж держави. Основним фактором, що посприяв розвитку цього явища, стала не об'єктивно побудована податкова система. Вона ж виступає і одним зі стримуючих чинників у формуванні інвестиційної привабливості регіонів, незважаючи на зміни в ній. Сучасна негативна оцінка політичної ситуації в Україні світовими лідерами на сприяє формуванню довіри іноземного інвестора до України.

Враховуючи все це, можна зробити висновок, що лише комплекс заходів, які проводитимуться в усіх сферах, дозволить збільшити рівень інвестиційної привабливості України

та її регіонів, підтвердженням чого є досвід зарубіжних країн, які за історією свого розвитку досить подібні до України.

Висновки

Таким чином, частина постсоціалістичних країн мають переваги в залученні інвестицій, які не є характерними на сьогодні для України (наприклад, членство в ЄС), або використовуються не повною мірою (наприклад, залучення іноземних та внутрішніх інвестицій за рахунок податкових важелів).

На сьогодні в Україні існують фактори, що перешкоджають повноцінному використанню інструментів, які є успішними в практиці залучення інвестицій у регіони постсоціалістичних країн. Диференціація країн за різними ознаками — це основний чинник, що робить неможливим повне копіювання політики однієї країни для впровадження її в іншій. Проте повністю відмовлятися від методів, що безперечно сприяють притоку капіталу

в країну, також недоцільно. Їх варто трансформувати у відповідності до вимог сучасної економіки України та її регіонів. Обраний Україною курс на євроінтеграцію ще більшою мірою підтверджує необхідність використання досвіду постсоціалістичних країн – нових членів ЄС у політиці активізації інвестиційних процесів на регіональному та загальнодержавному рівнях.

Наголошення на ролі диференційованого підходу в політиці активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні має економічне підґрунтя, що обґрунтовується диференціацією в рівні розвитку окремих регіонів та факторів, що визначають цей рівень. А комплексний підхід та політика лібералізації в усіх напрямках щодо залучення іноземних інвестицій – це способи досягнення позитивної динаміки в залученні інвестицій в усі регіони України.

Список використаних джерел

1. Андреев А.В. Основы региональной экономики: учебное пособие / А.В. Андреев, Л.М. Борисова, Э.В. Плучевская. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 336 с.
2. Борисова С.Е. Глобальная финансовая система: инвестиционная складовая країн центральної і східної Європи // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: Сборник научных трудов. – 2011. – Т. 2. – С. 125–129.
3. Василенко О.В. Світовий досвід формування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/>

4. Карлін М.І. Фінанси країн Європейського Союзу. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://libfree.com/136717983-finansi-finansi_krayin_eyvropeyskogo_soyuzu_karlin_mi.html

5. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 584 с.

6. Коваль Г.І., Дударчук Т.Ю. Прямі іноземні інвестиції в країнах із перехідною економікою // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – №7. – С. 110–115.

7. Латвійське агентство інвестицій і розвитку – <http://www.li-aa.gov.lv/rus>

8. Макуха С.М. Інноваційність іноземних інвестицій – чинник модернізації перехідної економіки // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого – 2011. – №2 (5). – С. 30–40.

9. Маркевич К.Л. Досвід країн ЄС у сфері іноземного інвестування – крок України до європейської інтеграції. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2009_4/files/EC409_26.pdf

10. Про Державний бюджет України на 2012 рік: Закон України від 22.12.2011 №4282-VI // Голос України. – №246 (5246) 28 грудня 2011 р. – С. 12–13.

11. Созінова Є. Напрями розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи в контексті розширення ЄС // Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ Сборник научных трудов. – 2011 – Т. 2. – С. 666–670.

12. Танцюра О.А. Польський досвід в залученні іноземних інвестицій. – Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2008. – Вип. 21. – С. 42–45.

М.В. НОВИКОВА,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Теоретико-методологічні засади формування регіональної політики в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку територіальних авіавиробничих комплексів

У статті досліджується процес інноваційно-інвестиційного розвитку територіальних авіавиробничих комплексів (ІІРТАВК). Визначено засоби діяльності територіальних авіавиробничих комплексів у контексті регіональної політики. Розкриті принципи, на яких ґрунтується формування регіональної політики в контексті ІІРТАВК. Здійснено вибір пріоритетних напрямів регіональної політики в контексті ІІРТАВК.

Ключові слова: регіональна політика, авіапромислові підприємства, територіальні авіавиробничі комплекси, інноваційно-інвестиційний розвиток територіальних авіавиробничих комплексів, авіавиробнича продукція, авіавиробнича система, інноваційно-інвестиційна політика.

В статье исследуется процесс инновационно-инвестиционного развития территориальных авиапроизводственных комплексов (ИИРТАПК). Определены направления деятельности территориальных авиапроизводственных комплексов в контексте региональной политики. Раскрыты принципы, на которых основывается формирование региональной политики в контексте ИИРТАПК. Осуществлен выбор приоритетных направлений региональной политики в контексте ИИРТАПК.

Ключевые слова: региональная политика, авиапроизводственные предприятия, территориальные авиапроизводственные комплексы, инновационно-инвестиционное развитие территориальных авиапроизвод-

ственных комплексов, авиапроизводственная продукция, авиапроизводственная система, инновационно-инвестиционная политика.

The article examines the process of innovation and investment development of regional aircraft production. Defined means the territorial air of industrial complexes in the context of regional policy. Disclosed principles underlying the formation of regional policy in the context of innovation and investment development of regional aviation industrial complexes. The choice of priorities of regional policy in the context of innovation and investment development of regional aviation industrial complexes.

Keywords: regional policy, aviapromyslovi enterprise territorial aircraft production facilities, innovation and investment development of regional aviation industrial complexes, aircraft manufacturing production, aviation manufacturing system, innovation and investment policy.

Постановка проблеми. На етапі активізації економічних реформ з метою прискорення післякризового відновлення промисловості та створення передумов для забезпечення довгострокового економічного зростання постає завдання формування сучасних механізмів промислової політики, які дозволять модернізувати її структуру на засадах підвищення частки виробництва товарів із високою доданою вартістю, насамперед високотехнологічних, нарощування їх експорту, розвитку внутрішнього ринку збуту, забезпечення припливу інвестицій у виробничий сектор економіки, налагодження виробництва продукції, здатної ефективно конкурувати з продукцією іноземного виробництва, підвищення енергоресурсної ефективності виробництв, утворення замкнених циклів виробництва [1]. Таким чином, регіональна політика має будуватися не на протиставленні державному регулюванню та ринковій волі, а навпаки, на основі комбінації активної ролі держави і ринкових механізмів. Ключовою проблемою регіональної політики України в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку територіальних авіавиробничих комплексів (ІІРТАВК) на сьогодні є здійснення правильного вибору її фундаментальних пріоритетів, швидкість і своєчасність їх реалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фундаментальні теоретико-методологічні дослідження проблем регулювання економіки здійснені такими вченими, як С. Брю, Д. Кейнс, Ф. Кене, Ф. Котлер, В. Леонтьєв, К. Макконнел, А. Маршалл, А. Пігу, Т. Пітере, Д. Рікардо, А. Росту, П. Самуельсон, А. Сміт, Р. Уотермен, П. Хейне, та іншими. Проблеми територіальної організації продуктивних сил у державі, її регіонах та відображення напрямів їх економічного розвитку досліджувалися в роботах провідних науковців О. Алимова, П. Бубенка, В. Гейця, Б. Данилишина, М. Долишнього, С. Дорогунцова, І. Запатріної, Ф. Заставного, С. Іщука, В. Микитенко, А.В. Степаненка, Л.Г. Чернюк та інших. Значний внесок у вирішення проблемних питань щодо функціонування та розвитку авіапромислових підприємств зробили

такі вчені: Г. Астапова, Ю. Голляк, В. Єлагін, В. Загорюлько, М. Ільїн, Ю. Кулаєв, В. Мова, С. Подреза, Ю. Прохорова, Є. Сич, В. Щелкунов, Г. Юн та інші.

Складність і багатогранність питань регіонального розвитку спричиняють необхідність їхнього вивчення в системі територіальних координат авіавиробничих комплексів, що задається різними рівнями методології дослідження. Насамперед це стосується комплексної оцінки та моделювання перспектив формування регіональної політики щодо питання удосконалення механізму стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку територіальних авіавиробничих комплексів.

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування та розробка концептуальних підходів щодо формування регіональної політики як запоруки забезпечення сталого розвитку територіальних авіавиробничих комплексів.

Виклад основного матеріалу. У процесі наукового дослідження визначено, що систему формування регіональної політики в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку територіальних авіавиробничих комплексів необхідно розглядати та поділяти на етапи:

1) на першому етапі відбувається формування потенціалу територіальних авіавиробничих комплексів (ТАВК). З урахуванням попиту й пропозиції економічних суб'єктів на мікро-, мезо- і макрорівні проводиться оцінка потенціалу ТАВК з погляду дотримання інтересів учасників регіональної політики;

2) на другому етапі – створюються сприятливі умови для того, щоб потенціал ТАВК використовувався в певний термін;

3) на третьому етапі – здійснюється оцінка ефективності використаного потенціалу ТАВК для всіх учасників регіональної політики.

Елементами регіональної політики при цьому будуть: учасники авіапромислового процесу; потенціал ТАВК регіону; регіональний авіаринок; промисловий клімат регіону. Під реалізацією регіональної політики слід розуміти здійснення певної послідовності дій, які, у свою чергу, мають бути керовані [2]. Як критерій керованості регіональної політики пропонується забезпечення балансу інтересів учасників регіонального промислового процесу. Під балансом інтересів необхідно розуміти можливість вибору найбільш ефективного варіанту розвитку ТАВК на кожному його етапі, що задовольняє інтереси всіх учасників. Основним завданням забезпечення балансу інтересів буде така організація інвестиційних ресурсів, при якій на кожному етапі процесу буде можливе установлення єдиних цілей і критеріїв вибору. Процес ІІРТАВК складається з таких етапів (рис. 1).

У процесі ІІРТАВК беруть участь такі основні сторони:

- ТАВК регіонів;
- внутрішні регіональні інвестори;
- зовнішні інвестори;
- органи регулювання промислової діяльності;
- зацікавлені організації.

При цьому, хоча практично кожний з учасників може ініціювати процес ІІРТАВК, ролі сторін у ході процесу постійно

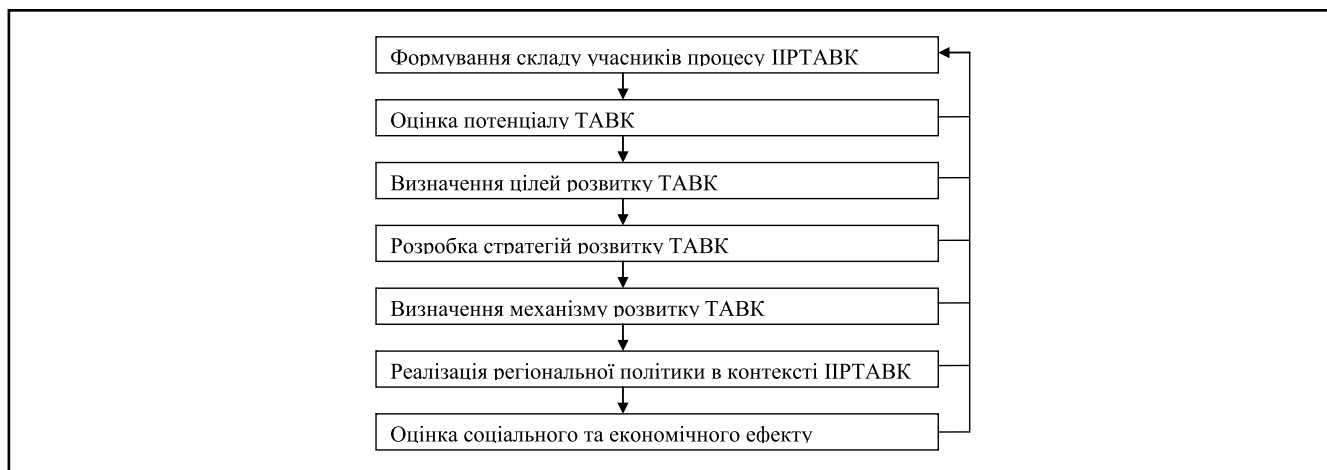


Рисунок 1. Процес інноваційно-інвестиційного розвитку територіальних авіавиробничих комплексів

но міняються, як можуть мінятися й первісні інтереси учасників. Слід зазначити, що всі учасники процесу ІІРТАВК впливають на сам процес. Така можливість пояснюється як логікою економічної теорії, так і законодавством. Цим обумовлюється необхідність регулювання інтересів кожного з учасників і дотримання балансу інтересів. Початок процесу ІІРТАВК може бути як автоматичним у системі безперервного промислового розвитку, так і ініційованим яким-небудь із його учасників. При цьому важливо те, що процес ІІРТАВК передбачає різночасність входу кожного з учасників у процес ІІРТАВК. Враховуючи неминучість впливу всіх учасників на процес ІІРТАВК, що ввійшли в нього раніше інших, змушено дотримувати інтересів майбутніх потенційних учасників (рис. 2).

В авіавиробничій діяльності ТАВК може мати місце випадок, коли учасники конкретного процесу ІІРТАВК одночасно задіяні в інших процесах, хто більшою, хто меншою мірою. Участь у декількох процесах змушує більш ретельно підходити до проблем аналізу інтересів і вибору критеріїв.

Різноманіття суб'єктів процесу ІІРТАВК й джерел інвестицій, а також зміни, що відбуваються у всій системі відтворювальних відносин в авіапромисловій сфері, викликають

необхідність формування авіапромислових ринків і вимагають більш широкого системного підходу. На рис. 3 запропонована схема взаємозв'язку суб'єктів авіавиробничої діяльності і джерел інвестицій.

Кожний із суб'єктів авіавиробничої діяльності дбає лише про власні інтереси в інноваційно-інвестиційному процесі. Дана класифікація представляє, на нашу думку, значний інтерес для дослідження ролі й місця кожного із суб'єктів і джерел процесу ІІРТАВК. Нам представляється, що процес ІІРТАВК становить сутність регіональної політики і характеризується цілеспрямованим використанням і розвитком потенціалу економічної системи регіону для досягнення соціально-економічного ефекту з погляду досягнення необхідних результатів для всіх його учасників.

Таким чином, пропонуються такі доповнення до концепції регіональної політики, технології її формування, що полягає в доповненні таких етапів:

1. Збір усіх попередніх напрацювань (уряду, міністерств, наукових організацій, дослідних центрів, закордонних прецедентів).
2. Визначення поняття й предмета регіональної політики для цілей ІІРТАВК.

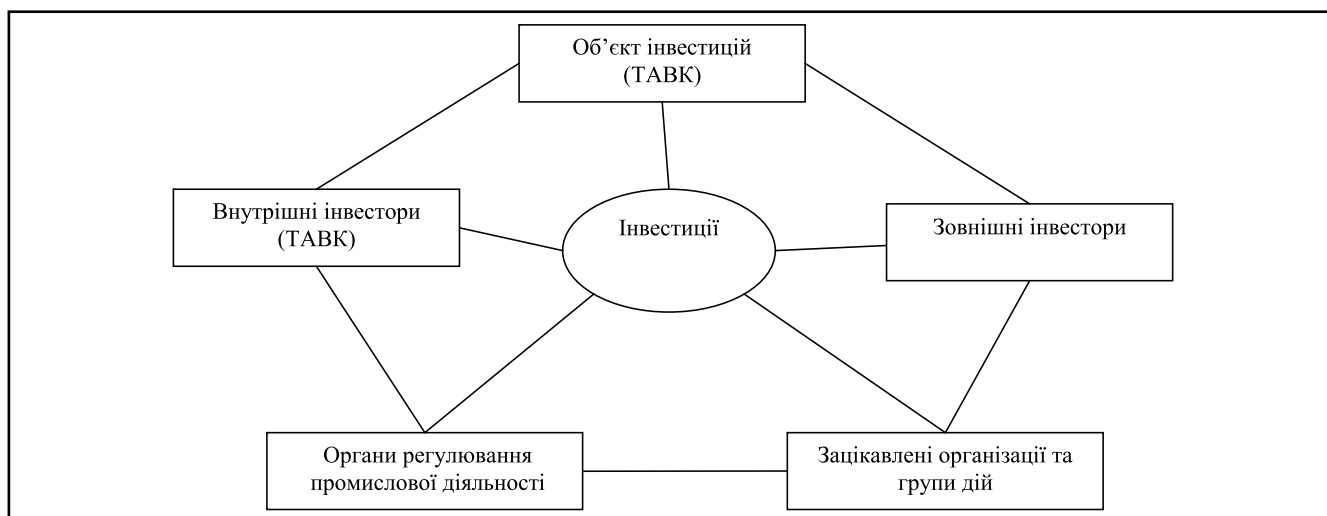


Рисунок 2. Учасники процесу ІІРТАВК

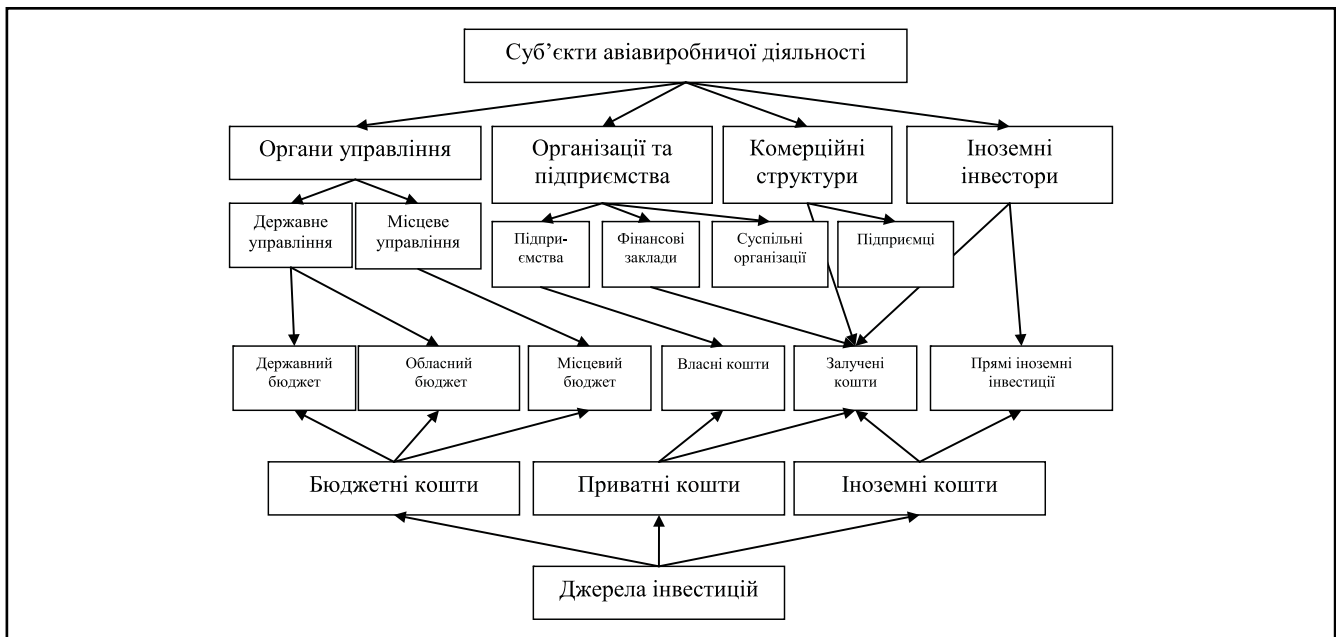


Рисунок 3. Формування засобів авіавиробничої діяльності ТАВК

3. Визначення інструментаріїв регіональної політики в контексті ІІРТАВК.

4. Визначення фактичного стану і змісту регіональної політики в контексті ІІРТАВК, що проводиться урядом в Україні на теперішній момент.

5. Визначення основних проблем і викликів стану й тенденцій ТАВК на теперішній момент.

6. Визначення пріоритетів поточних і стратегічних управлінських завдань у рамках промислової політики.

7. Вибір рішення (методи й інструменти, строки, порядок, ресурси, рівні прийняття рішень, суб'єкти й об'єкти рішень) для поставлених управлінських завдань ІІРТАВК.

8. Деталізація рішень до рівня технологій і механізмів їх реалізації в ІІРТАВК.

Оформлення підсумкових документів: концепції регіональної політики; програми регіональної політики; пакету нормативно-правових проектів по її реалізації.

Основними напрямками регіональної політики в контексті ІІРТАВК є:

1. Інноваційно-інвестиційна політика, що сприяє взаємодії підприємницьких і науково-інноваційних структур, формуванню інноваційних мотивацій господарської діяльності

ТАВК, установленню державних орієнтирів і стимулів до інноваційної моделі розвитку.

2. Структурна політика, що стимулює міжсекторний, міжгалузевий і міжрегіональний «перетік» капіталу для фінансового забезпечення модифікації галузевої й територіальної структури ТАВК відповідно до цілей регіональної політики. Поряд з авіавиробничою галузевою складовою структурна політика включає проблему розміщення ТАВК (територіальний аспект).

3. Інвестиційна політика, що забезпечує й стимулює капіталовкладення в розвиток авіавиробництва і виробничої інфраструктури ТАВК.

Розробка й реалізація регіональної політики здійснюється, як правило, на трьох рівнях (табл. 1).

Регіональна політика має будуватися не на протиставленні державного регулювання й ринкової волі, а навпаки, на основі комбінації активної ролі держави й ринкових механізмів [2, 3]. Ключовою проблемою регіональної політики України в контексті ІІРТАВК у цей час є правильний вибір її фундаментальних пріоритетів. Державне регулювання має привести до оптимальних результатів у такому виборі. Необхідна гранична концентрація політичної волі й матеріальних ресурсів на ряді напрямків, де в Україні є серйозні науково-технологічні

Таблиця 1. Рівні регіональної політики

№ п/п	Рівень	Характерні риси
1	Макрорівень	Визначаються загальнонаціональні цілі регіонального розвитку, формуються державна нормативна база й державні цільові програми регіональної політики (включаючи їх ресурсне забезпечення), організує взаємодію ТАВК й держави при формуванні й реалізації регіональної політики (прямі й зворотні зв'язки), уточнюються поділ компетенцій з регіонами й зовнішньополітичні аспекти регіональної політики
2	Мезорівень	Регулюється формування й функціонування вертикальних і горизонтальних (у тому числі транснаціональних) ТАВК
3	Мікрорівень	Здійснюється державне регулювання сприятливих і цілеспрямовано мотивуючих умов діяльності ТАВК як самостійних ринкових суб'єктів (включаючи правила дозволу господарських спорів, процедури поглинання, санації й т.п.)

досягнення й просунуті позиції на світових ринках. Загально-визнане, що найбільш вагомим потенціалом розташовують у нашій країні такі галузі і сфери, як ТАВК та авіаприладобудування. Створивши всі необхідні умови для їх прискореного розвитку на рівні 15–20% щорічного приросту, ми тим самим сформуємо реальні «центри зростання», які потягнуть за собою всю економіку країни, забезпечивши їй необхідне зростання порядку 8–10% у рік [4].

Ефективна й цивілізована держава у своїх цілях зобов'язана враховувати об'єктивно існуючі особисті, групові й спільні інтереси, права людини, корпоративні (суспільні), галузеві, регіональні інтереси, інтереси держави в забезпеченні національної безпеки й стійкого довгострокового (стратегічного) існування. При конструюванні регіональної політики в контексті ІІРТАВК важливе визнання й облік гуманітарних і соціальних аспектів.

З визначення регіональної політики в контексті ІІРТАВК як державної, на відміну від корпоративної, впливає, що критерій конкурентоспроможності не може носити універсального характеру. Цілий ряд вітчизняних ТАВК, враховуючи особливості умови господарювання в Україні, наприклад кліматичні витрати, відносно високий соціальний пакет, транспортне плече, особливі проблеми національної безпеки, — споконвічно виявляється в програшному положенні. Тому доцільно виходити із принципу відносності, а не абсолютності критерію конкурентоспроможності. Це означає орієнтацію на світову конкурентоспроможність конкретного переліку авіавиробництва, які вже готові або поступово зможуть здійснювати конкуренцію на світовому рівні [5]. Ті ТАВК, які мають принципово інші, гірші позиції в порівнянні зі світовими аналогами, але важливі для стійкого й безпечного розвитку країни, мають оцінюватися по ефективності у порівнянні з конкурентами з числа вітчизняних ТАВК.

Державна регіональна політика в контексті ІІРТАВК має істотні відмінності від регіональної політики, місія якої більш вузька, а критерії ефективної діяльності можуть зводитися до одержання максимального прибутку. Відповідальність держави — ширше. Критерії державної регіональної політики в контексті ІІРТАВК носять багатомірний характер, обумовлений усіма місіями й відповідальностями держави (безпека, стійкість, гуманістичність і т.п.).

Враховується й регіональний аспект регіональної політики в контексті ІІРТАВК, оскільки в українському випадку умови й проблеми в регіонах носять різний і специфічний характер. Державна регіональна політика в контексті ІІРТАВК має стикуватися з інтересами й діями в цій сфері всіх регіонів України. Ефективна й реалістична державна регіональна політики в контексті ІІРТАВК має включати триаду: проблеми — пропозиції по їхньому вирішенню — дії по реалізації ухвалених рішень.

Регіональна політика в контексті ІІРТАВК реалізується як методами макроекономічного регулювання (створення правил і умов, мотивацій поведінки учасників авіаринку, бюджетний перерозподіл ресурсів), так і методами адміністру-

вання. До складу її інструментів входять також формування суспільної думки й ціннісних соціокультурних і індивідуально-поведінкових шкал, організація діалогу ринкових суб'єктів і державної влади, узгодження інтересів на території (горизонтальне) і міжрівневе (вертикаль влади).

В економічній літературі й у практиці активно використовуються методики вибору напрямів регіональної політики в контексті ІІРТАВК, засновані на ранжируванні об'єктів по певних ознаках і застосуванні різного інструментарію до груп цих об'єктів [3]. Як ознаки угруповання виступають показники ефективності діяльності того або іншого досліджуваного об'єкта, конкурентоспроможність виробленої їм продукції, значимість суб'єкта економіки для муніципальної, регіональної або державної економіки.

Поширена точка зору, що при виборі пріоритетів необхідно орієнтуватися тільки на імпульси кінцевого попиту [6]. Така стратегія, головним чином, обґрунтовується дією ефекту мультиплікатора. Суть його полягає в тому, що в рамках замкненої економічної системи й інших сприятливих умовах збільшення споживчого попиту на продукцію ТАВК викликає максимально повний ефект (з обліком усіх прямих і непрямих міжгалузевих зв'язків) зростання попиту в сполучених галузях. Деякі дослідники пов'язують гідності теорії селективного впливу на економічні процеси з можливістю поширення мультиплікативних імпульсів і одержання бажаного ефекту при менших витратах.

Оцінюючи підходи до обґрунтування напрямів регіональної політики в контексті ІІРТАВК, можна зробити висновок про те, що, спираючись на цілі ІІРТАВК або економіки в цілому, можливо розглянути класифікацію об'єктів регіональної політики в контексті ІІРТАВК доповнити новою ознакою й відповідними йому класифікаційними елементами. Об'єкти регіональної політики в контексті ІІРТАВК можуть бути класифіковані по меті, результату впливу й підходу до обґрунтування впливу на пріоритети, крапки росту й кризові об'єкти. При цьому необхідно враховувати системний вплив розвитку (деградації) об'єкта на економіку.

При виборі пріоритетних напрямів регіональної політики в контексті ІІРТАВК облік мультиплікативного впливу необхідний у зв'язку з тим, що загальна ефективність заходів (по технічному, технологічному оснащенню ТАВК, підвищенню конкурентоспроможності окремих видів продукції, реалізації інноваційно-інвестиційних проектів і т.п.) у значній мірі залежить від взаємної погодженості окремих проектних рішень. Облік мультиплікативних взаємодій між обраними й суміжними об'єктами й впливу їх розвитку на кінцеві результати функціонування економіки може бути реалізовано декількома шляхами. Одним з найбільш відомих методів виміру взаємозв'язки між структурними зрушеннями в економіці є кореляційно-регресійний аналіз.

Інший підхід до вирішення зазначеної проблеми запропонований автором. Для здійснення широкомасштабної структурної перебудови економіки, на думку автора, досить

ініціювати спочатку щодо невеликого структурного зрушення в одній з локальних економічних підсистем. Для виявлення зрушень автором вводиться поняття коефіцієнта взаємодії структурних зрушень в економіці. Показник указує на співвідношення кількісних характеристик взаємодіючих зрушень, що й народжується із цієї взаємодії результуючого зрушення (приріст частки відповідних показників у структурі економіки, виражений індексом структурних зрушень):

$$K = \frac{I_r}{I_1 + I_2 + \dots + I_n} \quad (1)$$

де K – коефіцієнт взаємодії структурних зрушень в економіці; I_r – індекс результуючого структурного зрушення в економіці; $I_1 + I_2 + \dots + I_n$ – індекси взаємодіючих зрушень у структурі економіки.

Три обставини позначаються на ефективності зазначених методів при одержанні результатів розглянутих цілей. Розрахунки проводяться на основі екстраполяції вже існуючих процесів ІІРТАВК, що може вступити в протиріччя із сутністю й характером селективної регіональної політики в контексті ІІРТАВК. З іншого боку, при використанні описаних методів можливе відбиття лише приватних структурних зрушень і їх взаємодій. Нарешті, відсутність методів (або більші складності) визначення впливу заходів селективного характеру на кінцеві результати функціонування економіки.

Третій напрям вирішення завдання – метод прямого рахунку, коли поряд з показниками економічної, бюджетної, соціальної, науково-технічної, екологічної ефективності якого-небудь проекту розраховуються додаткові обсяги авіавиробництва, необхідного устаткування й витрат у суміжних галузях і виробництвах, приріст прибутку в цих галузях. Потім бюджетна ефективність перераховується з урахуванням впливу проекту на суміжні галузі й авіавиробництво. До недоліків можна віднести складність виявлення міжгалузевих взаємозв'язків.

З урахуванням виявлених обставин, на думку автора, ефективним методом обліку міжгалузевих взаємодій при виборі напрямів і прогнозування результатів регіональної політики в контексті ІІРТАВК є міжгалузевий баланс авіавиробництва й розподілу продукції (метод «витрати–випуск»). Схема балансу міжгалузевих зв'язків В. Леонтьєва являється основою для ряду структурних моделей, що розроблялися в різних країнах для потреб економічного аналізу й прогнозу [7].

Розвиток міжгалузевого методу, модифікація й розширення вихідної схеми диктуються такими обставинами, як необхідність обліку специфічних особливостей і факторів економічного розвитку, сукупність наукових завдань, розв'язуваних за допомогою даного класу моделей, і наявності статистичної бази, наявної в розпорядженні дослідників. Складності застосування розглянутого методу пов'язані з великою трудомісткістю розробки балансу.

Перевагами використання міжгалузевого балансу (МБ) стосовно до розрахунків мультиплікативних взаємодій при

обґрунтуванні напрямків регіональної політики в контексті ІІРТАВК можливо вважати: можливість кількісної оцінки мультиплікативних ефектів з використанням коефіцієнтів не тільки прямих, але й повних витрат. Стає можливим кількісно визначити технологічний взаємозв'язок авіавиробництва, врахувати багато макроекономічних показників, проаналізувати валовий випуск авіапродукції залежно від зміни факторів кінцевого попиту й технологічних можливостей. Метод міжгалузевого балансу авіавиробництва й розподілу продукції може бути реалізований по такому алгоритму:

1. Рівняння міжгалузевого балансу має вигляд:

$$X = (E - A)^{-1}Y = BY, \quad (2)$$

де A – матриця коефіцієнтів прямих витрат, X – вектор валових випусків галузей, Y – вектор кінцевого попиту на продукцію галузей, B – матриця коефіцієнтів повних витрат.

Валовий випуск продукції кожною галуззю промисловості є функцією двох факторів – зміни коефіцієнтів прямих (повних) витрат і зміни кінцевого попиту. Виявляються нові можливості моделювання валового випуску в цілому і по галузях залежно від передбачуваних технологічних змін і кінцевого попиту.

У кінцевий попит відповідно до методології розробки таблиць витрати–випуск включаються такі позиції, як кінцеве споживання домашніх господарств, державних установ на колективні послуги й на індивідуальні товари й послуги, кінцеве споживання некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, валове нагромадження основного капіталу, зміна запасів матеріальних обігових коштів у виробників, споживачів і в торгівлі, чисте придбання цінностей, експорт, імпорт. Впливаючи подібним чином на елементи кінцевого попиту вбік їхнього збільшення стає можливим спрогнозувати не тільки зміну валового випуску, а й валової доданої вартості.

2. Проводиться оцінка приросту кількості прямих і сполучених робочих місць при змінах кінцевого попиту, яка заснована на використанні основної тотожності міжгалузевого балансу, інформації про оплату праці, чисельності зайнятих у галузях, прийнятих для розрахунків, і інформації про середню оплату праці одного зайнятого в кожній галузі.

3. Визначається ефективність наслідків імпортозаміщення. Нехай обсяг авіавиробництва галузі S фіксований, і можливі два варіанти використання продукції цієї галузі: на цілі експорту й в якості матеріальних витрат для забезпечення випуску авіапродукції в галузі s імпортерами d , сировиною для якої є продукція галузі s . У цих умовах стає можливим реалізувати умову заміни, що виникає з технологічних співвідношень:

$$b_{ss} \Delta Y_s + b_{sd} \Delta Y_d = 0, \quad (3)$$

де b_{ss} , b_{sd} – коефіцієнти повних витрат продукції галузі на власні потреби (b_{ss}) і на: галузь d (b_{sd}); ΔY_s , ΔY_d – зміни в кінцевій авіапродукції галузей s і d відповідно зниження експорту галузі s і збільшення кінцевої авіапродукції галузі d (рівне по абсолютній величині зниженню обсягу імпорту цієї

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

авіапродукції даної галузі) у результаті збільшення внутрішнього авіавиробництва.

Практично значимою при обґрунтуванні напрямів регіональної політики в контексті ІІРТАВК є оцінка приросту відповідних вартісних показників діяльності (валового випуску, валової доданої вартості, валовому прибутку) залежно від зміни кінцевого попиту. На підставі інформації, представленої в таблицях витрати–випуск і основної тотожності міжгалузевого балансу, розраховуються приріст валового випуску, валової доданої вартості, валового прибутку ТАВК при прирості кінцевої авіапродукції на 1000 грн., результати розрахунків яких представлені в табл. 2.

Розрахунки підтверджують гіпотезу про те, що найбільший мультиплікативний ефект викликає розвиток галузей, орієнтованих на авіаційний сектор, – авіавиробництво. Однак слід зазначити й таку залежність – чим більше авіавиробництво орієнтоване на кінцеві потреби (особливо населення), тим більш низькі показники приросту валового прибутку ТАВК. Зокрема, з комплексу виробництв найменший приріст прибутку спостерігається у виробництві матеріалів для облаштування салонів для літаків. Розрахунки кількості прямих і сполучених робочих місць відображають результати раніше проведених розрахунків вартісних показників діяльності ТАВК зі зсувом ефективності створення й підтримки прямих і сполучених робочих місць у бік більш трудомістких видів авіавиробництва. Аналіз ефективності імпортозаміщення підтверджує висновок про те, що скорочення імпорту авіаустаткування приводить відповідно до скорочення експорту енергоресурсів. В остаточному підсумку це сприяє значній економії валютних ресурсів [8].

Запропонований і апробований у науковій статті методологічний підхід стає підставою для розробки ефективних напрямів регіональної політики в контексті ІІРТАВК і виявлення точок зростання. Проте у випадку вибору пріоритетів і кризових об'єктів остаточне рішення має ухвалюватися не на підставі оцінки мультиплікативних ефектів, а з урахуванням можливих наслідків для економіки від прийнятих рішень з використанням викладеного підходу або його окремих елементів.

При швидкій інтернаціоналізації та переміщеннях за кордон авіапромисловість ефективніше формувати з ТАВК, з їх економічної активності приваблюючи до себе нові технології та інвестиційні ресурси. Має бути скорегована галузева схема регіональної політики в контексті ІІРТАВК.

Промислова політика на макро– і мезорівні пов'язана з політикою на мікрорівні, найбільш чутливою до стану окремих ТАВК і взаємин між ними. Реалізація регіональної політики в контексті ІІРТАВК на мікрорівні здійснюється через: підтримку на зовнішніх ринках у рамках можливостей державних зовнішніх інститутів; нормативні правові акти й роз'яснення, а також коментарі до них, направлені конкретному колу або всім ТАВК; економічні важелі й стимули: податкові, тарифні і інші умови; адміністративні заходи у вигляді видачі ліцензій, квот, сертифікатів і т.п.; сферу освітніх послуг, наданих потенційним або реальним працівникам ТАВК; управління державною власністю, в тому числі державними ТАВК; узгодження заходів з усіма регіонами України.

Регіональна політика в контексті ІІРТАВК є віддзеркаленням концепції розвитку ТАВК в довгостроковому аспекті з погляду використання ресурсів і удосконалення авіавиробничої системи. Основним принципом буде принцип максимальної ефективності використання ресурсів. Ефективність використання ресурсів визначається за рядом ознак, основними з яких є:

- віддача від ресурсів на вироблену продукцію. Максимізація випуску продукції при зміні якого–небудь ресурсу у середній групі або між ресурсами різного виду буде основним показником оцінки ефективності використання ресурсів і можливості їх заміни. Приріст випуску авіапродукції при зміні якого–небудь ресурсу є відображенням приросту економічного потенціалу ТАВК, тобто він може реалізовуватися не обов'язково відразу ж після заміни ресурсу, а бути чинником успіху в довгостроковій політиці розвитку;

- ресурси вважаються рівно привабливими для ТАВК, якщо дотримується принцип рівнозначності ціни одиничних ресурсів для досягнення певних економічних результатів при випуску однакової кількості продукції. При виборі з альтернативних варіантів цей принцип сприяє визначенню рівно привабливих комбінацій або кращого варіанта. Вкладення в одиницю ресурсу й віддача у випуску продукції на одиницю цього ресурсу, виражена у вартісному (або натуральному) вираженні, є одним з основних методів оцінки економічної ефективності. При цьому віддача в натуральному вираженні буде відбивати інноваційний потенціал політики, а віддача у вартісному вираженні є відображенням ресурсного потенціалу політики;

- ресурси оптимально використовуються в тому випадку, коли досягаються показники економічної ефективності для

Таблиця 2. Приріст валового випуску, валової доданої вартості, валового прибутку при прирості кінцевого попиту на 1000 грн.

Вид продукції	Приріст валового випуску продукції		Приріст валової доданої вартості		Приріст валового прибутку ТАВК	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Авіаприлади та устаткування для навігації	1904	2047	938	955	523	567
Конструктивні матеріали	2163	2475	964	959	321	409
Електрообладнання	2180	2292	969	958	348	471
Матеріали для облаштування салонів літаків	2165	2268	961	950	391	461
Авіадвигуни та силові установки	2394	2518	982	951	364	452

економіки ТАВК і економіки суспільства в цілому, тобто використання ресурсів вигідно навіть при наявності зовнішніх обмежень на використання ресурсів. Дані обмеження виражаються у вигляді зниження доступності або цінового зростання ресурсів. Ситуація з обмеженістю ресурсів має відбиватися в реальній діяльності ТАВК у вигляді змін;

– ефективність використання ресурсів залежить від їх внутрішніх характеристик – ознак якості, які показують придатність даних ресурсів для даної авіавиробничої системи, ступінь оптимальності їх використання, а також служать цільовою функцією для інноваційної оптимізації авіавиробництва. Тобто ресурси самі по собі можуть служити як обмеженням на ефективність діяльності ТАВК, так і підставою для реконструкції ТАВК з метою підвищення його ефективності при використанні більш якісних ресурсів.

Принцип тимчасової орієнтованості регіональної політики в контексті ІІРТАВК також ставиться до основних принципів формування політики розвитку. Регіональна політика в контексті ІІРТАВК є віддзеркаленням політики в часі і призначена для досягнення цілей різного ступеня терміновості.

Розглянемо основні ознаки, що характеризують регіональну політику в контексті ІІРТАВК в часі.

Довгострокова спрямованість регіональної політики в контексті ІІРТАВК реалізується в принципі оптимальності сполучення політики підвищення ефективності використання наявних ресурсів, заміни ресурсів і інноваційного розвитку ТАВК. Установлення балансу між зміною елементів авіавиробничої системи (інновацій у авіавиробництво), заміною ресурсів по якості використання (інновацій у якість ресурсів) і підвищенням ефективності використання наявних ресурсів (інновацій в організацію авіавиробничої системи й використання ресурсів) є основною ознакою довгострокової політики розвитку ТАВК. Особливістю даного етапу формування політики є облік безлічі факторів і прогнозний характер оцінки ефективності від політики розвитку. У зв'язку із чим необхідно використовувати спеціальні методи оцінки, зокрема, що ґрунтуються на викладеному вище підході до випуску граничного авіапродукту.

Середньострокова спрямованість регіональної політики в контексті ІІРТАВК полягає в реалізації принципу мінімуму змін в інноваційний розвиток при максимумі використання якості ресурсів. Тобто середньострокова політика має опиратися на незначні реконструкції авіавиробничої системи під максимальне використання потенціалу ефективності наявних ресурсів по якості й іншим параметрам.

Короткострокова політика заснована на принципі оперативного управління ефективністю авіавиробництва шляхом використання альтернативних варіантів ресурсів без інноваційного розвитку авіавиробничої системи [9]. У цьому випадку ефективність від використання ресурсів з вищими показниками якості (і іншими параметрами) має покривати витрати, пов'язані з відсутністю інноваційного розвитку авіавиробничої системи (втратою її ефективності). Втрати

ефективності авіавиробничої системи пов'язані з виникненням дисбалансу між можливостями авіавиробничої системи й параметрами ресурсів, що приводить до зміни експлуатаційно-економічних характеристик системи. Виробництво компенсує цей дисбаланс погіршенням характеристик використання системи, тому важливо точно оцінити економічну ефективність даної частини політики.

Оперативне управління шляхом ресурсної рекомбінації або погіршення експлуатаційно-економічних показників системи (приведе до необхідності зміни регіональної політики в контексті ІІРТАВК) може бути викликане зовнішніми факторами – завданням твердих обмежень на випуск авіапродукції (графіка навантаження). В цьому випадку регіональна політика в контексті ІІРТАВК покликана пом'якшити негативні наслідки такого методу управління для авіавиробничої системи, тобто виникає зворотне завдання компенсації втрат в авіавиробничій системі через регіональну політику в контексті ІІРТАВК. Практично це можна досягти через створення запасів палива з різними показниками якості або впровадження випереджальних інновацій у модернізацію устаткування.

Принцип системного підходу до регіональної політики в контексті ІІРТАВК відбиває необхідність формування політики по всіх етапах авіавиробничого циклу і видах діяльності ТАВК, а також безперервність проектування. Він містить у собі такі положення: основним моментом у розробці регіональної політики в контексті ІІРТАВК є комплексний підхід до розвитку. Мається на увазі облік усіх елементів авіавиробничої системи. У даній роботі розглядалися два види ресурсів: паливо й устаткування та методологія, побудована для них, але в цілому подібний підхід легко поширити на інші види ресурсів. Персонал ТАВК, фінанси й інші ресурси при формуванні політики розвитку мають спиратися на принцип підвищення їх ефективної віддачі на випуск авіапродукції, тобто для оптимізації їх використання застосовуються ті ж принципи, що й для розглянутих у даній роботі ресурсів. Це ж ставиться й до інноваційного розвитку авіавиробничої системи. Необхідне формування політики ІІРТАВК по всіх етапах авіавиробничого циклу й видах діяльності ТАВК. Інноваційний розвиток може принести значний ефект тільки у випадку відсутності лімітованих місць у авіавиробництві, що стримують розвиток. З цього погляду немає не важливих чи другорядних місць в авіавиробництві, які не повинні бути піддані інноваційному розвитку.

Безперервність процесу ресурсно-інноваційного розвитку є найважливішим принципом, що забезпечує ефективність реалізації політики ІІРТАВК. Створення принципу ланцюгового інвестування, що означає вкладення коштів, одержаних як прибутки від інновацій на попередніх етапах, в інновації на наступних етапах, дозволить ТАВК забезпечити фінансову базу для інноваційного безперервного процесу. Інвестиції не повинні для ТАВК стати такими, що виділяються з повсякденного виду діяльності, а звичним методом досягнення цілей політики ІІРТАВК.

Взаємне пов'язування ресурсної й інноваційно-інвестиційної політики є однією з основних умов системного підходу [7]. Як відзначалося вище, ресурсна політика ТАВК відбиває ефективність використання наявної авіавиробничої системи, а інноваційно-інвестиційна політика віддзеркалює можливість удосконалення цієї системи. Очевидно, що ці політики є частинами єдиної політики й нерозривні одна від іншої. Необхідно погоджувати будь-які ресурсні зміни з необхідними змінами в авіавиробничій системі та будь-які інноваційні зміни в авіавиробничій системі з необхідними для оптимального функціонування нової авіавиробничої системи ресурсними змінами.

Усунення слабких місць, тобто зміна підходів і методів організації авіавиробництва, є одним з основних принципів ресурсно-інноваційної політики і методом її реалізації. Організація авіавиробництва має підбудовуватися під регіональну політику в контексті ІІРТАВК, а не навпаки. Існуючі в цей час обмеження від авіавиробничої бази й методів організації авіавиробництва роблять ускладненою реалізацію регіональної політики в контексті ІІРТАВК і мають бути об'єктом для розгляду різних варіантів їх зміни. Зокрема, логістична система утрудняє реалізацію викладеної в даній роботі методики оперативного управління протягом короткочасного періоду. Принцип розвитку економічного потенціалу ТАВК заснований на припущенні про необхідність економічного зростання і відповідності ТАВК темпам цього зростання.

Даний принцип застосуємо для оцінки економічної ефективності регіональної політики в контексті ІІРТАВК. Як відзначалося вище, оцінити ефективність довгострокової регіональної політики в контексті ІІРТАВК існуючими методами вкрай важко, тому як одну з методик оцінки пропонується використовувати оцінку економічного потенціалу ТАВК, вираженого в ефективності використання ресурсів. І можливості підвищення цієї ефективності.

Конкурентоспроможність ТАВК на авіаринку визначається також передовсім його економічним потенціалом і можливістю його реалізації. Конкурентоспроможність не є самоціллю розвитку, однак вона сприяє економічному зростанню і, у певних ринкових умовах, відіграє головну роль у можливостях ТАВК.

Відповідність цілям управління є основною умовою будь-якої економічної політики розвитку [10]. У цьому змісті саме зростання економічного потенціалу віддзеркалює і відповідний розвиток ТАВК, тобто проглядається картина відповідності цілям стратегічного управління. Формування регіональної політики в контексті ІІРТАВК ґрунтується на викладених вище наведених принципах і відбувається в такій послідовності.

Першим етапом розробки регіональної політики в контексті ІІРТАВК є етап аналізу.

На даному етапі здійснюється збір інформації про стан авіавиробничої системи і ресурсів ТАВК, що існують і споживаються у даний момент часу, а також можливо у майбутньому. У ході цього етапу спрацьовується така послідовність кроків:

- Здійснюється внутрішня діагностика авіавиробничої системи. На даному підетапі проводиться збір і аналіз інформації, що стосується функціонування авіавиробничої системи в часі. Передусім аналізується ресурсоспоживання та ефективність використання ресурсів по всіх видах виробничих ресурсів. При цьому використовуються як існуючий техніко-економічний аналіз, так і інші показники, необхідні для управлінського обліку і оцінки ефективності ресурсоспоживань [11].

- Здійснюється зовнішня діагностика авіавиробничої системи. На цьому етапі збирається й аналізується інформація про прямі ресурсні зв'язки ТАВК. Аналіз проводиться як по вхідних параметрах, так і по вихідних параметрах авіавиробничої системи. Аналізуються такі фактори: витрата палива; модернізація устаткування; споживання устаткування через фізичне й моральне зношування; споживання устаткування через збільшення витрат на ремонт; випуск продукції та інші показники.

Дані показники віддзеркалюють сутність регіональної політики в контексті ІІРТАВК в кожному конкретному моменті часу.

- Здійснюється аналіз зовнішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища проводиться по ряду факторів, що відбивають вплив ситуації на ресурсному ринку на ТАВК. Аналізуються такі фактори:

1. Споживання ресурсів і їхня динаміка.
2. Фактори, що обмежують споживання (ціни, політика, екологія).
3. Фактори, що підвищують ефективність використання ресурсів (нові технології й устаткування) та інші показники.

Аналіз зовнішнього середовища дозволяє прискорити реакцію на зміни зовнішнього середовища й здійснювати ефективне управління змінами регіональної політики в контексті ІІРТАВК.

- Здійснюється прогноз розвитку ресурсів. Прогноз розвитку стосується всіх видів ресурсів і ведеться за всіма показниками, що характеризують:

1. Якість.
2. Експлуатаційні показники.
3. Доступність.
4. Обсяг запасів у часі та ін. показники.

Наступним етапом формування стратегії ІІРТАВК є етап визначення цілей ресурсно-інноваційного розвитку. Цей етап складається з таких кроків:

- Визначення загальної мети розвитку ТАВК. На даному етапі виробляється загальна мета розвитку ТАВК й ціль регіональної політики. Щодо цього регіональна політика може виступати в ролі:

1. Засобу досягнення глобальної мети розвитку ТАВК (наприклад, завоювання ринку або забезпечення цільового довгострокового прибутку).
2. Обмежень на реалізацію стратегій досягнення глобальної мети.
3. Метою довгострокового розвитку ТАВК.

- Визначення тимчасово орієнтованих цілей. Як відзначалося вище, регіональна політика в контексті ІІРТАВК на

кожному тимчасовому етапі переслідує різні цілі, які мають бути сумісними між собою.

Можливо виділити такі орієнтири мети у часі:

1. Довгострокові цілі, спрямовані на встановлення балансу між зміною елементів авіавиробничої системи (інновацій у авіавиробництво), заміною ресурсів по якості використання (інновацій у підвищення якості ресурсів) і підвищенням ефективності використання наявних ресурсів (інновацій в організації авіавиробничої системи й використання ресурсів).

2. Середньострокові цілі, спрямовані на максимальне використання потенціалу ефективності наявних ресурсів.

3. Короткострокові цілі, спрямовані на використання альтернативних варіантів ресурсів без інноваційного розвитку авіавиробничої системи зі збереженням ефективності в цілому.

4. Оперативні цілі, спрямовані на компенсацію втрат у виробничій системі через регіональну політику.

Як конкретні показники, що визначають цілі в часі, можливо використовувати показники витрат і ефективності використання (коефіцієнтів віддачі).

• Визначення системно орієнтованих цілей. На даному під етапі встановлюються цілі ресурсно-інноваційного розвитку по кожному з елементів авіавиробничої системи, тобто для всіх етапів авіавиробничого циклу і для всіх областей управління. Можливо виділити такі фактори розвитку систем:

1. Розвиток загального економічного потенціалу, який оцінюється через загальні економічні показники.

2. Розвиток окремих авіавиробничих систем, який оцінюється через техніко-економічні показники, зокрема коефіцієнт корисної дії для оцінки ефективності технологічного ланцюжка авіавиробництва. Наступним етапом формування регіональної політики в контексті ІІРТАВК є етап установки пріоритетів, обмежень і критеріїв на розвиток авіавиробничої системи. На даному етапі визначаються перспективні напрями розвитку регіональної політики в контексті ІІРТАВК через установлення обмежень на розвиток. Встановлення обмежень опирається на попередні етапи аналізу і визначає надалі реальність здійснення обраної політики, тобто є найважливішим етапом. На даному етапі здійснюються такі кроки:

– визначаються обмеження з боку інших напрямів розвитку (авіавиробничої політики, соціальної політики, маркетингової політики й т.д.). Ці обмеження впливають як на фінансування регіональної політики в контексті ІІРТАВК, так і на її зміст;

– визначаються обмеження з боку вищого рівня керівництва і акціонерів ТАВК. Ці обмеження виражаються у впливі на ті ж фактори;

– встановлюються конкретні пріоритети і критерії на розвиток. Вони виражаються в кількісному виді по всіх планових показниках.

Наступним етапом є вироблення ресурсної політики ТАВК. Вироблення ресурсної політики полягає в підвищенні ефективності використання основних фондів, матеріалів, палива та інших ресурсів у наявній авіавиробничій системі, а

також їх можливе вдосконалення. Під ресурсною політикою ТАВК розуміють оптимальне управління виробничими ресурсами для досягнення певних стратегічних цілей, тобто оптимальне використання авіавиробничої системи. Ресурсна політика також має на меті оптимізацію економічної діяльності. Ресурсна політика включає такі моменти:

– ресурсна політика орієнтована на зниження виробничих витрат, тобто розглядає питання підвищення ефективності авіавиробництва. Віддача від використання ресурсів для виробництва певного обсягу авіопродукції є головним показником ресурсної політики;

– ресурсна політика орієнтована на ресурсозбереження, тобто підвищення ефективності використання ресурсів, збільшення їх віддачі. Мінімізація ресурсоспоживання при збереженні інших показників системи є одним з основних показників ресурсної політики;

– ресурсна політика дозволяє враховувати зовнішні й внутрішні обмеження на виробництво, тим самим визначаючи зону реальної ефективності авіавиробничої діяльності. Можливість використання певних ресурсів для виробництва має бути визначена ще на етапі проектування. Ресурсні обмеження багато в чому визначають ефективність авіавиробництва при його проектуванні;

– ресурсна політика є віддзеркаленням створеної авіавиробничої системи і оптимальна в рамках даної авіавиробничої системи. Ресурсна політика як віддзеркалення авіавиробничої системи випробовує всі зміни даної системи на собі. Виробництво, встановлюючи обмеження на використанні ресурси, тим самим обмежує свої економічні можливості і звужує ресурсну політику.

Наступним етапом є формування інноваційно-інвестиційної (ІІ) політики розвитку ТАВК. ІІ розвиток дозволяє ТАВК збільшувати свій економічний потенціал і досягати поставлені цілі шляхом стратегічних змін авіавиробничої системи. Основним принципом ІІ розвитку буде формування авіавиробничої системи з більшим ступенем оптимальності стосовно попередньої. Можливо виділити такі кроки формування ІІ політики:

– інноваційно-інвестиційні процеси (ІІП) спрямовані на збільшення економічного потенціалу авіавиробничої системи, тобто переваг нової системи. З цією метою визначаються основні показники по яких досягається перевага;

– ІІП носять цілеспрямований характер, навіть пошукові розробки спрямовані на досягнення конкретних цілей, причому ці цілі обов'язково носять розвиваючий характер, забезпечуючи економічний ріст. Показники, обрані для цілей, мають бути описані по всіх етапах впровадження інновацій, тобто має бути розроблена траєкторія (стратегія) зростання;

– вибір конкретних заходів ІІ розвитку визначається можливостями виробничо-технологічної сфери, а також економічними обмеженнями;

– практична реалізація ІІ політики є для ТАВК керівництвом до дії у всіх сферах і знаходить своє відображення в розробці ІІ політики ТАВК;

– II політика визначається як безперервність розвитку й постійне вдосконалення авіавиробництва, тобто розробляються комплексні плани, які постійно корегуються;

– II політика у своїй основі ставить завдання вдосконалення авіавиробничої системи шляхом зміни всіх її елементів, до складу яких входять і виробничі ресурси, тому одним з розділів II політики є розвиток ресурсів.

Далі визначаємо етап оцінки рішень прийнятих із приводу II й ресурсної стратегії розвитку ТАВК. Оцінка рішень полягає в проведенні таких кроків:

– вибір методу оцінки прийнятих рішень. Вибір методу залежить від вищезначених цілей політики, як основні методи можливо запропонувати: витратний метод, заснований на мінімізації витрат; дохідний метод, заснований на підрахунку майбутніх доходів; метод питомої ефективності ресурсів, заснований на оцінці ефективності використання одиниці ресурсів на випуск граничного продукту;

– оцінювання варіантів регіональної політики в контексті ІІРТАВК. На даному етапі проводиться оцінка конкретних варіантів за допомогою розглянутих вище методів;

– вибір найкращого варіанта. На даному етапі проводиться вибір поточного варіанта регіональної політики в контексті ІІРТАВК. Усі інші варіанти є можливостями альтернативних рішень і при необхідності можуть використовуватися при певних ситуаціях. Тим самим забезпечується гнучкість системи.

Останнім етапом формування ресурсної політики є етап впровадження і корегування розробленої політики. На етапі впровадження й корегування відбувається впровадження обраного оптимального варіанта ухваленого рішення й при необхідності корегування політики. В цілому розроблений алгоритм носить ітераційний багатокроковий характер з можливими відходами назад у процесі процедури формування регіональної політики в контексті ІІРТАВК.

Висновки

Питання формування регіональної політики в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку територіальних авіавиробничих комплексів визначило наявність певних нерозв'язаних теоретичних та практичних проблем стосовно оптимізації господарства регіону, які відповідають конкретним потребам економіки України на сучасному етапі розвитку та потребують більш глибокого наукового дослідження. Таким чином, нами визначено, що державна регіональна політика в контексті ІІРТАВК мусить враховувати інтереси всіх регіонів України та включати триаду: проблеми – пропозиції по їхньому вирішенню – дії по реалізації ухвалених рішень. Регіональна політика в контексті ІІРТАВК реалізується як методами макроекономічного регулювання, так і методами адміністрування,

а усунення слабких місць, тобто зміна підходів і методів організації авіавиробництва, є одним з основних принципів ресурсно-інноваційної політики і методом її реалізації. Організація авіавиробництва має підбудовуватися під регіональну політику в контексті ІІРТАВК, а не навпаки.

Таким чином, актуальність теоретичних, методологічних і практичних питань оптимізації господарства регіону шляхом розвитку територіальних авіавиробничих комплексів визначило значущість досліджуваної проблеми.

Список використаних джерел

1. Модернізація України – наш стратегічний вибір. Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України [Текст]. – Київ, 2011. – С. 123.
2. Масловська Л.Ц. Сталий розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика [Текст]: монографія / Л.Ц. Масловська. – К.: КНТЕУ, 2003. – 366 с.
3. Бандман М.К. Территориально-производственные комплексы: Прогнозирование процесса формирования с использованием сетей Петри [Текст]: монографія / За ред. М.К. Бандмана, О.Л. Бандмана, Т.Н. Есикова. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-е, 1990. – 303 с.
4. Голляк Ю.Б. Економічний механізм реалізації міжгалузевих відносин в авіаційній промисловості [Текст]: монографія / За ред. Ю.Б. Голляка. – К.: ВИД-ВО НАН Тот, 2010. – 186 с.
5. «Стратегия развития отечественной авиационной промышленности на период до 2020 года» / Распоряжение КМУ от 27.12.2008 №1656–р. «Офіційний вісник України». – 2009. – №1. – С. 77. – Ст. 19.
6. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання [Текст]: / За ред. В.М. Гейця. – Х.: Фор, 2005. – 421 с.
7. Буркинський Б.В. Інноваційна стратегія в соціально-економічному розвитку регіону [Текст]: монографія / За ред. Б.В. Буркинського, Є.В. Лазарева / НАН України. Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – Одеса, 2007. – 140 с.
8. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 / Збірник законодавчих і нормативних документів з науково-технічної, інноваційної діяльності та трансферу технологій – К.: УкрІНТЕІ, 2006. – С. 191–200.
9. Ильин М., Тихонов А. Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России [Текст]: монографія / М.: Альпина Паблшер, 2002. – 287 с.
10. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку [Текст]: монографія / П.Т. Бубенко. – Харків: Харківська академія міського господарства, 2008. – 295 с.
11. Новикова М.В. Формування фінансових ресурсів для забезпечення необхідного рівня ефективності і якості виробництва та експлуатації повітряних суден [Текст] / Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2006. – Вип. 3. – С. 268–272.

Состояние и проблемы развития научных организаций Азербайджана

В статье раскрыта актуальность научной и инновационной деятельности научных организаций, индикаторы ее оценки, результаты опроса, проведенного для определения инновационно активных организаций в Азербайджане. Результаты социологического опроса дают представление о состоянии и деятельности научных организаций. Полученная информация предоставляет возможность анализа азербайджанской науки.

Ключевые слова: научные организации, инновации, социологический опрос, научная деятельность, критерии оценки.

У статті розкривається актуальність задачі оцінки науки та організації інноваційних досліджень, показники їх оцінки, за результатами опитування, проведеного для визначення інноваційної діяльності організацій в Азербайджані. Результати дослідження дають уявлення про стан і діяльність науково-дослідних організацій. Отримана інформація представляє здатність аналізу азербайджанської науки.

Ключові слова: науково-дослідні організації, інновації, соціологічне опитування, науково-дослідна діяльність, критерії оцінки.

In this article reveals the relevance of the task assessment of of science and innovation research organizations, indicators their assess, the results of the survey conducted to determine the innovation activities of organizations in Azerbaijan. Findings of the survey provides insight into the status and activities of research organizations. Received information present the ability of analyze the Azerbaijan science.

Keywords: research organizations, innovation, sociological survey, research activities, evaluation criteria.

Введение

В современном мире, мире глобализации всех процессов, происходит изменение инновационной системы. Она тоже становится глобальной.

Глобальная инновационная система расширяет пространство, повышает интенсивность инновационных процессов, меняет функции и отношения между всеми участниками инновационной деятельности. Линейная модель инновационных процессов постепенно переходит в нелинейную, которая основывается на «тройной спирали». Участниками данной модели являются государство, наука и бизнес. Новая модель научных организаций включается в сферу производственных отношений и стимулирует развитие инноваций.

В условиях глобализации во всем мире немыслимо ускорятся темпы изменения экономических и хозяйственных

процессов, тиражирования инновативных новшеств, их применения в производственной сфере с активизацией инновационной деятельности в качественно новой плоскости. На самом деле это «положительно заряженный» эффект глобализации, который позволяет все большему числу стран приобщаться к достижениям в области инноваций, передовым техническим стандартам и новым методам управления. Согласно прогнозам, рост мировой экономики в ближайшем и среднесрочном будущем произойдет в результате влияния именно этого фактора.

Статус страны определяется прежде всего ее позициями в основных сферах международной жизни, будь то мирохозяйственные связи, политические связи, отношения и решения, интенсивность научно-технического и культурного международного сотрудничества. Конечно, основой статуса страны является ее внутреннее социоэкономическое и политическое развитие.

Статус страны отражается во всевозможных международных рейтингах, основанных на межстрановом сопоставительном анализе, например таких, которые составляют международные организации и форумы: ООН, ЮНЕСКО, ЮНИДО, ОЭСР, ЕС, Давосский форум, Всемирный банк, ВТО и др. При составлении таких рейтингов используются прежде всего экономические показатели, в основном количественные (абсолютные и относительные), отражающие основные проблемы, состояние и тенденции развития. Хотя известно, что экономика — это продолжение политики, а в наше время в немаловажной степени — продолжение научно-технологической и инновационной политики [8].

В контексте вхождения Азербайджана в мировую экономику проблема инновационности и конкурентоспособности нашей системы обуславливает необходимость понять и адаптировать критерии мирового рынка и процесса глобализации. Ведь для современного мира характерны формирование международных инновационных сетей, совместные научно-технические исследования и разработки разных стран и корпораций. На первый план нередко выдвигаются не интересы национального бизнеса или власти, а интересы глобальных компаний, и в конечном счете экономическое и научно-техническое развитие всего мира.

Индекс развития человеческого потенциала — это совокупный показатель уровня развития человека в стране, поэтому иногда его используют в качестве синонима таких понятий, как «качество жизни» или «уровень жизни». Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) является комплексным сравнительным показателем ожидаемой продолжительности жизни, грамотности, образования и

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

уровня жизни для стран во всем мире. Этот индекс используется для выявления отличий между развитыми, развивающимися и недостаточно развитыми странами, а также для оценки воздействия экономической политики на качество жизни.

В Индексе развития человеческого потенциала 2011 года Азербайджан входит в категорию стран высокого ИРЧП и занимает 91-е место с ИРЧП 0,700, находясь после Тонги и перед Турцией.

Сегодня наука и инновации играют основную роль в развитии и конкурентоспособности страны. Влиятельная в мире организация – Всемирный экономический форум – в очередных отчетах по конкурентоспособности стран в 2011 году, высоко оценив достижения Азербайджана, удостоила его 55-го места. По конкурентоспособности экономики страна занимает одно из ведущих мест в мире и является лидером на всем пространстве СНГ.

О значимости интеллектуального производства, и прежде всего производства научных знаний, говорит рост инвести-

ций в науку и образование. Согласно «Докладу о мировой науке – 2010» ЮНЕСКО [6, р. 3–24] весь мир тратил в 2007 году 1,7% валового внутреннего продукта (ВВП) на исследования и разработки (ИиР), что составляло \$1,145,7 млрд. (по оценкам Института статистики ЮНЕСКО).

В странах бывшего СССР работают 591,2 тыс. ученых, большая часть из них (551,5 тыс.) – в государствах, расположенных в Европе (России, Украине, Беларуси, Молдове, Грузии и Азербайджане).

Интеллектуальная собственность (ИС) стала важной составной частью национальной экономической политики. Перед правительствами стоит выбор проектирования системы ИС, которая наилучшим образом отвечает их целям в политике. Кроме того, они должны реагировать на изменения в технологии и в бизнес-моделях, которые могут дать вызов статус-кво. ВОИС стремится внести свой вклад в лучшее понимание экономических последствий различных ИР-политических решений и предложить первую точку входа для всех, кто ищет информацию по экономике ИС.

Таблица 1. Индекс развития человеческого потенциала стран мира 2011 года Human Development Index 2011 [1]

Место	Страна	ИРЧП
Страны с высоким уровнем Индекса развития человеческого потенциала		
65	Белоруссия	0,756
66	Россия	0,755
67	Гренада	0,748
68	Казахстан	0,745
75	Грузия	0,733
76	Азербайджан	0,731
76	Украина	0,729
90	Тонга	0,704
92	Турция	0,699
93	Белиз	0,699
94	Тунис	0,698

Таблица 2. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011–2012 [3]

Экономика	The Global Competitiveness Index 2011–2012		The Global Competitiveness Index 2010–2011	Изменение позиций 2010–2011
	рейтинг	оценка	рейтинг	изменение
Швейцария	1	5,74	1	0
Сингапур	2	5,63	3	1
Швеция	3	5,61	2	–1
Бразилия	53	4,32	58	5
Маврикий	54	4,31	55	1
Азербайджан	55	4,31	57	2
Индия	56	4,30	51	–5
Словения	57	4,30	45	–12
Мексика	58	4,29	66	8
Турция	59	4,28	61	2
Россия	66	4,21	63	–3
Казахстан	72	4,18	72	0
Украина	82	4,00	89	7
Грузия	88	3,95	93	5
Армения	92	3,89	98	6
Молдова	93	3,89	94	1
Таджикистан	105	3,77	116	11
Киргизия	126	3,45	121	–5
Гаити	141	2,9	нет данных	нет данных
Чад	142	2,87	139	–3

Более 5000 научных статей и материалов конференции на базе Thomson Reuters. Эти работы были процитированы 13 600 раз.

В Web of Science наибольшее количество статей имеют Национальная академия наук Азербайджана, Бакинский государственный университет, Азербайджанская государственная нефтяная академия, Азербайджанский технический университет, Азербайджанский медицинский университет.

От Азербайджана всего две организации (Национальная академия наук Азербайджана и Бакинский государственный университет) вошли в SIR World Report 2011. Национальная академия наук Азербайджана заняла 1849-е, а Бакинский государственный университет – 2997-е место среди 3042 организаций всего мира. В рейтинге научно-исследовательских организаций Восточной Европы они заняли соответственно 100 и 197-е места среди 197 организаций.

По данным Всемирного банка, по Индексу экономики знаний (ИЭЗ) (Индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index) – комплексный показатель, характеризующий уровень развития экономики, основанный на знаниях, в странах и регионах мира, рассчитан по методике Всемирного банка (The World Bank)) Азербайджан занимает 79-е место в 2012 году из 145 возможных.

В таких условиях основной вопрос, который стоит перед Азербайджаном, – не допустить отставания в процессе развития стран мира, предотвратить угрозу превращения в среднесрочной и долгосрочной перспективе в сырьевой придаток и технологического аутсайдера мировой экономики, повысить эффективность и конкурентоспособность экономики, обеспечить ее прогресс на инновационной основе.

Основными возможными направлениями реализации государственной политики в инновационной сфере являются развитие и совершенствование нормативно-правовой базы. В республике за годы независимости принят ряд нормативно-правовых актов, регламентирующих вопросы организации научно-технической и инновационной деятельности и ее финансового обеспечения. Среди них законы «О науке», «Об авторских правах», «О стандартизации», «О патенте», «О товарных знаках и географических показателях», указы Президента Азербайджанской Республики «О создании особых экономических зон», «О промышленных городках» и др. Кроме того, утверждены несколько программ по инновационному развитию в различных отраслях промышленности. Принятые Национальная стратегия развития науки в Азербайджане и Госпрограмма по ее реализации на 2009–2015 годы призваны обеспечить повышение роли науки в развитии экономики страны, усовершенствование системы управления в области науки и техники, модернизацию научно-технической инфраструктуры, интеграцию науки, образования и производства, а также повышение эффективности научных исследований и инновационной политики. Распоряжением Президента Азербайджанской Республики подготовлена концепция развития

«Азербайджан – 2020: взгляд в будущее». Необходимость подготовки такой концепции связана со вступлением нашей страны в новый этап развития.

Главный стратегический взгляд концепции – с учетом существующих возможностей и ресурсов достичь этапа развития, характеризующегося полным обеспечением в Азербайджане устойчивого экономического роста и высокого социального благосостояния, эффективного государственного управления и верховенства закона, всех прав и свобод человека, активным статусом гражданского общества в общественной жизни страны. В 2020 году Азербайджан станет экономически и социально развитой, конкурентоспособной во всех сферах страной. Даже в самых отдаленных селах Азербайджана будут обеспечены все необходимые для комфортной повседневной жизни граждан коммуникации (связь, Интернет, банковские услуги, коммунальные услуги, дороги и пр.), услуги здравоохранения и образования. Азербайджан станет страной с высокими доходами населения, минимальным уровнем безработицы, высокоразвитым человеческим капиталом, охраняемой и здоровой окружающей средой, широкими возможностями для каждого гражданина.

В результате реализации предусмотренных концепцией мер к концу периода в стране объем ВВП на душу населения увеличится более чем вдвое и достигнет \$13 тыс. Поставлена цель: в 2020 году Азербайджан будет находиться в первых рядах среди «стран с высоким человеческим развитием» по классификации Всемирного банка «Общий национальный доход на душу населения» и в группе «стран с высокими средними доходами» по классификации Программы развития ООН по человеческому развитию. С точки зрения экономического развития будет достигнуто повышение статуса Азербайджанской Республики от государства – лидера региона до обладающего высокой конкурентоспособностью участника в системе международных экономических отношений. С этой целью, учитывая благоприятное географическое положение и высокий потенциал, планируется превратить страну в торговый центр региона, довести приходящийся на душу населения объем экспорта по нефтяному сектору до \$1000.

Для достижения указанных целей руководствующими принципами будут эффективное государственное регулирование, обеспечивающее здоровую конкуренцию в условиях рыночной экономики, трансформация в экономику экспортной направленности, рационально использующей энергию и создающей высокую добавочную стоимость, и комплексный подход к развитию социально-экономических сфер. В рамках концепции ставится цель трансформации экономики страны в экономику, основанную на производительности, благодаря росту общей производительности факторов. Важными условиями для достижения поставленных целей являются полное и максимально эффективное использование всех возможностей страны, имеющихся экономических, со-

циальных и политических ресурсов, создание условий для усиления потенциала республики. С этой точки зрения предусмотрены развитие инфраструктуры энергетики, транспорта, транзита и логистики, постоянное внимание к развитию регионов, формирование региональных центров развития с учетом конкурентных преимуществ каждого региона, развитие инфраструктуры и социальных услуг в городской и сельской местности, что значит развить и реконструировать научную и инновационную политику республики.

Цель и задачи исследования. Научные организации играют большую роль в формировании и развитии национальной инновационной системы и экономики знаний. Воздействие науки на инновационные процессы возрастает. Идет процесс интеграции науки и образования, усиливается взаимодействие науки с экономикой страны.

В Государственной научной политике большое внимание уделяется вопросам стимулирования субъектов научной и экономической деятельности, внедрения достижений в производство, коммерциализации науки. В современных условиях на состояние и развитие научных организаций воздействуют группы факторов – внешние и внутренние.

К внешней группе факторов относятся:

- нормативно-правовое обеспечение;
- финансирование исследований и разработок;
- поддержка научных кадров.

Иными словами, эта группа факторов действует в рамках реализации основных функций государства, которые играют большую роль в повышении конкурентоспособности экономики страны и в формировании инновационной деятельности.

К внутренней группе факторов относятся организация научного процесса в научных организациях. Иными словами, эта группа факторов связана с формированием в научных организациях эффективной работы системы управления.

Невозможно проанализировать деятельность научных организаций только данными, представленными статистикой. Статистика отражает состояние и динамику развития научных организаций в общем виде. Чтобы более детально проанализировать разные стороны деятельности научных организаций, необходимо проводить социологические исследования.

В данном случае по статистическим показателям невозможно определить «инновационную активность» научных организаций. Сегодня отсутствует системная информация о стратегиях и перспективах развития научной организации как субъектов научно-исследовательской и инновационной деятельности. В таких условиях повышается актуальность социологических исследований. На основе результатов социологического мониторинга с привлечением статистических данных мы попытались проанализировать влияние этих групп факторов на научные организации.

Общая цель социологического мониторинга – получение систематизированных представлений о проблемах и процессах, характеризующих научно-исследовательскую и инновационную деятельность, экономические и социальные

аспекты научных организаций. В соответствии с общей целью были определены конкретные задачи исследования состояния для того, чтобы оценить:

- ресурсное обеспечение научных организаций;
- направленность, результативность и состояние деятельности научных организаций;
- взаимодействие научных организаций с системой высшего образования;
- взаимодействие научных организаций с реальным сектором экономики;
- потенциал инновационной активности научных организаций;
- причины, сдерживающие развитие инноваций в стране.

Методологической основой реализации поставленных задач стала разработанная система индикаторов, позволяющая оценить различные аспекты деятельности научных организаций. Система индикаторов нашла отражение в методическом инструментарии в виде формализованной анкеты.

Методика исследования. При подготовке социологического мониторинга использовались законодательные материалы Азербайджана, зарубежных стран и международных организаций (ООН, ЕС, ОЭСР, АТЭС, статкомитета СНГ и др.). За методологическую основу принято исследование Л.Г. Зубова, О.Н. Андреева, О.А. Антропова, В. Аржаных «Научные организации в условиях реформирования государственного сектора исследований и разработок: результаты социологического исследования» [7].

Объект социологического исследования – научные организации госсектора.

Субъект социологического исследования – руководители (заместители руководителей) научных организаций, владеющие полной информацией и выступающие в роли экспертов по оценке различных аспектов деятельности своих организаций.

Предмет исследования – спектр проблем и процессов в деятельности научных организаций на основе целого ряда индикаторов (показателей), отражающих научно-исследовательский и инновационный компоненты, а также другие экономические и социальные аспекты их деятельности.

Методический инструментарий – формализованная анкета, предназначенная для опроса руководителей (заместителей руководителя) научных организаций.

Основой формирования совокупности научных организаций для проведения социологического опроса их руководителей послужила база данных о научных организациях страны, которой располагает Центр научных инноваций Национальной академии наук Азербайджана.

Всего было обследовано 43% от общего числа научных организаций (в которые были разосланы анкеты), согласно признанным в практике проведения социологических опросов критериям этого достаточно для представительности выборочной совокупности. В итоге было опрошено 62 научных организации из 145.

Таблица 3. Потенциал инновационной активности научных организаций

Компоненты и потенциалы	Количество научных организаций
Компоненты инновационной активности	
1. Патентная деятельность	42
2. Инновационная деятельность	39
3. Финансовая деятельность	48
Потенциал инновационной активности по компонентам	
По 1-й и 2-й компонентам	29
По 1-й и 3-й компонентам	34
По 2-й и 3-й компонентам	30
По 3 компонентам	22
Структура потенциала инновационной активности	
Ядро	22
Периферия	39
Всего	61

Индикаторы исследования. Основа реализации задач социологического исследования – система индикаторов, позволяющая оценить различные стороны и аспекты деятельности научных организаций. Были выделены следующие индикаторы (показатели), отражающие экономические (с акцентом на научно-исследовательские и инновационные процессы) и социальные аспекты развития научных организаций:

- Оценка научно-исследовательской и инновационной деятельности научных организаций.
- Оценка экономической деятельности научных организаций.
- Оценка социальных аспектов деятельности научных организаций.
- Оценка государственной научно-технической и инновационной политики.
- Оценка информационной деятельности.

Для оценки потенциала инновационной активности научных организаций были использованы индикаторы, позитивно характеризующие три важнейшие составляющие компоненты их деятельности – патентную, инновационную и финансовую. На их основе был определен потенциал абсолютной активности, представляющий собой ядро научных организаций, одновременно обладающих всеми признаками активной и успешной патентной, инновационной и финансовой деятельности. Таких организаций в обследованной совокупности оказалось 22 единицы, или 68,18% от общего числа.

Социологические оценки позволили выделить по каждой из компонент научные организации, соответствующие индикаторам. В табл. 3 представлена структура потенциала инновационной активности.

По результатам данных одного исследования сделать вывод очень трудно. В дальнейшем нужно усовершенствовать анкету опроса, подготовить новые формы опроса, уточнить методику оценки научных организаций, провести комплексный анализ научных организаций.

Предложенный подход способен обеспечить информационную интеграцию всех субъектов научных организаций и

проводить комплексные исследования производственных, инновационных и экономико-управленческих процессов в рамках развития науки.

Таким образом, проведение комплексного анализа развития науки и разработка системы мониторинга научных организаций посредством информационной интеграции позволяет проводить научно обоснованную активную научную и инновационную политику.

Результаты исследования. Значение проведенных в рамках мониторинга социологических исследований заключается в анализе деятельности научных организаций во взаимосвязи всех ее аспектов: научно-исследовательской и инновационной, экономической и социальной.

По итогам исследования получены следующие основные результаты:

- оценка научным сообществом общих итогов реформирования ИР;
- оценка состояния и направленности изменений в деятельности научных организаций;
- оценка взаимодействия научных организаций с высшим образованием и реальным сектором экономики;
- оценка результативности научно-исследовательской и инновационной деятельности научных организаций;
- отношение научного сообщества к государственной политике в области науки и инноваций.

Научно-практическая ценность результатов заключается в возможности их применения в сочетании с анализом официальных статистических данных в процессе совершенствования государственной научно-технической и инновационной политики в направлении более интенсивного использования научных знаний и достижений в интересах модернизации экономики Азербайджана.

Выводы

Научные организации являются субъектом не только научно-исследовательской, но и инновационной деятельности, их роль в процессе создания и использования новых знаний в современных условиях должна возрастать.

Эффективность деятельности научных организаций зависит как от действенности государственной политики, так и от самой организации. На государственном уровне сегодня актуально решение таких задач, как совершенствование законодательства и контроль за его соблюдением, создание нормальной конкурентной среды, борьба с коррупцией, модернизация структуры экономики на основе стимулирования спроса на исследования и разработки, поддержка малого и среднего бизнеса, реализация масштабных программ профессиональной подготовки и переподготовки специалистов. Усилия научных организаций по улучшению самоорганизации развития должны проявиться в разработке и реализации стратегии и тактики развития, активном привлечении внебюджетных средств от реального сектора экономики, совершенствовании системы трудовых отношений на принципах социальной ответственности и справедливости, в первую очередь в области мотивации и стимулирования научного труда. Без этого будет невозможно повысить престиж научного труда в обществе, привлечь, закрепить и создать благоприятные условия для самореализации наиболее одаренных молодых специалистов в отечественной науке.

Список использованных источников

1. Human Development Index 2011.
2. <http://hdr.undp.org/en/statistics/>
3. World Economic Forum, 2011. The Global Competitiveness Report 2011–2012.
4. OECD Guide to Measuring the Information Society 2011.
5. SCImago Research Group, Copyright 2011. Data Source: Scopus® <http://www.scimago.org>: <http://www.scimagoir.com>
6. RAND Corporation Report «The Global Technology Revolution 2020, In-Depth Analyses». – 2006.
7. Зубова Л.Г., Андреева О.Н., Антропова О.А., Аржаных Е.В. Государственные научные организации: состояние, динамика и проблемы развития // Информационно-аналитический бюллетень, 2012, №4.
8. Касумов Ф.Г., Гусейнова А.Д. Роль науки в развитии экономики в условиях глобализации / Матеріали III Міжнародно науково-практично конференції «Роль і значення інноваційного розвитку економіки», 9–11 листопада 2011. Кієв, 2011. – С. 90–96.
9. Гусейнова А.Д. Наука Азербайджана в условиях глобализации // Журнал «Фундаментальные исследования», 2012, №6. – С. 711–715.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Т.М. БУЛАХ,
к.е.н., доцент, Київський національний університет культури і мистецтв,
Л.О. ПЛАХОТНИКОВА,
к.е.н., доцент, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

Особисті господарства та їхня роль у формуванні рівня добробуту сільського населення

У статті досліджується сучасний стан, результати діяльності господарств населення та їхній вплив на формування доходів сільського населення.

Ключові слова: особисті господарства населення, доходи, споживання.

В статье исследуется современное состояние, результаты деятельности хозяйств населения и их влияние на формирование доходов сельского населения.

Ключевые слова: личные хозяйства населения, доходы, потребление.

The article examines the current state, the results of farms and their impact on the incomes of the rural population.

Keywords: private farms, income, consumption.

Постановка проблеми. Діяльність господарств населення нині виступає як напрям реалізації економічних інтересів селян. Отже, господарства населення в сучасних умовах є необхідною формою створення середнього класу на селі, економічні інтереси якого ефективно реалізуються внаслідок взаємодії з економічними інтересами інших суб'єктів господарювання та держави. Тому назріла потреба здійснення наукових досліджень ролі господарств населення у продовольчому забезпеченні країни, формуванні рівня добробуту значної кількості сільського населення з враху-

ванням принципових змін у відносинах власності та форм господарювання на селі. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага дослідженню проблем взаємозв'язку між особистими господарствами та формуванням доходів сільського населення. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі відомі вітчизняні вчені, як С. Гудзинський, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, П. Саблук, М. Хвесик, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Депенель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч та багато інших. Однак в Україні ця проблема потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження сучасного стану, результатів діяльності господарств населення і їхній вплив на формування доходів сільського населення.

Виклад основного матеріалу. У структурі сукупних ресурсів сільських домогосподарств традиційно вагомим залишається таке джерело ресурсів, як доходи від особистого підсобного господарства, які формували 10,9% усіх надходжень. Особисті селянські господарства (ОСГ) – це форма ведення сільськогосподарського виробництва сім'єю на відведеній їй у власність, постійне чи тимчасове користування ділянці землі для виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Вони репрезентують собою в ідеалі вторинну,

тобто додаткову до основної роботи, зайнятість громадян, що базується на їхній власності на землю та інші засоби виробництва. Але останнім часом, коли у сільській місцевості виникло і зростає безробіття, для багатьох сільських жителів – не лише пенсіонерів – селянські подвір'я є єдиним місцем прикладання праці, вагомим джерелом самозабезпечення та одержання прибутку.

Ці господарства виконують такі функції: економічні, соціальні, морально-виховні, репродуктивні, естетичні, екологічні.

До економічних функцій відноситься: забезпечення предмети довготривалого використання та продуктами харчування; виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції; поповнення продовольчого фонду країни; підвищення рівня життя сільських мешканців та зростання їхніх доходів; ефективне використання ресурсів праці і засобів виробництва; налагодження виробничих зв'язків; інтеграція із аграрними формуваннями.

До соціальних – самовираження та самоадаптація до ринкових умов; розвиток традиційного сільського способу життя; покращення якості життя селян та культури сільсько-го побуту.

До морально-виховних – створення психологічного і трудового настрою, прищеплення навичок високоефективної праці; трудове виховання та розвиток особистості; закріплення кадрів на селі; професійна орієнтація підростаючого покоління; підвищення морального та професійного світогляду.

Репродуктивні – відтворення людського роду; забезпечення оптимального співвідношення статеві-вікових груп населення.

Естетичні – спілкування з природою та сприйняття її краси; організація раціонального дозвілля.

Екологічні – відповідальність за ефективне використання земельних ресурсів.

Особисті господарства сільського населення слід класифікувати за такими групами:

- 1 група – господарства з найбільш слабким потенціалом (19,2%): у своєму складі мають одного-двох непрацюючих пенсіонерів; володіють до 0,5 га землі; характеризуються широкою спеціалізацією; виробництво продукції здійснюється з метою задоволення власних потреб у продуктах харчування;

- 2 група – господарства із середнім потенціалом (32,6%): у своєму складі мають двох-трьох осіб зрілого і похилого віку, переважно працюючих; володіють до 1,0 га землі; виробництво продукції широкої спеціалізації; ведення господарства здійснюється з метою повного самозабезпечення сім'ї продуктами харчування і часткової реалізації їх на ринку (інколи за місцем розташування господарства або вздовж транспортних магістралей);

- 3 група – господарства з високим потенціалом (33,5%): у своєму складі мають осіб молодого і середнього віку, а також їх дітей чи батьків; обробляють до 2,0 га землі; глибше виражена спеціалізація виробництва; головною метою ве-

дення таких господарств є їхня орієнтація на реалізацію продукції для задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб всіх членів сім'ї та виховання дітей;

- 4 група – господарства, які отримали земельні паї: володіють ділянками (більше 2 га) для ведення товарного сільськогосподарського виробництва (14,7%). Отже, розміри ОСГ залежать в основному від складу сім'ї. Із збільшенням чисельного складу сім'ї з'являється можливість розширення оброблюваної сім'єю земельної площі, збільшення кількості поголів'я худоби і птиці [1].

Зважаючи на світовий досвід, можна стверджувати, що через дрібні розміри селянські господарства не можуть бути перспективною розвитку аграрного сектору на майбутнє, проте в сучасних умовах вони забезпечують основну частку у загальному обсязі виробництва. За період 1990–2010 років частка селянських господарств у виробництві продукції сільського господарства зросла з 30,5 до 55,1%. Це ще раз засвідчує особливу роль особистих селянських господарств населення в існуванні аграрного сектору. Частка господарств населення у виробництві різних видів сільськогосподарської продукції є різною. Так, якщо основним виробником зернових, цукрових буряків, винограду, м'яса, яєць та соняшнику в Україні залишаються сільськогосподарські підприємства, то виробництво картоплі, овочів, плодів та ягід зосереджене переважно у господарствах населення. В галузі тваринництва особисті селянські господарства виступають основними виробниками молока та вовни.

Продовжуючи дослідження особливостей сільськогосподарського виробництва в особистих селянських господарствах, необхідно визначити їхню роль у процесі землекористування, оскільки сільськогосподарські угіддя – один з основних та незамінний ресурс виробництва агропродукції. Після реформування аграрного сектору значна частина земельних угідь сільськогосподарських підприємств області перейшла у використання до особистих селянських господарств.

У 2010 році в Україні нараховувалося майже 22,5 млн. власників землі та землекористувачів, з яких 5,7 млн. громадян мали особисті селянські господарства середньої площею 0,70 га сільгоспугідь. Решта користувачів землі – це власники присадибних ділянок (9,8 млн.), ділянок для садівництва (2,7 млн.), для городництва (2,6 млн.), для дачного та гаражного будівництва (1,3 млн.) тощо [4].

Розмір земельних ділянок для ведення ОСГ за площею сільськогосподарських угідь у середньому по Україні зріс від 0,27 га в 1990 році до 0,7 га у 2010 році. Таке розширення землеволодіння і землекористувань громадян відбулося за рахунок безплатного надання їм у власність і користування земельних ділянок, вилючених у колективних, державних та інших сільськогосподарських підприємств і включених у фонд земель запасу і до резервного фонду населених пунктів.

У 2010 році площа сільськогосподарських угідь, що використовуються в Україні, становить 68,9%. Тому можна зробити висновок про те, що значна частина земельних угідь

сільськогосподарського призначення вибула з використання і не обробляється.

Розвиток галузі тваринництва в сільській місцевості у 1990–2010 роках характеризується скороченням поголів'я ВРХ до 81,8%, зокрема за рахунок сільськогосподарських підприємств – на 92,8%. У господарствах населення воно скоротилося на 16,1%, проте їхня частка у 2010 році зросла до 66%, зокрема корів – до 70,6% порівняно з 26,1% у 1990 році. Це певною мірою пояснює зростання частки особистих селянських господарств у виробництві молока протягом досліджуваного періоду на 70,1,5%, хоча визначальним для цієї тенденції фактором слід вважати продуктивність корів, яка традиційно у цьому виді господарств є вищою. Продуктивність корів за аналізований період має тенденцію до зростання в усіх категоріях господарств. Так, у сільськогосподарських підприємствах вона зросла в середньому на 1034 кг і становила в 2010 році 3975 кг. В особистих селянських господарствах середній річний удій на корову становив у 2010 році 4110 кг, що на 35,8% більше, ніж у 1990 році.

Аналогічна ситуація спостерігається і в продуктивності м'ясних тварин. Середня вага голови ВРХ та свиней, що були здані до підприємств та організацій м'ясної промисловості, вирощених в особистих селянських господарствах, стабільно протягом аналізованого періоду перевищувала вагу тварин, вирощених у сільськогосподарських підприємствах.

Результати діяльності особистих селянських господарств свідчать, що урожайність основних культур в особистих селянських господарствах значно перевищує показники аграрних підприємств. Особливо це стосується картоплі, овочів, плодів та ягід. Примітним є той факт, що за період 1994–2010 років спостерігається зниження урожайності зернових у господарствах населення на 608 тис./т [6].

Врожайність основних сільськогосподарських культур в особистих селянських господарствах населення є основним фактором, що забезпечує їхню частку у виробництві валової продукції рослинництва, незважаючи на значно меншу порівняно з аграрними підприємствами частку в структурі сільськогосподарського землекористування.

З огляду на ситуацію з урожайністю сільськогосподарських культур у діяльності господарств населення протягом періоду 1990–2010 років характерною тенденцією є зростання валового збору картоплі на 34,5%, овочів – на 75%, цукрових буряків – 99,7%.

У 2010 році особисті селянські господарства виробили 64,6% усієї валової продукції галузі, причому в них було зосереджено лише 16,8% усієї площі сільськогосподарських угідь України. У 2010 році в господарствах населення в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь становило 268,1 тис. грн., а в сільськогосподарських підприємствах – 26,9 тис. грн., або в 10 разів менше. Це свідчить про фінансове знекровлення і повну руйнацію матеріально-технічної бази колективних сільськогосподарських підпри-

ємств. Водночас слід зауважити, що господарства населення використовують частину ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств [5].

На відміну від великих колективних господарств у приватному секторі (фермерські, ОСГ, колективні сади і городи та дачні ділянки) переважає ручна праця і вирощування трудомістких рослинницьких культур (овочі, ягоди, картопля). За даними статистичного щорічника України, пересічне число зайнятих за рік на 100 га сільгоспугідь в усіх категоріях господарств по Україні становить 77,1 осіб. У господарствах суспільного сектору цей показник становить 10,7 особи, в особистих селянських господарствах – 401,7 особи, фермерських – 11,1 особи, в колективних садівничих і городніх товариствах – майже 1000 осіб [2].

Особливості діяльності особистих селянських господарств дають підстави для узагальнюючого висновку, що за стрімкого скорочення виробництва в сільськогосподарських підприємствах у 1990 роках господарства населення поступово нарощували обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Таким чином, саме вони виявилися «стабілізатором» загального розвитку сільськогосподарської галузі, маючи певні переваги щодо стійкості за кризових умов. Цей факт безпосередньо впливає на формування доходів селянських домогосподарств, будучи в умовах ринкової економіки вагомим джерелом їх утворення.

Серед соціально-економічних проблем розвитку господарств населення особливе місце належить проблемі їхньої доходності, що тісно пов'язана зі способами реалізації виробленої в них продукції. Суть цієї особливості полягає в тому, що економічна доцільність ведення господарства та необхідність самозабезпечення продуктами харчування селянських сімей є головними умовами існування господарств населення. Крім того, ринкова економіка та відносини в ній вимагають від товаровиробників суворого дотримання економії, дбайливого витрачання матеріальних ресурсів, запровадження заходів ресурсозбереження, нових технологій з тим, щоб знизити власні витрати виробництва та підвищити якість продукції, оскільки це єдина можливість отримати максимум прибутку.

Очевидною є обмеженість ресурсів і потенціалу господарств населення щодо забезпечення подальшого економічного зростання. Разом із тим дрібне агрогосподарювання має певні можливості та переваги для забезпечення соціального розвитку. По-перше, воно має вагомий антикризовий потенціал; економічно «помірковане» (максимізація прибутку не самоціль) й досить ефективне, насамперед за рахунок економного використання природно-ресурсного потенціалу. Дрібні форми господарювання засвідчили кращу життєздатність, виживання за період 1990–2010 років, практично «винесли на своїх плечах» агровиробництво в період трансформації вітчизняного аграрного сектора, на їхній потенціал можна розраховувати й в умовах нинішньої глобальної фінансової кризи.

По-друге, соціальна спрямованість такого господарювання є очевидною – перш за все це засіб виживання за скрутних умов у суспільному господарстві, самореалізації, творчості, диверсифікації діяльності, аматорства, виховання у підростаючого покоління сумлінного ставлення до праці, зрештою, засіб приваблення громадян до проживання в сільській місцевості, внаслідок чого забезпечується соціальний контроль на цих територіях. Завдяки значним суспільним функціям, які виконують малі форми господарювання в аграрному секторі, останнім часом їх називають соціальними господарствами.

По-третє, дрібні господарства краще вписуються в сформовані екосистеми, використовують невеликі земельні ділянки, зберігаючи природну специфіку ландшафтів; вони переважно екстенсивні та загалом менш екологодеструктивні та екологонебезпечні у порівнянні з великими підприємствами.

Зрештою, великі й дрібні господарства не є конкурентами, оскільки спеціалізація їх різна: перші спеціалізуються на інтенсивних комерційних культурах, а саме зернових, цукрових буряках, соняшнику; другі – переважно на трудомістких овочах, картоплі, плодах та ягодах. Зважаючи на значну палітру регіональної специфіки України, слід визнати, що в переважній більшості регіонів господарства населення становлять нині основу аграрного виробництва.

Отже, є підстави для висновку, що внутрішній ринок агропродовольства в широкому спектрі трудоемних продуктів – картоплі та овочів, плодів і ягід, молока, м'яса, яєць забезпечуватимуть і в подальшому господарства населення. Можна прогнозувати, що вагома частка сімейних і індивідуальних фермерських господарств зберігатиметься тривалий час, становлячи, так би мовити, «контрольний пакет» аграрного сектору, який жорстко відслідковуватиметься урядом країни. Життєдіяльність фермерів дозволяє не лише зберегти сільські громади, а й не допустити деколонізації значних земельних територій країни. Отже, як видно з проведеного аналізу, засадам ринкової економіки досить добре відповідає трисекторна модель сільського господарства, яка забезпечує зрівноваженість, сталість як галузевого, так і територіального сільського розвитку. Перший субсектор – так зване соціальне сільське господарство, в якому сільськогосподарська діяльність орієнтована виключно на задоволення власних продовольчих потреб. Другий субсектор – традиційне сімейне сільське господарство, яке завдяки кооперуванню стає конкурентним на ринку. Третій субсектор –

сільське господарство високотоварних сільськогосподарських підприємств. Усі три субсектори мають більші чи менші перспективи розвитку, а відтак мають бути об'єктами державного стратегічного регулювання [3].

Висновки

Роль ОСГ у сучасних умовах вагома, і на період реорганізації товарного сільськогосподарського виробництва на ринкових засадах буде певний час зростати. Необхідно усунути перешкоди в його розвитку. Як відомо, ОСГ з часів суцільної колективізації були зорієнтовані на виробництво різноманітної сільськогосподарської продукції для власного споживання. Функція самозабезпечення селянських сімей продовольством і сьогодні залишається основною для цих господарств, особливо в умовах різкого зменшення платоспроможності сільського населення. Більше того, для компенсації скорочення доходів від виробництва у суспільному секторі господарювання значна чисельність селян вимушена нарощувати товарність своїх особистих селянських господарств. Деяка частина ОСГ уже сформувалася як товаровиробники, що, у свою чергу, посилює їхню роль у розв'язанні продовольчого забезпечення міського населення через продовольчі ринки та споживчу кооперацію.

Список використаних джерел

1. Булавка Л.В. Функціонування особистих підсобних господарств населення в умовах ринкової трансформації / Л.В. Булавка. – Режим доступу: <http://intkonf.org/bulavka-lv-funktsionuvannya-osobistih-pidsobnih-gospodarstv-naselennya-v-umovah-rinkovoyi-transformatsiy/>.
2. Онищенко О. Ефективність господарств населення / О. Онищенко // Економіка України. – 2003. – №1. – С. 60–69.
3. Підгородецький Д.О. Доходи господарств населення та шляхи подолання бідності селян / Д.О. Підгородецький. – Режим доступу: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/handle/2010/1113>
4. Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК / за ред. М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 269 с.
5. Саблук П.Т., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) // Економіка АПК. – 2009. – №12. – С. 3–14.
6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осуленка. – К. – 2011. – 560 с.

Система пенсійного забезпечення України та деяких країн світу

У статті досліджено системи пенсійного забезпечення деяких країн світу з метою використання досвіду реформування для України. Проаналізовано функціонування системи національного пенсійного забезпечення та її ефективність. Особлива увага приділяється основним напрямкам вдосконалення системи пенсійного забезпечення, факторам, що спричиняють необхідність реформування, та завданням пенсійної реформи. Приділено увагу розвитку недержавного пенсійного забезпечення, фінансовим установам, що можуть займатися пенсійним забезпеченням на третьому рівні, видам недержавних пенсійних фондів, їх кількості та залученим в управління активам.

Ключові слова: система пенсійного забезпечення, пенсійна реформа, рівні пенсійної системи, солідарна пенсійна система, загальнообов'язкова накопичувальна пенсійна система, недержавне пенсійне забезпечення, недержавний пенсійний фонд, Пенсійний фонд України, пенсійний вік, страхові організації, банківські установи.

В статье исследованы системы пенсионного обеспечения некоторых стран мира с целью использования опыта реформирования для Украины. Проанализированы функционирование системы национального пенсионного обеспечения и ее эффективность. Особое внимание уделяется основным направлениям совершенствования системы пенсионного обеспечения, факторам, вызывающим необходимость реформирования, и задачам пенсионной реформы. Уделено внимание развитию негосударственного пенсионного обеспечения, финансовым учреждениям, которые могут заниматься пенсионным обеспечением на третьем уровне, видам негосударственных пенсионных фондов, их количеству и привлеченным в управление активам.

Ключевые слова: система пенсионного обеспечения, пенсионная реформа, уровни пенсионной системы, солидарная пенсионная система, общеобязательная накопительная пенсионная система, негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственный пенсионный фонд, Пенсионный фонд Украины, пенсионный возраст, страховые организации, банковские учреждения.

This article explores the pension system of some countries to use their experience of reformation in Ukraine. National pension provision system functioning and its efficiency had been analyzed in this article. Special attention is paid to the main courses of the existing Ukrainian pensions system improvement, to factors causing need to reform and to objectives of pension reform. Attention is focused on the development of private pensions, financial institutions that may participate in the pension provision on the third level such as private pension funds, their number and assets under management.

Keywords: pension provision system, pension reform, pillars of a pension systems, solidary pension system, obligatory memory pension system, non-state pension provision, non-state pension fund, the Pension fund of Ukraine, pension age, insurance companies, banking institutions.

Постановка проблеми. Система пенсійного забезпечення України не є досконалою та знаходиться на стадії важкого реформування. Необхідність проведення реформ спричинено такими факторами:

- демографічними (скорочення населення, його старіння). Як наслідок, зростання навантаження на Пенсійний фонд України та на бюджет у цілому;

- складна економічна ситуація в Україні й світі (світова криза);

- загальносвітові тенденції.

Реформування системи пенсійного забезпечення має забезпечити:

- соціально справедливую політику пенсійного забезпечення, зокрема: гарантування виплати пенсій у даний час і в майбутньому (на всіх рівнях) та створення умов для підвищення рівня пенсій;

- розподіл функцій між державою, роботодавцями та працюючими щодо соціального захисту пенсіонерів;

- економічне зростання за рахунок залучення коштів другого та третього рівнів пенсійної системи. Детинізація економіки. Стабілізація та поліпшення стану державних фінансів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значну увагу вивченню системи пенсійного забезпечення України та іноземних країн приділили С. Погорелова [1], А. Бахмач [2], В. Лукович [3], Л. Ткаченко [4], М. Плаксії [5–8], Е. Лібанова [9], Т. Сальникова [10], Л. Лузгіна [11] та інші.

Аналізуючи праці вищевказаних вчених, можна зробити висновок про відсутність універсальної системи пенсійного забезпечення. Кожна з них сформована з урахуванням економічних, демографічних, соціальних та інших особливостей кожної з країн. Але будь-яка система не може передбачити всі можливі ризики. Тому оперативне реагування на зміни з урахуванням міжнародного досвіду дозволить мінімізувати подібні ризики.

Мета статті. Досвід закордонних країн є неоцінним. Завдяки аналізу переваг та недоліків кожної з пенсійних систем можна швидко та ефективно реформувати вітчизняну систему. А аналіз в динаміці дозволить спрогнозувати реформування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Більшість країн Європи реформували свої системи пенсійного забезпечення наприкінці минулого – початку цього століття.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Реформування пенсійної системи Польщі розпочалося у 1999 році. Сьогодні там діє трирівнева пенсійна система, яка складається з:

- мінімальної гарантованої пенсії (Рівень 0);
- основної солідарної пенсії (Рівень 1);
- обов'язкової накопичувальної системи (Рівень 2).

Рівні 0 та 1 адмініструються державою. Рівень 2 знаходиться в недержавному управлінні, проте внески до нього збирає державний пенсійний адміністратор, що в подальшому розподіляє їх між недержавними пенсійними фондами.

До 2050 року прогнозується співвідношення між кількістю працівників та пенсіонерів на рівні 4 до 1,5. За такої демографічної ситуації державна система пенсійного забезпечення не зможе належним чином захистити літніх людей від бідності. Тому з кожним роком все більшої ваги набувають перший та другий рівні пенсійної системи.

Пенсійна система, аналогічна польській, існує в Словаччині з 2005 року. Залежно від стратегій інвестування пенсійні фонди поділяються на консервативні, збалансовані та фонди зростання. Таким чином, учасник самостійно обирає інвестиційну стратегію та рівень ризику.

Пенсійна система Угорщини також є трирівневою та має спільні ознаки з польською. Її основою є солідарна система, яка базується на середньому віці та кількості років за вислугу. У 1994 році додатково до неї запроваджено добровільну накопичувальну систему. А в 1998 році було впроваджено обов'язкові накопичувальні фонди із приватним управлінням.

Пенсійна система Чехії на сьогодні складається з двох складових, зокрема обов'язкового (основного) пенсійного забезпечення та добровільного (додаткового) пенсійного страхування.

Чехія є однією із європейських країн із високим рівнем охоплення населення добровільним пенсійним забезпеченням. Добровільне пенсійне страхування функціонує вже 15 років і представлене добровільними недержавними пенсійними фондами.

Пенсійну систему Німеччини вважають однією з найефективніших в Європі, вона дуже впливає на розвиток і формування пенсійних систем у багатьох країнах. У Німеччині вже досить давно існує «трирівнева» система захисту пенсіонерів. Перший рівень – обов'язкове пенсійне страхування. Другий рівень – «пенсії від підприємств». Ця форма захисту в старості є добровільною. Підприємство самостійно вирішує питання надання пенсії своїм співробітникам. Третій рівень – особиста турбота про свою старість. Для цього прийнятні всі форми створення приватного капіталу (купівля нерухомості, створення фонду цінних паперів, укладання договорів про довготермінові ощадні внески, про страхування життя з метою нагромадження коштів, про пенсійне страхування). Найпоширенішими у системі НПЗ є пенсійні програми за рахунок підприємств, ними охоплено майже 50% працюючого населення.

Пенсійна система Канади також є трирівневою. Другий рівень пенсійної системи є найрозвиненіший, це так званий

Канадський пенсійний план, який забезпечує виплати особам, які працювали на підприємствах, де діяли пенсійні плани, і роботодавці та працівники здійснювали внески до нагромаджувальної пенсійної системи.

Корисним є також досвід країн СНД. Найбільш радикальні перетворення в області переходу від розподільної до накопичувальної системи демонструє сьогодні Казахстан, що активно використовує досвід Чилі та інших країн Латинської Америки.

Законом «Про пенсійне забезпечення в Республіці Казахстан» від 20 червня 1997 року, що набрав чинності з 1 січня 1998 року, створені накопичувальні пенсійні фонди (державний і недержавні), що на підставі пенсійного договору виплачують пенсію працівникам, які мають пенсійні накопичення на індивідуальних рахунках. Обов'язкові внески в зазначені фонди перераховуються платниками по ставках: юридичними особами за фізичних осіб – у розмірі 10 відсотків від доходу, прийнятого для обчислення внеску з кожного працівника; фізичними особами, що займаються підприємницькою й іншою діяльністю без утворення юридичної особи, – 10 відсотків від місячного доходу. Працівник має право збільшувати свої накопичення за рахунок добровільних внесків, внесених ним із власної ініціативи в недержавні фонди. Для цього введені індивідуальні пенсійні рахунки – особисті іменні рахунки одержувачів у накопичувальних фондах, на які надходять і враховуються внески вкладників, інвестиційний прибуток і з яких здійснюються пенсійні виплати власникам цих рахунків. Пенсія, одержувана працівником, складається з двох частин: державної, заснованої на принципі солідарності поколінь, і накопичувальної, що формується за рахунок внесків, які надходять на індивідуальний рахунок.

Слід зазначити, що в латиноамериканських країнах, де впроваджена накопичувальна пенсійна система, у перші роки реформи основна частина пенсійних активів інвестувалася в державні цінні папери і депозити банків, і тільки в міру розвитку ринку корпоративних цінних паперів диверсифікувався інвестиційний портфель пенсійних фондів. Ця ж тенденція спостерігається у Казахстані.

Враховуючи міжнародний досвід, перед Україною стоїть декілька завдань. Насамперед це введення і повноцінне функціонування загальнообов'язкового пенсійного забезпечення (другого рівня) та розвиток накопичувального пенсійного забезпечення (Рівень 3). Досвід показав, що державна пенсія може забезпечити лише прожитковий мінімум. Усе інше мають забезпечити другий та третій рівні.

По-друге, це підвищення пенсійного віку. Навіть повноцінне введення та функціонування другого рівня пенсійного забезпечення не спроможне протистояти наслідкам процесу старіння та зростання диспропорції між кількістю працюючих та кількістю населення непрацездатного віку.

У відповідності до діючого законодавства в Україні чоловіки виходять на пенсію у 60 років, жінки – у 55. Діючий пенсійний вік є одним із найнижчих у світі (табл. 1).

Таблиця 1. Поточний пенсійний вік у різних країнах світу

Країна	Пенсійний вік	
	чоловіки	жінки
Австрія	65	60
Азербайджан	62,5	57,5
Албанія	64,5	59,5
Бельгія	65	65
Білорусь	60	55
Болгарія	63	60
Боснія і Герцеговина	65	65
Велика Британія	65	60
Вірменія	63	63
Греція	58–65	58–65
Грузія	65	60
Данія	65–67	65–67
Естонія	63	60,5
Ірландія	65–66	65–66
Ісландія	67	67
Іспанія	65	65
Італія	65	65 (60)*
Казахстан	63	58
Киргизстан	63	58
Кіпр	65	65
Косово	65	65
Латвія	62	62
Литва	62,5	60
Ліхтенштейн	64	64
Люксембург	65	65
Македонія	64	62
Мальта	61	60
Молдова	65	60
Нідерланди	65	65
Німеччина	65	65
Норвегія	67	67
Польща	65	60
Португалія	65	65
Росія	60	55
Румунія	63	58
Сербія	63	58
Словаччина	62	55–59
Словенія	63	61
Таджикистан	63	58
Туркменістан	62	57
Угорщина	62	62
Узбекистан	60	55
Україна	60	55
Фінляндія	62–68	62–68
Франція	60	60
Хорватія	65	60
Чехія	62	61
Чорногорія	64	59
Швейцарія	65	64
Швеція	61–67	61–67

Складено автором на основі [12].

Враховуючи міжнародний досвід, в Україні планується підняття пенсійного віку для жінок до 60 років і до 62 років для чоловіків – державних службовців.

По-третє, зменшення навантаження на Пенсійний фонд України та на бюджет у цілому. Через відсутність діючого другого рівня та слабке функціонування третього

всі пенсійні зобов'язання нині покладаються на державу. На сьогодні в Україні один із найвищих показників співвідношення виплат на пенсійне забезпечення у відсотках до ВВП (табл. 2).

Диверсифікація пенсійних виплат за рахунок накопичувальної системи значно знизить цей показник і дозволить

Таблиця 2. Витрати на пенсійне забезпечення, у відсотках до ВВП

Рік	Україна	Німеччина	Франція	Велика Британія	США	Данія	Росія	Польща
2000	8,7	8,8	10,5	5,5	5,1	7,1	4,7	8,5
2005	12,0	9,2	10,9	5,9	5,2	7,3	Н/д	9,3
2010	16,3	10,2	13,5	6,7	4,9	9,4	9,4	10,8
2020	15,2	10,5	13,6	6,9	5,3	10,6	10,8	9,7
2030	18,8	11,5	14,2	7,6	6,0	10,6	14,0	9,4
2040	20,9	12,1	14,4	8,0	6,0	10,4	15,4	9,2
2050	24,2	12,3	14,2	8,1	5,7	9,6	18,8	9,1

Н/д – немає даних.

Джерело інформації [14].

мінімізувати ризики невиклати, неповної виплати пенсій, направити кошти на інші потреби.

Активне реформування системи пенсійного забезпечення в Україні розпочато в 2003 році прийняттям Верховною Радою України 9 липня законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення». Необхідність проведення реформи викликана такими факторами, як старіння населення, тінізація ринку праці, надто велике навантаження на державний бюджет та недосконалість організаційно-правового забезпечення функціонування пенсійної системи загалом.

Реформування полягає в поступовому запровадженні трирівневої пенсійної системи (рис. 1). Така модель пенсійної системи дозволить диверсифікувати ризики, пов'язані зі

змінами в демографічній ситуації (до чого більш чутлива со-лідарна система) та з коливаннями в економіці і на ринку капіталів (що більше відчувається у накопичувальній системі) між трьома її складовими. Це дозволить зробити вітчизняну пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою, що застрахує працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію і є принципово важливим та вигідним для них.

В умовах реформування особливої уваги потребують недержавні пенсійні фонди як суб'єкти системи пенсійного забезпечення, які є невід'ємною частиною пенсійного забезпечення і світі.

Система недержавного пенсійного забезпечення в Україні бере свій початок ще в 1992 році. Вже в 1996 році налі-

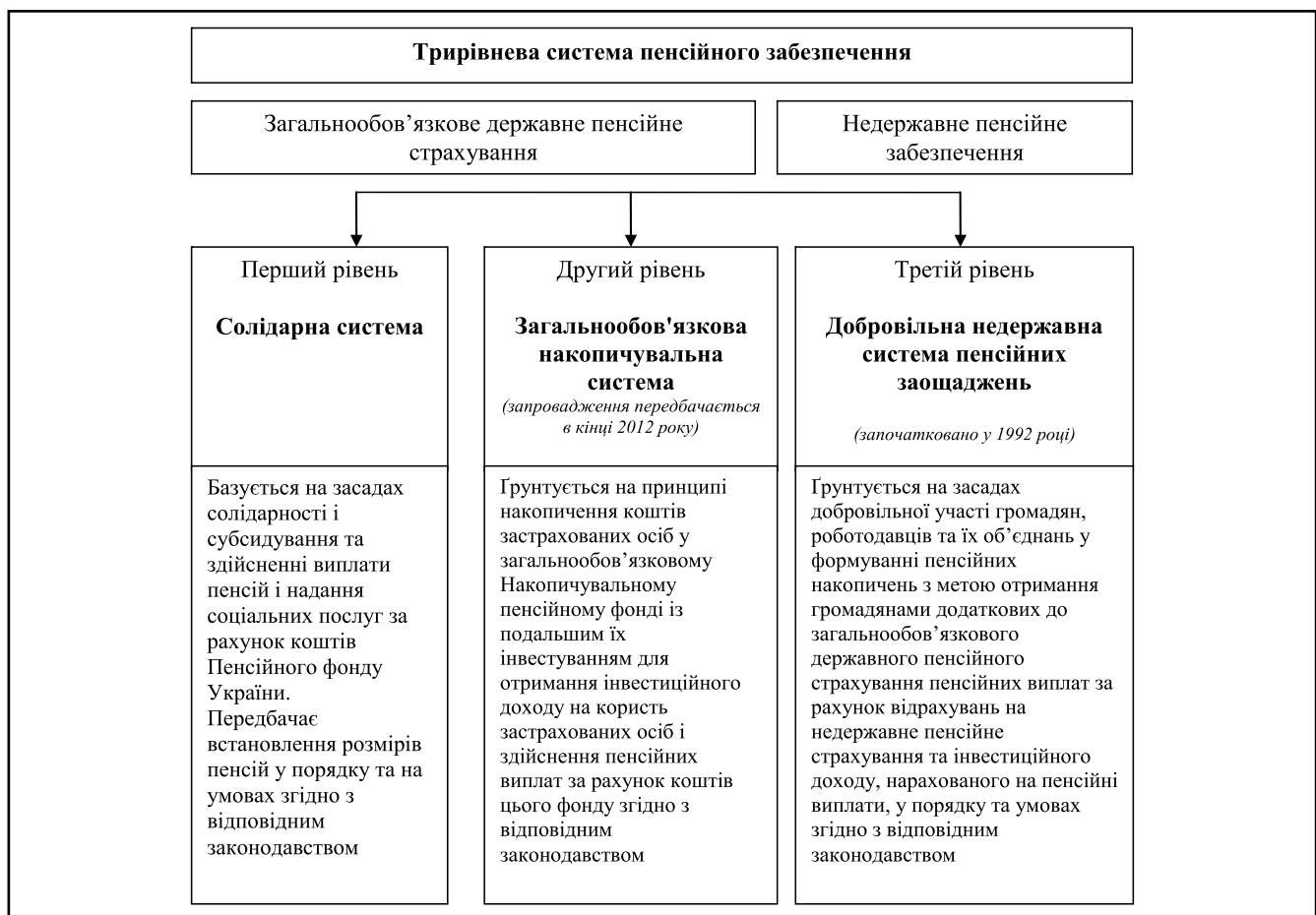


Рисунок 1. Система пенсійного забезпечення в Україні

чувалося 30 недержавних пенсійних фондів, проте 12 з них займалися не пенсійним страхуванням, а комерційною діяльністю або взагалі не працювали. В 1998 році була зареєстрована неприбуткова організація – Асоціація недержавних пенсійних фондів України. Саме в цей час почалося первинне формування інформаційної бази існуючих недержавних пенсійних фондів. У 2003 році реформування системи недержавного пенсійного забезпечення почалося з перевірки Держфінпослуг 47 недержавних пенсійних фондів. З них: 22 безпосередньо займаються НПЗ, 12 не були знайдені, 9 – не здійснюють фінансово-господарської діяльності, 4 – здійснюють діяльність, не пов'язану з додатковим недержавним пенсійним забезпеченням. Після набрання чинності Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» усі НПФ, які були створені до 01.01.2004 могли здійснити реорганізацію в НПФ, створені до вимог нового закону, в один з видів НФУ або ліквідуватися.

Кількість недержавних пенсійних фондів досягло свого максимуму в 2007 році, а в кризові роки фактично залишається незмінним. Що ж стосується вартості активів НПФ в управлінні, то спостерігається постійне, хоч і незначний зростання (табл. 3).

Система недержавного пенсійного забезпечення – це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених законами, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат [14].

З часом, після прийняття відповідного закону, для роботодавців буде запроваджено обов'язкову сплату пенсійних внесків до НПФ на користь тих працівників, які працюють у шкідливих та важких умовах праці. Такі обов'язкові пенсійні відрахування сплачуватимуться до професійних та корпоративних фондів.

Недержавне пенсійне забезпечення може здійснюватися недержавними пенсійними фондами, страховими організаціями та банківськими установами (рис. 2). У кожного з них є свої переваги та недоліки. Зокрема, переваги системи не-

державного пенсійного забезпечення можна деталізувати на переваги для учасників та вкладників.

Основними перевагами для учасників є:

- участь у системі недержавного пенсійного забезпечення зменшує фінансові ризики для працівника після закінчення трудової діяльності, а відповідно – сприяє підвищенню рівня соціальної захищеності працівника та членів його сім'ї;
- пенсійні накопичення є власністю та можуть успадковуватися (на відміну від солідарної системи пенсійні накопичення учасника недержавного пенсійного фонду);
- пенсійні внески учасника вкладаються в різні фінансові інструменти (депозити банків, цінні папери, облігації підприємств, об'єкти нерухомості, банківські метали тощо) з метою зменшення фінансових ризиків і збільшення прибутку від їх інвестування;
- пенсійний вік визначається учасником фонду самостійно і може бути меншим або більшим від пенсійного віку, який надає право на пенсію за загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням, але не більше ніж на 10 років (якщо інше не визначено законами). Враховуючи цей фактор, учасник НПФ може отримувати додаткову пенсію вже в 45 років для жінок та 50 років для чоловіків;
- можливість отримання пенсійної виплати більшого розміру за рахунок збільшення періоду пенсійних накопичень за бажанням самого учасника;
- можливість отримання одноразової пенсійної виплати з недержавного пенсійного фонду у разі медично підтвердженого критичного стану здоров'я учасника, виїзду учасника НПФ на постійне проживання за межі України, визнання учасника НПФ інвалідом тощо;
- більші можливості контролю за пенсійними коштами:
 - на письмову вимогу учасника надає виписки з індивідуального пенсійного рахунку;
 - право вибору щодо участі в системі та вибору фінансової установи, яка надає послуги в сфері НПЗ;
 - право узгоджувати розмір пенсійних внесків із роботодавцем, який здійснює перерахунки коштів до НПФ на користь свого працівника;
 - економія на податку з доходів фізичних осіб у частині суми пенсійних внесків, які працівник мав би сплатити в разі заміщення пенсійних внесків виплатою заробітної плати.

Таблиця 3. Динаміка розвитку недержавних пенсійних фондів

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	III кв. 2011
шт.							
Кількість НПФ в управлінні	54	79	96	94	95	93	91
Відкриті	–	–	–	72	75	74	73
Корпоративні	–	–	–	12	10	10	9
Професійні	–	–	–	10	10	9	9
грн.							
Вартість активів НПФ в управлінні	46 154 300	137 369 100	278 469 500	330 199 883	534 206 273	630 563 993	637 841 598
Відкриті	–	–	–	198 556 240	382 654 832	473 742 842	480 493 183
Корпоративні	–	–	–	70 151 775	84 188 818	84 921 004	87 122 102
Професійні	–	–	–	61 491 868	67 362 623	71 900 146	70 226 313

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Переваги недержавного пенсійного забезпечення для вкладника НПФ:

- Можливість реалізації соціальних програм. У межах корпоративного, професійного недержавного пенсійного фонду у роботодавця з'явиться можливість реалізувати свої соціальні зобов'язання перед працівниками, що виходять на пенсію.

- Підвищення ефективності кадрової політики. Законом передбачена можливість здійснення сплати пенсійних внесків роботодавцем на користь своїх працівників у розмірах

залежно від стажу роботи на підприємстві, віку, розміру заробітної плати. Це дає можливість заохотити працівників, залучити і утримати висококваліфікованих працівників.

- Одержання додаткових інвестиційних можливостей шляхом залучення коштів працівників. Для корпоративних НПФ можливість придбання або додаткового інвестування в цінні папери, емітентами яких є засновники такого НПФ, не більше 5% загальної вартості пенсійних активів, а протягом перших п'яти років з початку заснування НПФ – не більше

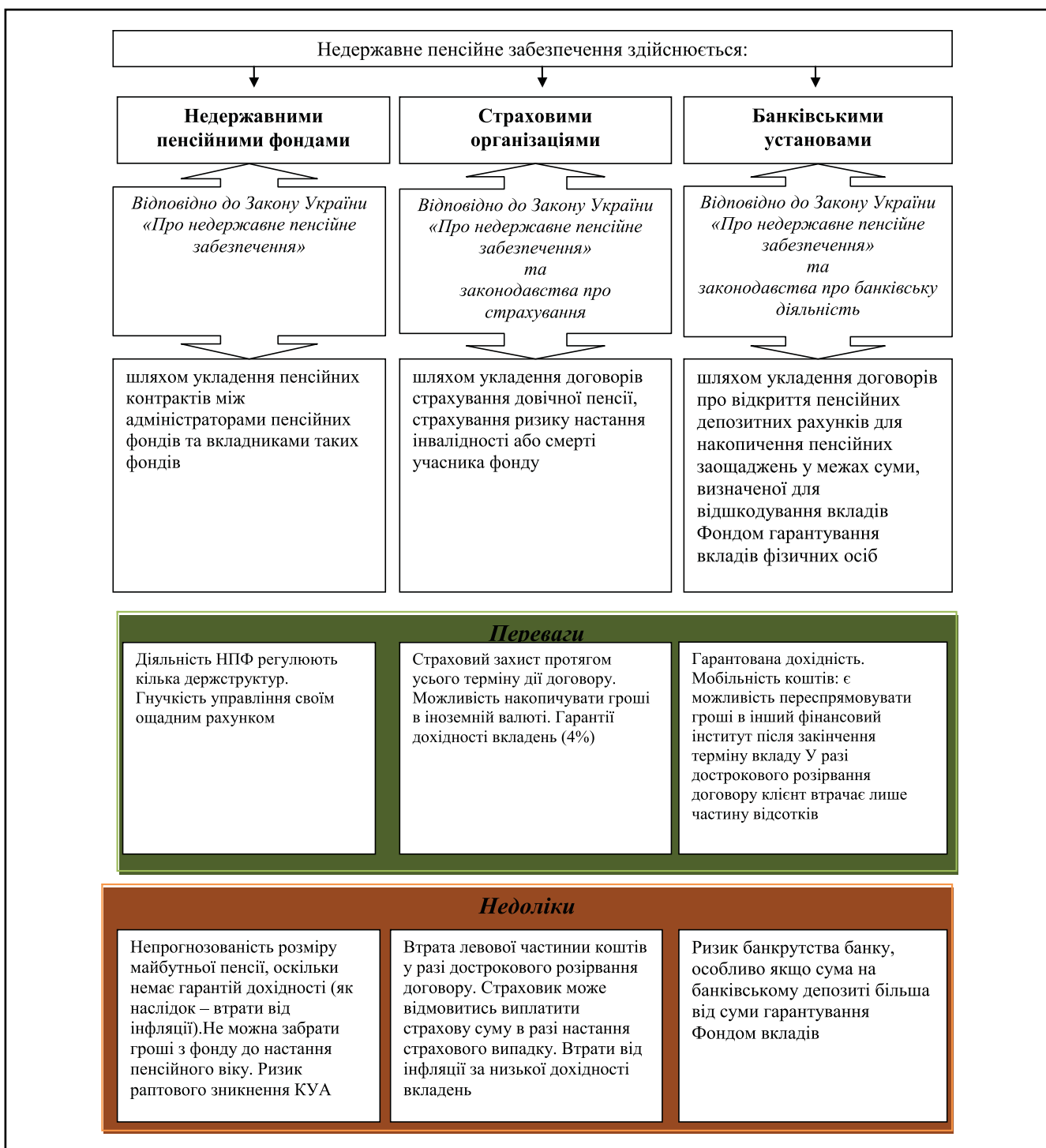


Рисунок 2. Суб'єкти, що здійснюють недержавне пенсійне забезпечення

Складено автором на основі [14].

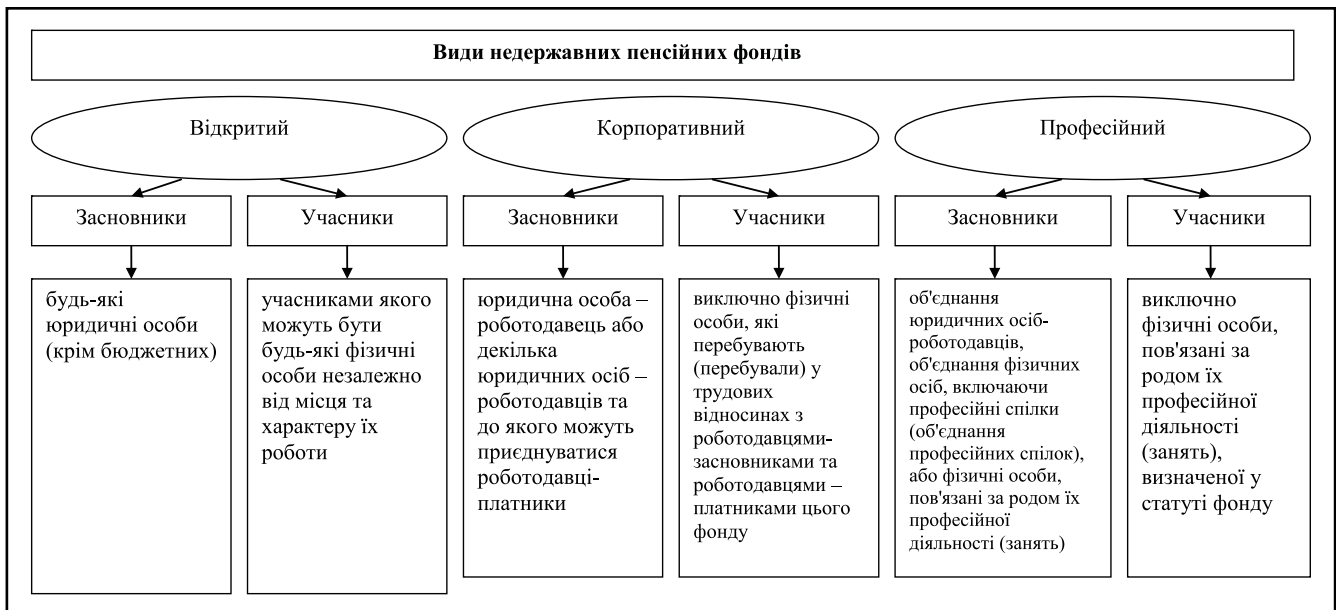


Рисунок 3. Види недержавних пенсійних фондів

Складено автором на основі [14].

10% загальної вартості пенсійних активів. Це дасть змогу підприємству одержати довгострокові внутрішні інвестиційні ресурси без отримання «дорогих» банківських кредитів.

•Роботодавець самостійно приймає рішення щодо участі в системі НПЗ як вкладник і має можливість самостійно встановлювати розмір внесків за своїх працівників.

•Засновники НПФ і роботодавці – платники КНПФ мають можливість через своїх представників у раді фонду формувати політику недержавного пенсійного фонду [15].

Основною метою діяльності третього рівня є: накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами для забезпечення пенсійних виплат за результатами діяльності пенсійного фонду. Тобто система недержавного пенсійного забезпечення створена передовсім з метою формування додаткових пенсійних накопичень за рахунок добровільних внесків фізичних осіб і роботодавців.

Недержавні пенсійні фонди у багатьох країнах світу є одним з основних інструментів для підвищення рівня пенсійного забезпечення населення. НПФ – це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду.

Відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» НПФ бувають відкритого, корпоративного та професійного типу (рис. 3). Найбільш чітко особливості кожного з них відображають засновники та коло осіб, які можуть бути учасниками пенсійного фонду.

Учасник недержавного пенсійного фонду – фізична особа, на користь якої сплачуються пенсійні внески до недержавного пенсійного фонду [14], а вкладник – особа, яка сплачує

пенсійні внески на користь учасника шляхом перерахування грошових коштів до недержавного пенсійного фонду відповідно до умов пенсійного контракту [14] (самі учасники, їхні роботодавці, професійне об'єднання або члени сім'ї).

Висновки

1. Аналіз діючих систем пенсійного забезпечення дозволяє зробити висновок про відсутність універсальної пенсійної системи. Вплив демографічних, економічних та соціальних чинників зробив кожну з них унікальною. Сьогодні в Україні є можливість на прикладі закордонних країн реформувати вітчизняну систему таким чином, щоб уникнути та попередити можливі проблеми.

2. Вирішення пенсійної проблеми в Україні неможливо без підняття пенсійного віку (як би це не було боляче) та задіяння накопичувальних систем пенсійного забезпечення.

3. Система недержавного пенсійного забезпечення в умовах посилення державного регулювання діяльності недержавних пенсійних фондів та створення механізму захисту пенсійних активів є для України важливим перспективним напрямом вирішення пенсійної проблеми.

Список використаних джерел

1. Погорелова С. Історія становлення державної системи соціального захисту в європейських країнах // Вісник Пенсійного фонду України, 2008. – №5 (71).
2. Бахмач А. Недержавні пенсійні фонди, статистика, перспективи // Вісник Пенсійного фонду України, 2008. – №9(75). – С. 14–16.
3. Лукович В. Переваги сучасної системи пенсійного страхування: втрачені можливості із зволіканням впровадження другого рівня // Вісник Пенсійного фонду України, 2008. – №8(74).
4. Ткаченко Л. Шляхи подальшого реформування пенсійної системи України // Вісник Пенсійного фонду України, 2008. – №8(74).

5. Плаксіє М. Особливості пенсійного забезпечення Чилі та Аргентини // Вісник Пенсійного фонду України, 2008. – №4(70).
6. Плаксіє М. Пенсійне забезпечення в Чехії // Вісник Пенсійного фонду України, 2008. – №6(72).
7. Плаксіє М. Система пенсійного забезпечення Грецької Республіки // Вісник Пенсійного фонду України, 2006. – №7(49). – С. 10–12.
8. Плаксіє М. Пенсійна реформа в Болгарії // Вісник Пенсійного фонду України, 2008. – №8(74).
9. Національна система загальнообов'язкового державного соціального страхування: сучасні проблеми та стратегія розвитку: монографія / Е.М. Лібанова, В.М. Новіков, О.В. Макарова, У.Я. Садова, Н.І. Андрусишин, Г.В. Герасименко, І.О. Курило, І.О. Крючкова, І.В. Крючкова, П.Б. Левін. – К.: Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2006. – 178 с.

10. Сальникова Т. Пенсійне забезпечення: світовий досвід // Вісник Пенсійного фонду України, 2008. – №7 (73). – С. 24–27.
11. Лузгіна Л. Далекі і близькі приклади // Вісник Пенсійного фонду України, 2009. – №9. – С. 18–19.
12. 2009 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the EU–27 Member States (2008–2060). Joint Report prepared by the European Commission (DG ECFIN) and the Economic Policy Committee (AWG).
13. Аналітична записка USAID «Пенсійне забезпечення: міжнародний досвід», 2011 р.
14. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 №1057–IV // www.rada.gov.ua
15. Учебні матеріали підготовлені Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України для вищих та середніх спеціалізованих навчальних закладів України, Київ, 2006 р.

Ю.В. ПЕТРОВСЬКА,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Академія муніципального управління

Інформаційне забезпечення планування надання соціально-економічних послуг

Діяльність органів місцевої влади щодо надання соціально-економічних послуг населенню має відбуватися з максимальним врахуванням інтересів та потреб людей, що мешкають на відповідній території. Для цього необхідно своєчасно і в повному обсязі виявляти і оцінювати потреби людей та ступінь задоволення від спожитих послуг, що надаються органами місцевої влади. Інформація про потреби або про ступінь насиченості послугами є вхідною інформацією задачі планування надання послуг. У даній статті наведено методи виявлення та оцінки граничної корисності послуг, які відображають дійсні потреби територіальних громад та є основою для оптимального планування надання послуг органами місцевої влади в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Ключові слова: органи місцевої влади, територіальна громада, оптимізація, вибіркові спостереження, гранична корисність.

Деятельность органов местной власти по предоставлению социально-экономических услуг населению должна осуществляться с максимальным учетом интересов и потребностей людей, живущих на соответствующей территории. Для этого необходимо своевременно и в полном объеме выявлять и оценивать потребности людей и степень удовлетворенности потребленными услугами, которые предоставляются органами местной власти. Информация о потребностях или о степени насыщения услугами является входной информацией задачи планирования предоставления услуг. В статье приведены методы выявления и оценки предельной полезности услуг, отображающие нужды территориальных общин и являющиеся основой для оптимального плани-

рования предоставления услуг органами местной власти в условиях ограниченности финансовых ресурсов.

Ключевые слова: органы местной власти, территориальная община, оптимизация, выборочные наблюдения, предельная полезность.

Activity of bodies of local authorities on granting social and economic services to the population should be carried out with the maximal account of interests and needs of people which live in the certain territory. For this purpose in full it is necessary in time and to reveal and estimate requirements of people and a degree of satisfaction from the consumed services which are given by bodies of local authorities. The information about needs requirements or about a degree of saturation by services is the entrance information of a problem of planning of granting of services. In given clause (article) methods of revealing and an estimation of boundary utility of services which display real needs of territorial bulks are given and are a basis for optimum planning granting services by bodies of local authorities in conditions of limitation of financial resources.

Keywords: bodies of local authorities, a territorial bulk, planning, optimization, selective inspections, boundary utility.

Постановка проблеми. Орган місцевої влади, що ефективно працює, є важливою умовою для ефективного управління розвитком території та надання якісних соціально-економічних послуг населенню. Своєю діяльністю місцева влада призначена створювати умови для населення, виконувати роботи та надавати послуги, які б забезпечили найбільшу корисність для споживачів послуг, що замовля-

ються. Тобто метою має бути максимізація задоволення потреби в послугах, що існують для даної території.

Виникає питання, яким чином максимально забезпечити задоволення потреб в умовах обмежених фінансових ресурсів, що є в розпорядженні відповідних органів місцевої влади.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед наукових праць, в яких приділяється значна увага проблемам фінансового забезпечення діяльності органів місцевої влади, визначенню джерел надходжень доходної частини місцевих бюджетів, виділимо роботи М.О. Баймуратова., О.Д. Василика., В.Ф. Погорілка., М.М. Клименюка, В.М. Кампо, М.О. Пухтинського та ін. При цьому питанням виявлення реальних потреб і визначенню пріоритетності надання послуг населенню органами місцевої влади увага майже не приділяється. Зазначене підтверджує актуальність даного дослідження, яка полягає в необхідності розробки і впровадження в діяльність органів місцевої влади методів виявлення та оцінки корисності послуг, що надаються населенню відповідної території, та врахування їх при плануванні своєї діяльності.

Метою статті є розробка методу планування надання соціально-економічних послуг населенню органами місцевої влади за критерієм максимізації корисності в умовах обмежених фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Ситуації, коли б для виконання своїх функцій у бажаному обсязі місцева влада мала в достатній кількості всі необхідні ресурси, і в тому числі фінансові, не існує, оскільки бюджет завжди обмежений. У зв'язку з цим серед великої кількості послуг та робіт, що належить виконувати органам місцевої влади, необхідно вибрати найважливіші, а також визначити їхні обсяги на плановий період часу, які були б забезпечені фінансовими та іншими ресурсами. Планування надання послуг за критерієм максимізації корисності від їх споживання ускладнюється тією обставиною, що корисність однієї і тієї ж послуги буде зменшуватися по мірі задоволення попиту. Враховуючи таку обставину, необхідно розв'язати задачу планування надання послуг населенню органами місцевої влади за критерієм максимізації корисності в умовах обмежених фінансових ресурсів.

Економіко-математична модель планування надання послуг матиме такий вигляд.

Оскільки планування відбувається за критерієм максимізації корисності послуг, цільова функція матиме вигляд:

$$U = \sum_{s \in S} \sum_{j=1}^m \alpha_j U_{js} X_{js} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де U – загальна кумулятивна корисність від споживання всіх послуг за весь період;

j – індекс створюваної послуги, $j = \overline{1, m}$; s – крок планування; S – множина кроків;

α_j – кількість послуг виду j , що відповідає прийнятій одиниці грошових коштів;

U_{js} – гранична корисність споживання одиниці послуги j на кроці s ;

X_{js} – булева змінна, що приймає значення 0 або 1.

У даній задачі вона прийматиме значення:

$$X_{js} = \begin{cases} 1, & \text{якщо на } s\text{-му кроці в план включається } j\text{-а послуга} \\ 0 & \text{в протилежному випадку} \end{cases} \quad (2)$$

$\forall j, s$

Дотримуючись цього критерію, необхідно задовольнити такі обмеження:

$$\sum_{s \in S} \sum_{j=1}^m \alpha_{ij} \alpha_j X_{js} \leq A_i, \quad (3)$$

де α_{ij} – кількість ресурсу i , що витрачається на створення одиниці послуги j ; A_i – наявна кількість ресурсу i ;

$$\sum_{s \in S} \sum_{j=1}^m C_j \alpha_j X_{js} \leq C, \quad (4)$$

де C – бюджет органа управління (обмеження по грошових коштах);

Основною початковою інформацією для планування є значення граничної корисності послуг. Отримати її можливо від безпосередніх споживачів послуг, тобто від членів територіальної громади. Отже, виникає необхідність проведення заміру з метою одержання достовірної інформації.

Але потрібно враховувати, що для кожного конкретного суб'єкта, який потребує певного блага, корисність його є відносною. По-друге, в межах кожної території таких суб'єктів, також як і послуг, яких вони потребують, надзвичайно багато. Потреби в різноманітних послугах різних суб'єктів суттєво відрізняються. Тому органам місцевої влади досить проблематично класифікувати всі послуги, які вона має надавати територіальній громаді, на першочергові та другорядні. Крім того, кожна послуга по мірі насичення нею має більшу чи меншу вагу у всьому комплексі послуг.

Враховати інтереси кожного окремого індивіда з метою врахування їх при наданні конкретних послуг досить важко. Але якщо група людей виражає однакові інтереси, його можна прийняти як вираження інтересів (потреб) кожного з групи. Тому для можливості виявлення потреб групи людей необхідно проводити так звані заміри. Це можуть бути експертна оцінка, анкетування тощо, все, що дає можливість виявити дійсні потреби населення в тих чи інших послугах [5].

Для отримання інформації про реальні потреби населення запропоновано використання вибіркового спостереження. При оцінюванні повноти та якості послуг, що надаються органами місцевої влади, найкращими респондентами можуть виступати ті, хто є безпосередніми замовниками або споживачами цих послуг. А саме мешканці відповідних територій.

Розглянемо приклад. Нехай муніципалітет забезпечує свою громаду m видами послуг, i – номер послуги, $i = \overline{1, m}$. Для оцінки корисності споживання цих послуг доцільно застосувати метод експертних оцінок, де експертами (респондентами) виступають в основному самі споживачі цих послуг. Кількість

респондентів, які залучені до оцінки, становить d , s – номер респондента, $s = \overline{1, d}$. Виходячи із реальної потреби в кожній із цих послуг респондент оцінює корисність одиниці послуги за ранговою шкалою. Рангом називається місце, яке займає i -й об'єкт ($i = \overline{1, m}$) серед усіх об'єктів, що порівнюються. Ранжирування – це приблизний вираз упорядкованого зв'язку m об'єктів щодо деякої ознаки якості, або упорядкованого розташування m факторів, які діють на об'єкт, за ступенем їхнього впливу на вихідний показник якості [5].

Кожен респондент таким чином дає систему оцінок корисності U_{ij} , $i = \overline{1, m}$ кожної послуги. Макет оцінок корисності різних послуг приведено в табл. 1.

Після оцінки респондентами послуг первинна інформація може бути узагальнена в систему оцінок корисності U_{is} , яку зручно представити у вигляді матриці. Макет даної таблиці наведено в табл. 2.

Таким чином отримано набір індивідуальних оцінок корисності споживання кожної послуги. Далі завдання полягає у знаходженні мінімального об'єму вибірки, за якого вибіркові оцінки репрезентували б основні властивості генеральної сукупності. Зайвий обсяг вибірки потребує додаткових витрат, а недостатній призведе до збільшення похибки репрезентативності. Теорія методу вибіркових спостережень дає можливість науково обґрунтувати достатній рівень вибірки.

Важливу роль в експертних оцінках відіграє узгодженість думок експертів у розподілі рангів досліджуваних ознак за їхньою пріоритетністю. Як один із методів перевірки узгодженості індивідуальних оцінок може бути використаний коефіцієнт конкордації [6].

У випадку повної неузгодженості оцінок експертів коефіцієнт конкордації $W = 0$, а у випадку повної узгодженості оцінок – коефіцієнт $W = 1$. В інших випадках $0 < W < 1$, причому, чим більше W , тим більше узгодженість індивідуальних оцінок.

Іншим способом, завдяки якому можна отримати інформацію про граничну корисність послуг, є аналітичний спосіб, який розроблений і пропонується до розгляду далі.

Аналітичний спосіб для оцінки корисності послуг передбачає порівняння рівня забезпечення послугами, що надає місцева влада, для об'єкта, що досліджується з так званим «еталонним» рівнем, наприклад рівнем розвинених країн. Так, наприклад, за рівнем забезпечення такими послугами, як охорона здоров'я, освіта, надання квартир з державного фонду, створення додаткових робочих місць та ін., Україна займає одне з останніх місць серед європейських країн.

Представимо послідовність етапів оцінки корисності послуг за допомогою аналітичного способу.

1. Формулюється множина послуг, що підлягають дослідженню, $J = \{j, j = \overline{1, m}\}$.

2. Визначається фактичний рівень забезпечення об'єкта обраними послугами, X_j , $j = \overline{1, m}$.

3. Визначається так званий еталонний рівень забезпечення послугами, тобто такий рівень, до якого буде наближатися фактичний рівень забезпечення, X_j^{em} , $j = \overline{1, m}$.

4. Розраховуємо ступінь насиченості (забезпеченості)

кожною послугою, $k_j = \frac{X_j}{X_j^{em}}$, $j = \overline{1, m}$. Отримані коефіцієнти

дають можливість визначити найбільш «дефіцитну» послугу,

$j^* \in J | k^* = \min.$

5. Коефіцієнти ранжуються по зростанню, $k_1 < k_2 < \dots < k_j < \dots < k_m$.

6. Визначається коефіцієнт випередження кожної послуги над найбільш «дефіцитною» послугою, $\frac{k_j - k^*}{k^*}$, $j = \overline{1, m} | j \neq j^*$.

7. Розраховується гранична корисність кожної послуги на момент $t = 0$, $U_j^* = 100$ балів,

Таблиця 1. Макет експертної оцінки корисності послуг, що надають органи місцевої влади

№ п/п	Найменування послуги, що надається громаді місцевою владою	Оцінка корисності послуги за ранговою шкалою
1	2	3
1	Будівництво житла з державного фонду	2
2	Створення робочих місць	1
...	...	...
i	Захист прав споживачів	7
..	...	...
m	Ритуальні послуги	15

Таблиця 2. Макет зведеної таблиці оцінок послуг респондентами

Респонденти	Оцінки послуг, що надає місцева влада територіальній громаді					
	будівництво житла з державного фонду	створення робочих місць	...	i	...	m
1	U_{11}	U_{21}		U_{i1}		U_{m1}
2	U_{12}	U_{22}		U_{i2}		
...						
s	U_{1s}	U_{2s}		U_{is}		U_{ms}
...						
d	U_{1d}	U_{2d}		U_{id}		U_{md}

$$U_j = 100 - 100 \frac{k_j - k^*}{k^*}; j = \overline{1, m} | j \neq j^* ;$$

8. Визначається еталонний рівень забезпечення (насищення) кожною послугою, тобто показники рівня забезпечення тією чи іншою послугою перераховуються в розрахунку до прийнятої грошової одиниці.

9. Задаються проміжні точки виходячи із прийнятої шкали для кожної послуги.

10. Будується рівняння для кожної послуги за методом найменших квадратів.

11. За значенням R^2 обирається адекватне рівняння.

12. Будуються графіки спадаючої граничної корисності для послуг, що були обрані для дослідження.

Отримана в такий спосіб інформація про граничну корисність послуг вхідною інформацією задачі планування надання послуг населенню органами місцевої влади. Застосування відповідних моделей і реалізація методу планування надання послуг населенню дають можливість удосконалити управління забезпеченням соціально-економічними послугами населення, що відповідає суті і призначенню діяльності місцевої влади.

Висновки

Планування обсягів соціально-економічних послуг, які є результатом діяльності органів місцевої влади, має відбуватися за критерієм максимізації корисності від споживання послуг. Для отримання вхідної інформації про граничну корисність послуг запропоновано два підходи: по-перше визначення потреб населення шляхом використання вибіркового спостережень; по-друге, аналітичний спосіб, розроблений у даному дослідженні, суть якого полягає у порівнянні рівня забезпечення різними послугами для об'єкта, що досліджується, з так званим еталонним рівнем, наприклад рівнем розвинених країн, та розрахунок зміни граничної корисності послуг по мірі задоволення потреб населення соціально-економічними послугами.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що вперше розроблено концептуальні положення створення постійно діючої системи забезпечення соціально-еко-

мічними послугами населення, яка включає підсистему визначення і ранжирування їх за ознакою корисності, підсистему планування надання послуг населенню, інформаційне забезпечення задоволення потреб та оновлення інформації про попит. Використання методу вибіркового спостереження дозволяє врахувати актуальні потреби різних соціальних груп населення та ведення банку даних з можливістю постійного оновлення інформації. Подальший розвиток одержала система визначення корисності послуг, що споживає населення міста. Запропонований підхід передбачає розрахунок показників корисності послуг та їх перерахунок у динаміці на основі інформації щодо міри задоволення потреби.

Використання розроблених методів визначення й оцінки корисності соціально-економічних послуг та використання цієї інформації при плануванні діяльності органів місцевої влади сприятиме підвищенню якості та повноти послуг, що надаються населенню, і відповідно ефективності діяльності місцевої влади.

Список використаних джерел

1. Василюк О.Д. Теорія фінансів. Підручник. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.
2. Гресь Т.А. Фінансовий менеджмент: модель оптимального бюджету. Збірник студентських наукових робіт. Вип. 7. – К.: 2007. – С. 30.
3. Гринчук Н. Матеріально-фінансова забезпеченість надання громадянських послуг у містах України // Управління сучасним містом. – 2003. – №1–3.
4. Давей К. Бюджетная децентрализация // Государственное управление. Сентябрь 2000. – С. 20.
5. Дубровина А.В. Підвищення ефективності процесу прийняття групових рішень // Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний журнал. – К.: НАУ, 2004. – Вип. 8. – С. 164–169.
6. Єріна А.М. Організація вибіркового спостереження: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 127 с.
7. Петровська Ю.В. Максимізація корисності забезпечення населення соціально-економічними послугами як фактор антикризового управління розвитком територіальних громад Матеріали наук.-практ. конференції за міжнар. участю «Антикризові механізми регіонального та муніципального розвитку». Тези доп. 09.04.2010. Видавн.-поліграф. центр АМУ, в 2 частинах. Ч. 2, 2010. – С. 66–68.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПАХОМОВ С.Ю. Еволюція концепцій і моделей конкурентоспроможності	3
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Віртуалізація власності як причина поширення тінізаційних процесів в Україні	8
КОВАЛЕНКО В.В. Методичні підходи до оцінювання фінансової стійкості банківської системи	13
СКИЦЕНКО В.Д. Підвищення ефективності конкурентної політики в Україні	18
КОКОВСЬКИЙ Л.О. Сучасні тенденції та актуальні проблеми зовнішньоторговельної безпеки України	27
ДЕМІНСЬКИЙ С.А. Наукові засади інституціонального формування соціально-економічного устрою країни	34
РАДЗІЄВСЬКА С.О. Україна і вплив світової фінансової кризи на можливі напрями розвитку ЕС	39
КНЯЗЬКОВА В.Я. Спеціальні податкові режими в сучасній теорії оподаткування	44
ХАРІНА О.О. Сутнісно-теоретичні основи еколого-економічного регулювання: історичний аспект	48
БЕСЕДІНА Т.І. Першочергові напрями покращення зовнішньоекономічної діяльності	52
ДОВГА Т.М. Еколого-економічна оцінка рециклінгу твердих побутових відходів в Україні на шляху до сталого розвитку	57
ЮХТА Н.М. Моделювання інфляційних очікувань	63
ДВОРНІЧЕНКО О.С. Управлінська звітність у процесі обліково-аналітичного забезпечення управління за збалансованою системою показників	67

Інноваційно-інвестиційна політика

ЧАЛЕНКО Н.В., ЧЕРНИШ О.В., ФЕДОРІВ Н.М. Реалії іпотечного кредитування в Україні	72
СІТНИКОВА Н.П. Досвід стратегічного планування інноваційного розвитку на національному рівні	80
ТРОЦЬ Н.М. Фінансові інвестиційні ресурси та їх податкове стимулювання	86
ХІМІЧ Г.О. Прямі іноземні інвестиції в економіку: позитивні та негативні наслідки	91
БОРТНИЦЬКИЙ В.А. Роль держави у формуванні інноваційної економіки на прикладі Японії	95

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

СІГАЙОВ А.О. Статистичне прогнозування за допомогою моделей нейронних мереж	102
БАЛІЦЬКА В.В. Інвестиції суб'єктів господарювання України: необхідність структурних змін	107
ВИТВИЦЬКА О.Д., СЛИВИНСЬКА О.Б. Підходи до визначення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору	111
ЛАГУТІН Г.В. Основні фактори та передумови формування та розвитку потенціалу підприємства з урахуванням кон'юнктури інвестиційного ринку та інвестиційного клімату	115
ТАРАСЕНКО І.О., БАТРАК О.В. Особливості формування системи фінансової діагностики підприємства	118
ЧОРНИЙ В.В. Сучасна парадигма забезпечення конкурентоспроможності залізниць України на ринку вантажних перевезень	124
ПРИГУНОВ П.Я., ГНИЛИЦЬКА Л.В., КАРПОВА К.В. Характеристика та класифікація спеціальних методів, які використовуються фахівцями з безпеки при забезпеченні економічної безпеки підприємств	127
САДЛОВСЬКА І.П. Формування методичних підходів до економічної оцінки якості роботи транспортної інфраструктури України	133
МАКСЮТЕНКО І.Е. Формування механізму оновлення засобів зв'язку на авіаційному транспорті	142
КАЛЬНА-ДУБІНЮК Т.П. Проблеми та напрями підвищення ефективності агроконсалтингової діяльності в Україні	146
КАРПОВ В.М. Оцінка впливу заходів проведення Євро-2012 на подальший розвиток транспортної інфраструктури	153
МОТРИЧЕНКО В.М. Розвиток брендів в Україні	157
ПОПРОЗМАН Н.В. Якісні параметри управління конкурентоспроможністю підприємств	161
БРЕНДОВ О.О., АГЄЄВА І.М. Проблеми виробництва і продажу ігристого вина	165
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Сучасні освітні тенденції в пенітенціарних установах (досвід розвинутих країн світу)	170
ДЗЬОБА О.Г. Прогнозування зовнішніх ризиків підприємств трубопровідного транспорту газу	174
СИДОРЕНКО О.О., ВОРОНА О.М. Бухгалтерський облік помилкового переказу (отримання) грошових коштів	179
ПРИХОДЬКО Л.О. Проблеми ресурсного забезпечення підприємств молочної промисловості	184
ВАСИЛЕНКО І.В. Економіко-математичне моделювання обслуговування перевезень біопрепаратів за участю авіаційного транспорту	188
ЗАГНІЙ О.Г. Інноваційний розвиток виробничої інфраструктури паливно-енергетичного комплексу в контексті енергетичної безпеки	195
КАЛІНСЬКА І.М. Критерії оптимізації фінансової архітектури підприємства	201
КАРВАЦЬКИЙ М.В. Методичні підходи до оцінювання рівня збалансованості інтересів акціонерів в акціонерних товариствах пивобезалкогольної промисловості	207
КУХАРУК А.Д. Оцінка стабільності формування конкурентних можливостей поліграфічних підприємств	211
ОВСІЄНКО Н.В. Маркетинговий стратегічний аналіз однорідної групи молокопереробних підприємств	215
СТОРОЖУК Н.В. Шляхи вдосконалення економічного механізму забезпечення сталого розвитку в системі управління підприємством	220
СТАРОВОЙТЕНКО О.А. Функціональна підсистема управління туризмом у структурі Національної грид-системи України	222
КОРНІЄНКО Т.М. Переваги впровадження сертифікованої системи управління якістю в хлібопекарській галузі	228
КАБЛОВ О.В. Перспективи первинного публічного розміщення акцій українських емітентів на альтернативній інвестиційній секції Лондонської фондової біржі	231

Розвиток регіональної економіки

ФЕДЯЙ Н.О. Стратегічне планування економічного розвитку регіонів України: науково-методичний аспект	235
КОВАЛЬЧУК С.П. Зарубіжний досвід залучення інвестицій на регіональному рівні: основні інструменти та доцільність і можливість їх впровадження в Україні	241
НОВИКОВА М.В. Теоретико-методологічні засади формування регіональної політики в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку територіальних авіавиробничих комплексів	247
ГУСЕЙНОВА АРЗУ ДОГРУ КЫЗЫ Состояние и проблемы развития научных организаций Азербайджана	258

Соціально-трудові проблеми

БУЛАХ Т.М., ПЛАХОТНИКОВА Л.О. Особисті господарства та їхня роль у формуванні рівня добробуту сільського населення	264
ГРИЩЕНКО Е.В. Система пенсійного забезпечення України та деяких країн світу	268
ПЕТРОВСЬКА Ю.В. Інформаційне забезпечення планування надання соціально-економічних послуг	275

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 11 (138) 2012 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28

Підписано до друку 29.10.2012 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 24,55.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.